

# **A szövetkezés–együttműködés**

**akadályai, feltételei  
és fejlesztési lehetőségei a magyar  
élelmiszer-gazdaságban**

Szerkesztette:

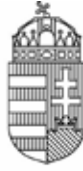
**Szabó G. Gábor–Baranyai Zsolt**



**A SZÖVETKEZÉS–EGYÜTTMŰKÖDÉS  
GAZDASÁGI ÉS TÁRSADALMI  
AKADÁLYAI, MAKRO- ÉS  
MIKROGAZDASÁGI FELTÉTELEI, VALAMINT  
FEJLESZTÉSI LEHETŐSÉGEI  
A MAGYAR  
ÉLELMISZER-GAZDASÁGBAN**

Szerkesztette:

**SZABÓ G. GÁBOR – BARANYAI ZSOLT**



## NEMZETI KUTATÁSI, FEJLESZTÉSI ÉS INNOVÁCIÓS HIVATAL

A könyv a Nemzeti Kutatási Fejlesztési és Innovációs Alapból biztosított támogatással, a K105730 számú, „A szövetkezés-együttműködés gazdasági és társadalmi feltételei és akadályai a magyar élelmiszer-gazdaságban, különös tekintettel a bizalom termelői szinten vizsgált kérdéseire” c. pályázati program finanszírozásában valósult meg.

*Az NKFI Alap (OTKA) által támogatott K105730 sz. kutatási téma zárókonferenciáján (MTK KRTK KTI, Budapest, 2017. június 16.) elhangzott előadások alapján készült tanulmányok tematikusan kötetbe szerkesztve.*

**A SZÖVETKEZÉS–EGYÜTTMŰKÖDÉS  
GAZDASÁGI ÉS TÁRSADALMI  
AKADÁLYAI, MAKRO-  
ÉS MIKROGAZDASÁGI FELTÉTELEI,  
VALAMINT FEJLESZTÉSI LEHETŐSÉGEI  
A MAGYAR  
ÉLELMISZER-GAZDASÁGBAN**

Szerkesztette:

**SZABÓ G. GÁBOR – BARANYAI ZSOLT**



AGROINFORM KIADÓ  
BUDAPEST  
2017

### **A kötet szerzői:**

Dr. Baranyai Zsolt  
Dr. Benedek Andrea  
Dr. Dudás Gyula  
Erdeiné Dr. Késmárki-Gally Szilvia  
Dr. Jámbor Attila  
Kiss Konrád  
Kovács Zoltán  
Dr. Papp-Váry Árpád PhD

Rácz Katalin  
Szabó Dorottya  
Dr. Szabó G. Gábor  
Prof. Dr. Szabó Gábor  
Prof. Dr. Takács István  
Dr. Takácsné Prof. Dr. György Katalin  
Dr. Vásáry Miklós

### **Szakmailag lektorálta:**

Naárné Dr. Tóth Zsuzsanna és Dr. Mizik Tamás

### **Szerkesztette:**

Dr. Szabó G. Gábor és Dr. Baranyai Zsolt

### **Felelős kiadó:**

Agroinform

Bolyki István  
ügyvezető igazgató

### **Tördelőszerkesztő, borítóterv:**

Sándor Anna

ISBN 978-615-5666-16-2

© Dr. Szabó Gábor és Dr. Baranyai Zsolt 2017

A borító fotót Dr. Szabó G. Gábor készítette.

A szerzők számára minden jog fenntartva.

Jelen könyvet, illetve annak részleteit tilos reprodukálni, adatrendszerben tárolni, bármely formában vagy eszközzel – elektronikus, fényképeseti úton vagy más módon – a szerzők írásos engedélye nélkül közölni.



Készítette:

az Agroinform Kiadó és Nyomda Kft.  
1149 Budapest, Angol u. 34. ● [www.agroinform.com](http://www.agroinform.com)  
Felelős vezető: Stekler Mária  
Budapest, 2017/25

# TARTALOMJEGYZÉK

Köszönetnyilvánítás . . . . . 7

Előszó . . . . . 9

## BEVEZETŐ TANULMÁNY

**Baranyai Zsolt – Szabó G. Gábor:** A termelői szövetkezés-  
együtműködés gazdasági-társadalmi feltételei és akadályai  
a magyar mezőgazdaságban – az NKFI alap (OTKA) K105730. sz.  
kutatási téma legfőbb empirikus eredményei és következtetései . . . 15

## I. NORMÁK, ÉRTÉKEK ÉS ATTITÚDOK

**Szabó Gábor:** A társadalmi tőke elmélete és szerepe a magyar  
nemzetgazdaságban. . . . . 67

**Benedek Andrea:** Az egyéni értékek együtműködést befolyásoló  
hatása . . . . . 93

## II. ELMÉLET ÉS SZABÁLYOZÁS AZ EURÓPAI UNIÓBAN

**Jámbor Attila – Szabó G. Gábor:** Szövetkezeti együtműködés  
az európai élelmiszer-gazdaságban: szakirodalmi körkép . . . . . 113

**Vásáry Miklós:** Eredmények és kihívások a termelői  
együtműködések agrárpolitikai szabályozásában . . . . . 135

## III. EGYÜTTMŰKÖDÉS AZ ÉLELMISZER-GAZDASÁGI GYAKORLATBAN

**Rácz Katalin:** Termelői csoportok Magyarországon . . . . . 173

**Dudás Gyula:** Termelői együtműködések a zöldség- és gyümölcs-  
ágazatban Magyarországon . . . . . 193

|  |     |
|--|-----|
| <b>Baranyai Zsolt – Kovács Zoltán – Papp-Váry Árpád:</b> A bizalom hatása a tagok elégedettségére – egy felmérés tapasztalatai a „PAPRIKAKERTÉSZ” termelői szerveződés példáján keresztül. . . | 209 |
| <b>Szabó Dorottya:</b> A termelői piacok fogyasztói megítélésének sajátosságai . . . . .   | 233 |
| <b>Kiss Konrád – Takácsné György Katalin:</b> Lehet-e termelői összefogás a REL-ek mentén? – egy felmérés eredményei . . . . .   | 271 |
| <b>Takács István:</b> A mezőgazdasági együttműködések és a Sharing Economy . . . . .   | 291 |
| <b>Erdeiné Késmárki-Gally Szilvia:</b> Az együttműködések szerepe az erőgéppálmány és üzemeltetési költségeinek változásában a magyar mezőgazdaságban . . . . .                                | 321 |
| A kötet szerzői . . . . .  | 348 |
| Az OTKA kutatási téma (K 105730) feltüntetésével megjelent publikációk illetve konferencia előadások listája – 2012. szeptember 1. – 2017. július 31. . . . .                                  | 351 |

# KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

A **Nemzeti Kutatási Fejlesztési és Innovációs Alap (OTKA K105730 sz. kutatási téma)** támogatása és *Szabó Fanni (NKFIH)* sokrétű segítségével, a szerkesztők mindenekelőtt köszönik az 5 éves kutatást lezáró szimpózium (MTA KRTK KTI, Budapest, 2017. június 16.) előadóinak, azaz a jelen kötetben található tanulmányok **szerzőinek** (részletes névsort és elérhetőséget lásd a kötet végén) alapos munkáját, valamint *Prof. Dr. Szabó Gábor* értékes megjegyzéseit a kutatással és a könyv kéziratával kapcsolatban. Hálával tartozunk továbbá a **kézirat lektorainak** *Naárné Dr. Tóth Zsuzsannának* és *Dr. Mizik Tamásnak*, akik időt és fáradságot nem kímélve, alapos bírálatukkal segítettek, hogy a könyv a legjobb formában és tartalommal kerüljön a kedves Olvasó elé. Természetesen bármely hiba, elírás vagy tévedés egyedül a szerkesztőket (*Dr. Szabó G. Gábor* és *Dr. Baranyai Zsolt*) terheli.

A kutatás során folyamatos támogatást kaptunk az **MTA KRTK KTI** munkatársaitól (különösen *Prof. Dr. Fertő Imre, Szabó Luca, Tési-Páll Viktória, Balla Mónika, Kis Judit, Varró Ádám, Szabó Györgyi, Orosz Eszter, Zagyai Beatrix, Víg Gabriella, Babarcsi Mónika, Bálint Éva, Moldován Éva, Vass Klaudia, Szabó Anita*), valamint az empirikus kutatás megszervezésében a **Nemzeti Agrárgazdasági Kamara** kollégáitól (különösen *Papp Gergely, Székely Erika, Szomi Edina* valamint a megyei referensek). Köszönjük *Barta István (Földművelésügyi Minisztérium)* sokrétű segítségét és a **Hangya Szövetkezetek Együttműködése** szakmai támogatását (*Patay Vilmos, Dr. Szabó Zoltán, Szeremley Béla, Gulyás Imre*). Köszönjük *Prof. Dr. Szakály Zoltán, Dr. Takácsné Prof. Dr. György Katalin, Dr. Kispál-Vitai Zsuzsa* és *Dr. Hunyadi Attila Gábor*, valamint az **Agrárgazdasági Kutató Intézet** (különösen *Dr. Juhász Anikó, Dr. Biro Szabolcs, Rácz Katalin, Dr. Dudás Gyula, Szabó Dorottya*) illetve a **Gazdálkodás Szerkesztőbizottsága** és *Menyhárt Csaba* támogatását. Különösen hálásak vagyunk *Prof. Dr. Takács Istvánnak*, akitől a könyv ötletét (konferencia előadások összefoglalója) illetve felépítésének know-how-ját „kaptuk”.

Hálásak vagyunk, hogy sokan segítettek bennünket a „gyakorlatból”, a teljesség igény nélkül: *Adamcsik László, Csizmadia György, Dr. Domján Erika, Harz Zoltán, Huszta Roland, Ledó Ferenc, Lukács László, Dr. Moizs Attila, Nagypéter Sándor, Nagy Sándor, Pónyai Réka* és *Rácz József*. Köszönetünket fejezzük ki azoknak a *termelőknek, cégvezetőknek, akik vállalták a mélyinterjúkat*, s idejükkal illetve tudásukkal rendelkezésünkre álltak; valamint egytől egyig



hálásak vagyunk *mindenkinek, aki kitöltötte az online kérdőívet és ezzel segítette a munkánkat!*

Nagyon köszönjük az **Agroinform Kiadó és Nyomda Kft.** kollektívájának, különösen Bolyki Istvánnak, Sándor Annának, Stekler Máriának a kézirat gondozását, tördelését illetve a könyv kiadását.

Végül, köszönjük Önnek, aki most ezt a könyvet olvassa, hogy ebben a rohanó világban időt szakít arra, hogy megoszthassuk Önnel néhány gondolatunkat, egy talán nemcsak számunkra igen fontos témakörben. Tisztelettel és szeretettel várunk minden visszajelzést, esetleg együttműködési javaslatot további (közös) kutatásokra, előadásokra!

*A szerkesztők*

Mottó:

*„... a szövetkezeti lényeg tanulmányozásánál ne elégedjünk meg a szövetkezeti formával, hanem iparkodjunk megkeresni a lényegét. A szövetkezet külsőleg, mint jogi, pontosabban kereskedelmi jogi személy jelenik meg, amely forma azonban nagyon gyakran nem szövetkezeti működést takar; viszont előfordulhat, hogy gyakorlati megfontolások előnyösebbé teszik a szövetkezeti alak helyett a részvénytársasági forma választását oly működés kifejtésére, mely a legtisztábban és a legtisztábban szövetkezet.”*

Forrás: Ihrig, K. (1929): Budapest szövetkezetei 1926-ban. Statisztikai Közlemények, Budapest, p. 12.

## ELŐSZÓ

Hat évvel ezelőtt megjelent könyvemben („Szövetkezetek az élelmiszer-gazdaságban”, Agroinform Kiadó, 2011) egy három részesre tervezett sorozatot említek, melynek első kötete, „...elsősorban az ún. előmozdító típusú, kiemelten pedig a marketing szövetkezetek – elméleti és gyakorlati – gazdasági jelentőségével, koordinációs és integrációs szerepével...” foglalkozott (Szabó, 2011: 15). További két könyv megjelentetését is terveztem: „A következő könyv nem kizárólag csak a szövetkezetek, hanem tágabb értelemben a termelői szervezetek, elsősorban a TÉSZ-ek és termelői csoportok koordinációs szerepét foglalná össze elméleti szempontból, illetve – elsősorban – a futó OTKA (K68467) empirikus eredményeire támaszkodva. A harmadik könyv, egyben a „trilógia” befejező része, pedig szövetkezetelméleti kutatásaimat foglalná össze, rendszerező és összehasonlító módon” (Szabó, 2011: 15).

Bár a harmadik könyv még várat magára egy kicsit, de a másodikat „kipipálhatom”, hiszen, az említett, korábbi OTKA kutatás mellett a most záruló (K105730 sz.) téma eredményeit összegzi a jelen kötet. Ez, kiegészítve az általam is szervezett szövetkezeti konferencia, a Gazdálkodás c. folyóirat „szövetkezeti különszámában” (2013/3.szám) megjelent tanulmányaival, igen jól összefoglalja az utóbbi években a szövetkezetekkel, együttműködésekkel kapcsolatos részben elméleti, de főként empirikus kutatási eredményeket. Hozzá kell tenni, hogy más kutatók mellett, az elmúlt években az AKI is nagyon hasznos kutatásokat folytatott a témában, a legújabb tanulmány például igen átfogó módon mutatja be az agrár- és vidékfejlesztési együttműködések (Biró–Rácz, 2015). Tehát a korábban olyan gyakran hiányolt magyar gyakorlati tapasztalatok is megjelennek különböző kiadványokban.

A könyv, amit a kedves olvasó a kezében tart, a Nemzeti Kutatási Fejlesztési és Innovációs Alapból biztosított támogatással, a K105730 számú, «A szövetkezés-együttműködés gazdasági és társadalmi feltételei és akadályai a magyar élelmiszer-gazdaságban, különös tekintettel a bizalom termelői szinten vizsgált kérdéseire» c. pályázati program (2012–2017) finanszírozásában valósult meg, s a kutatási téma záró szimpóziumán (MTK KRTK KTI, Budapest, 2017. június 16.) elhangzott előadások alapján készült. A könyv a szerzők által továbbfejlesztett, kiegészített tanulmányokat tartalmazza tematikus kötetbe szerkesztve.

A záró szimpózium, műhelytanácskozás az 5 éves kutatás lezárásának igen fontos eseménye volt, melyre meghívtuk a tágabb értelemben vett téma elméleti és gyakorlati szakembereit. Tehát a kutatási témában részt vevő kutatók, a „team” (Dr. Baranyai Zsolt, Dr. Juhász Anikó, Prof. Dr. Szabó Gábor, Dr. Szabó G. Gábor) mellett számítottunk azokra a kutatókra, akik az együttműködéssel, bizalommal, társadalmi tőkével kapcsolatos kutatásokat folytatnak (elsősorban) az élelmiszer-gazdaságban, hogy releváns képet adhassunk a hazai helyzetről, problémákról, lehetőségekről. Számítottunk a gyakorlati szakemberek visszajelzéseire, kontrolljára is, s ez „be is jött”, igen izgalmas és értékes vita bontakozott ki a tanácskozáson, ami felveti hasonló rendezvények szervezésének igényét!

Az egyes fejezetek így részben összegzik a kutatási programban elért legfontosabb eredményeket (lásd például Bevezető tanulmány), másrészt a különböző szerzők saját kutatási eredményeiket mutatják be az együttműködést lefedő három nagyobb témakörben: I. Normák, értékek és attitűdök, II. Elmélet és szabályozás az Európai Unióban, III. Együttműködés az élelmiszer-gazdasági gyakorlatban.

*A kutatás eredményeit* – a jelen kötetben található tanulmányok mellett – természetesen *egyéb publikációkban, konferencia előadásokban is bemutattuk* (lásd a megjelent publikációk, illetve konferencia előadások listáját a kötet vége felé). *De mi is indokolta, motiválta 5 évvel ezelőtt a kutatásunkat?*

A duális, sok ágazat esetében atomizált birtok- és üzemszerkezet miatt a termelői szervezetek, például szövetkezetek által megvalósított *koordináció az egész magyar élelmiszer-gazdaság számára versenyképességi és hatékonysági kérdéssé vált*, főként az EU-csatlakozás után. Létezik azonban egy „anti-globalizációs” trend is a világban: kicsi, lokális ellátási láncok integrálják a kis- és közepes gazdaságokat. Utóbbi esetekben, azaz a mezőgazdasági termelőket és a fogyasztókat egyaránt magába foglaló láncokban, *a bizalom és a személyes, informális kapcsolatok jelentősége még nagyobb*. Tehát a szövetkezés a *kisebbségi termelők számára is igen fontos* (például közös teherautó beszerzése a termékek termelői piacokra való közös eljuttatása céljából), de a – sokszor csak

relatív, regionálisan – *nagyobb gazdaságok számára egyenesen elengedhetetlen*, például magasabb hozzáadott értékű tevékenységek, azaz például feldolgozás, export stb. esetében. Azonban a sok gazdasági és nem-gazdasági előny ellenére, *csak kevés termelői szervezet létezik a magyar élelmiszer-gazdaságban, azok szervezetsége és piaci részesedése is igen alacsony, s általában véve is nagyon alacsony szintű a szövetkezés, valamint az együttműködési hajlandóság Magyarországon.* A fenti alapprobléma szorosan kapcsolódik a bizalom és a társadalmi tőke egész társadalomra jellemző alacsony szintjéhez. A szövetkezést és együttműködést célzó, azt előmozdítani kívánó kutatás tehát alapvetően fontos napjainkban, hiszen annak eredményei az egész társadalom és gazdaság hasznára válhatnak, különösen, ha figyelembe vesszük, hogy 2020 után az elérhető EU támogatások lényegesen átalakulnak, s vélhetően csökkennek is.

A fenti okok miatt, a 2012–2017 közötti kutatás *fő célja az volt, hogy termelői szinten feltárja a szövetkezés–együttműködés gazdasági és társadalmi feltételeit és akadályait a magyar élelmiszer-gazdaságban, különös tekintettel a bizalom és az emberi kapcsolatok termelői szinten vizsgált kérdéseire.*

Az együttműködés és a bizalom jelentőségének, dimenzióinak – hazai és külföldi – átfogó szakirodalmi elemzését mélyinterjúkon és kérdőíves megkérdezésen alapuló *empirikus* kutatás egészítette ki. A *kvalitatív* vizsgálatok (kiterjedt irodalmi áttekintés, mélyinterjúk lefolytatása) mellett, a NAK segítségével lebonyolított, *az egész országra, minden ágazatra kiterjedő kvantitatív munkafázist* (például önkéntes és anonim, online adatfelvétel strukturált kérdőívek segítségével, illetve leíró és többváltozós matematikai-statisztikai módszerek használata) *is alkalmaztunk.*

A kutatás egyik újdonsága, hogy *a bizalom és együttműködés alacsony szintjének problémáját és az emberek gazdasági viselkedését interdiszciplinárisan, komplex módon közelítettük meg.* A gazdaságtani vizsgálat mellett, szerepet szántunk az agrárközgazdasági, jogi, történeti illetve szervezet- és szövetkezetelméleti, valamint a gazdaságpszichológiai elemzéseknek is. Meg kell jegyezni, hogy a jövőbeni kutatások során ezt utóbbi elemzéseknek még nagyobb teret kell engedni, s esetleg, megfelelő szakemberek bevonásával, a „jelenséget” még összetettebb módon, akár pszichológusok segítségével is célszerű vizsgálni. A másik novum, hogy *az alapvető koordinációs problémát a marketing csatorna egy másik szintjén tanulmányoztuk, mint ahogy szokásos.* Ahelyett, hogy a formális koordinációs szervezetekre (intézményekre) fókuszálnánk, mint például a szövetkezetek szintje, *mi az egyének (mezőgazdasági termelők) szintjén végeztünk (empirikus) vizsgálatokat.* A fent említett módszerek segítségével szisztematikusan gyűjtöttük össze, mértük fel a szövetkezés melletti és elleni gazdasági és társadalmi érveket, illetve az együttműködés akadályait makro- és mikroszinten.

Szintén fontos kiemelni, hogy követve Ihrig Károly tanácsát (lásd pl. Ihrig, 1929, 1937), aki *a szövetkezet (mai EU-konform kifejezéssel termelői szervezet) „...és a tag közötti kapcsolat (dinamikus) elemzésében látta a szövetkezés gazdasági lényege megfejtésének kulcsát, elsősorban maga a folyamat, az egyes (potenciális) szövetkezők közötti gazdasági és társadalmi interakciók...”* érdekelték bennünket (Szabó, 2011: 15). Az egyes (sok esetben informális) *termelői együttműködések elemzésekor nem ragaszkodtunk a szövetkezet kifejezéshez, hiszen ahogy Ihrig (1929) is fogalmazott, sokkal inkább lényeges a szövetkezet/termelői szervezet és a tag közötti kapcsolat, mint, hogy mi van a cégtáblára írva. Hasonlóképpen, nemcsak a formális, hanem az informális együttműködésekben való részvétel, illetve az azoktól távolmaradás okai is érdekelték bennünket, tehát még azoktól a termelőktől is igyekeztünk információt gyűjteni, akik úgy nyilatkoztak, hogy semmilyen formában nem működnek együtt.*

A mezőgazdasági szövetkezést és együttműködést akadályozó, befolyásoló és előmozdító tényezők feltárása segítheti az európai és magyar gazdaságpolitikai döntéshozókat (pl. Miniszterelnökség, Földművelésügyi Minisztérium), illetve a „gyakorlati” szövetkezők (termelők) is használhatják az (empirikus) eredményeket, de szövetkezetek és más termelői szervezetek, a Hangya Szövetkezetek Együttműködése, a Nemzeti Agrár Kamara, valamint szakmaközi szervezetek, terméktanácsok, vidékfejlesztéssel foglalkozó szervezetek stb. is profitálhatnak belőle.

*Dr. Baranyai Zsolt* társszerkesztő kollégám nevében is jó olvasást és az eredmények minél teljesebb körű hasznosítását kívánom tisztelettel, megköszönve esetleges visszajelzésüket!

**Dr. Szabó G. Gábor**

szerkesztő

OTKA K105730 sz. projekt témavezető

## HIVATKOZOTT IRODALMAK

- Bíró Sz. (szerk.) – Rácz K. (szerk.) – Csörnyei Z. – Hamza E. – Varga E. – Bene E. – Miskó K. (2015): Agrár- és vidékfejlesztési együttműködések Magyarországon. Budapest: Agrárgazdasági Kutató Intézet.
- Ihrig K. (1929): Budapest szövetkezetei 1926-ban. Statisztikai Közlemények, Budapest.
- Ihrig K. (1937): A szövetkezetek a közgazdaságban. Budapest: a szerző kiadása.
- Szabó G. G. (2011): Szövetkezetek az élelmiszer-gazdaságban: Gondolatok az ún. előmozdító típusú szövetkezés gazdasági lényegéről és integrációs jelentőségéről. Budapest: Agroinform Kiadó, p. 255.

# BEVEZETŐ TANULMÁNY



**A termelői szövetkezés–együtműködés  
gazdasági-társadalmi feltételei és akadályai a magyar  
mezőgazdaságban – az NKFI alap (OTKA) K105730. sz.  
kutatási téma legfőbb empirikus eredményei  
és következtetései<sup>1</sup>**

**Economic and social prerequisites and constrains  
of collaboration- co-operation among producers  
in the Hungarian agriculture – main empirical  
results and implications  
of NKFI (OTKA) research program  
Nr. K105730**

**Baranyai Zsolt<sup>1</sup> – Szabó G. Gábor<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Budapesti Metropolitan Egyetem

<sup>2</sup>MTA KRTK KTI

## **ÖSSZEFOGLALÓ**

*Jelen fejezetben a szövetkezés-együtműködés gazdasági-társadalmi feltételei és akadályai a magyar mezőgazdasági termelők körében témájú OTKA kutatás fontosabb empirikus eredményeiről adunk számot. A Nemzeti Agrárkamara (NAK) tagsága körében 2015 nyarán végzett online kérdőíves felméréssel összesen 7728 gazdálkodó egységről nyertünk információt. Az adatbázis tisztítása során az erősen hiányosan kitöltött kérdőíveket kiszűrtük, így a végleges elemszám 6573 gazdaság lett. A kutatás tapasztalatai szerint a felmért üzemi kör több mint fele (51%) semmilyen együtműködésben nem vesz részt. Az együtműködésektől történő távolmaradás legfőbb okaként a gazdálkodók az elköteleződés és függőség kerülését, továbbá az együtműködésekkel kapcsolatos információk, illetve maguknak a csatlakozás lehetőségét kínáló együtműködéseknek a hiányát jelölték meg. Számos gazdálkodó hivatkozott még a korábbi rossz tapasztalatokra is. A kooperáló gazdálkodók a formális*

---

<sup>1</sup>A tanulmány az OTKA K 105730 sz. téma támogatásával készült, illetve az empirikus kutatás az MTA KRTK KTI és a Nemzeti Agrárgazdasági Kamara stratégiai együtműködés keretében valósult meg!



együttműködések keretein belül mutatják a legnagyobb aktivitást, melyek közül a termelői tulajdonú szervezeti formák (pl.: TЭСZ) tekinthetők kimagaslóan a legnépszerűbbnek. Az informális együttműködések által kínált lehetőségekkel is számos gazdálkodó él, ezen a területen a legnépszerűbben a technikai erőforrások (pl.: gépek) egymásnak történő kölcsönadása, közös értékesítés, kölcsönösségen alapuló gépi/fizikai munka, illetve gépi bérszolgáltatás tevékenységek. Az együttműködés kérdéseinek regionális vizsgálata számos differenciát mutat az előbb közölt országos tapasztalattól. A bizalom és együttműködés összefüggését vizsgálva arra jutottunk, hogy bizalom együttműködési aktivitásban betöltött szerepe igazolható, ugyanakkor az előbbi csak csekély mértékben befolyásolja utóbbit. Esettanulmány keretében vizsgáltuk a bizalomra ható tényezőket is a magyar mezőgazdaságban. A bizalmat két tényező, a lojalitásba és a képességekbe vetett hit terében elemeztük. Statisztikai vizsgálatokkal igazoltuk, hogy a lojalitási dimenzió fontosabb szerepet tölt be a bizalom kialakulásában, mint a szakmai kompetenciába vetett hit.

**Kulcsszavak:** együttműködési aktivitás, kooperáció, formális együttműködés, informális együttműködés, bizalom

**JEL kód:** Q12, Q13

## ABSTRACT

*In this chapter we present empirical results of an (OTKA) research based on a survey on economic and social prerequisites and constrains of collaboration- co-operation among producers in the Hungarian agriculture. In collaboration with Hungarian Chamber of Agriculture we gained information from 7728 of its members (agricultural producers) through an on-line based empirical survey in Summer 2015. After data clearing we got 6573 farms in our sample. According to the findings of the above empirical research more than 51% of the respondents do not cooperate at all in any forms of cooperation. Main reasons behind the absence from any cooperation activity were that they do not like to depend on or committed to anybody, as well as that they do not know their possibilities and have not got enough information on the different forms of cooperation. Producers also choose "the lack of cooperation nearby I could join to" reason and some of them referred bad experiences in the past as a main problem. Most of the producers who do cooperate at all choose formal cooperation more likely and by far the most popular forms are producer owned organisations (like fruit and vegetable PO) among them. A lot of producers take up opportunities offered by informal cooperation, the most popular forms being of lending to each others technical resources (e.g. machines), joint selling, machinery/physical work based on reciprocity as well as machinery services for money. Examination of issues regarding*

*cooperation on regional level shows different picture from the national experiences reported above. Examining the relationship of trust and cooperation we come to the conclusion that trust has an impact on cooperation activity but it only slightly influences the latter. We also examined factors influencing trust in Hungarian agriculture in a form of a case study. We analysed trust in faith in loyalty and in capability dimensions and statistically justified that dimension of faith in loyalty is more important in developing trust than faith in professional capability.*

**Keywords:** cooperation activity, cooperation, formal cooperation, informal cooperation, trust

**JEL code:** Q12, Q13

## 1. BEVEZETÉS: HÁTTÉR, MOTÍVÁCIÓ, CÉLKITŰZÉS

A mezőgazdasági termelés eredményét és jövedelmezőségét nagyban befolyásolja a termelők közötti együttműködés mikéntje (formája) és hatékonysága (Takácsné–Takács, 2003; Takács, 2017). A termelők közötti együttműködés lehet *informális* (pl.: gépi bérszolgáltatás, kölcsönösségen alapuló munkavégzés, gépek eszközök kölcsönadása egymásnak, közös inputbeszerzés, illetve értékesítés, szolgáltatások közös igénybevétele stb.), illetve *formális*, azaz szerződésbe foglalt, jogilag szabályozott (pl.: szövetkezetek, gépkörök és más termelői szervezetek, gazdasági társaságok, szakmaközi szervezetek, terméktanácsok stb.).

Értelemszerűen az előbbi csoportba tartozó tevékenységek, jellegük-nél fogva nehezen dokumentálhatóak és kutathatóak, hiszen sok esetben a fekete-, illetve szürkegazdaság határán mozognak. Utóbbi csoportba tartozó együttműködések, mint például a termelői szervezetek, szövetkezetek elméleti és gyakorlati előnyeit azonban sokrétűen tárta fel a szakirodalom (lásd pl.: van Bekkum – van Dijk, 1997; Bijman et al., 2012; Harte, 1997; Szabó, 2002, 2013; Takács, 2000; Nagy – Takács, 2001 stb., illetve lásd jelen kötetben Jámbor-Szabó, 2017 legfrissebb magyar nyelvű szakirodalmi áttekintését).

A magyar nyelvű szövetkezeti szakirodalomból ki kell emelni egy korábbi OTKA kutatás (K68467) egyik fő eredményeként született, a „Szövetkezetek az élelmiszer-gazdaságban” c. könyvet (Agroinform Kiadó, Budapest, 2011, a továbbiakban: Szabó, 2011), mely a szövetkezés gazdasági lényegével és integrációs jelentőségével foglalkozik részletesen, elsősorban elméleti

szempontból, illetve a dán és holland élelmiszer-gazdasági gyakorlat elemzését adja, valamint némi kitekintést a magyar viszonyokra.

A könyv egyik legfontosabb mondanivalója, hogy az ún. *előmozdító (üzemkiegészítő) típusú szövetkezés nem versenytársa, hanem kiegészítője a családi gazdálkodásnak*, hiszen segítségével képes a tag, az egyébként elérhetetlen vagy csak túl drágán megvalósítható szolgáltatásokat, tevékenységeket igénybe venni, megvalósítani. Más oldalról nézve a termelők rá is vannak szorulva a szövetkezésben rejlő részletezett, gazdasági és nem gazdasági (informális) előnyökre (lásd pl. Szabó, 2011: 3. fejezet), hiszen egyenként még a relatíve nagyobb termelők is gyenge és kis alkuerővel rendelkező szereplők a piacon, mind az input, mind pedig az output oldalon a velük szemben álló partnerekkel (kiskereskedelmi láncok, feldolgozók, felvásárlók stb.) szemben.

Az uniós felmérések (lásd pl.: Bijman et al., 2012; COGECA, 2015) szerint azonban a tagországok nagy részében a szövetkezésben rejlő lehetőségeket még nem használják ki, különösen igaz ez az új tagországokra. Fontos lenne, hogy az utóbbi országokban a szövetkezeteknek a foglalkoztatás- és szociálpolitikában, a regionális- és vidékfejlesztésben betöltött szerepe újra hangsúlyossá váljon a mezőgazdasági tevékenység mellett. Mindezek a kívánalmak fokozottan érvényesek Magyarországgal kapcsolatában.

Sok esetben a kicsi- és közepes gazdaságok, mint általában a családi gazdaságok, nem képesek egyedül a piacra jutni. Ezeken a problémákon segíthetnek az új típusú szövetkezetek és más jogi formában működő termelői tulajdonú szervezetek (pl. TЭСZ-ek, termelői csoportok), melyek bizonyos feltételek teljesülése esetén és korlátozott ideig EU-s támogatást is kapnak. Ennek ellenére mind elterjedtségét, mind pedig piaci részarányát, gazdasági jelentőségét (pl. nagyobb hozzáadott értékű tevékenységek, pl. feldolgozás, vertikális integráció kiépítése, exporttevékenység folytatása) tekintve az újonnan csatlakozott országok messze elmaradnak a régi EU tagországok vagy az USA szintjétől (Barta et al., 2010; Bijman et al., 2012; Biró et al., 2015; COGECA, 2015; Kapronczai et al., 2005; Szabó, 2011; Szabó – Barta, 2014).

A duális, sok ágazat esetében atomizált birtok- és üzemszerkezet miatt a gazdálkodók közötti együttműködés, illetve a termelői szervezetek (pl. TЭСZ, TCS) által megvalósított koordináció az egész magyar élelmiszer-gazdaság számára versenyképességi és hatékonysági kérdéssé vált, főként az EU-csatlakozás után. Létezik egy „anti-globalizációs” trend is a világban: kicsi, lokális ellátási láncok integrálják a kis- és közepes gazdaságokat. Utóbbi esetekben, azaz a mezőgazdasági termelőket és a fogyasztókat egyaránt magába foglaló láncokban, a bizalom és a személyes, informális kapcsolatok jelentősége még nagyobb. Azonban a szövetkezés sok gazdasági

és nem-gazdasági előnye ellenére csak kevés szövetkezet és termelői szervezet létezik a magyar élelmiszer-gazdaságban, s általában véve is nagyon alacsony szintű a szövetkezés, valamint az együttműködési hajlandóság Magyarországon. *A fenti alapprobléma szorosan kapcsolódik a bizalom és a társadalmi tőke egész társadalomra jellemző alacsony szintjéhez* (Wiesinger et al., 2008). A szövetkezést és együttműködést célzó kutatás tehát alapvetően fontos, hiszen annak eredményei az egész társadalom és gazdaság hasznára válhatnak.

Az OTKA K105730 sz. téma („A szövetkezés–együttműködés gazdasági és társadalmi feltételei és akadályai a magyar élelmiszer-gazdaságban, különös tekintettel a bizalom termelői szinten vizsgált kérdéseire”) által támogatott kutatás deklarált célja tehát az volt, hogy feltárja a magyar élelmiszer-gazdasági szövetkezés, együttműködés gazdasági és társadalmi akadályait, mikro- és makrogazdasági feltételeit, valamint fejlesztési lehetőségeit a magyar élelmiszer-gazdaságban; különös tekintettel a bizalom és az emberi kapcsolatok problematikájára.

*A kutatás újdonsága, hogy komplex módon, több tudományterület (agrár-közgazdaságtan, szervezet- és szövetkezetelmélet, jog, menedzsment, marketing, gazdaságpszichológia stb.) bevonásával szolgálta a témát, valamint az elméleti megközelítés mellett empirikus kutatás keretében, termelői-gazdálkodói szinten gyűjtött adatokat használt* (lásd többek között Baranyai – Szabó, 2017). Az alapvető koordinációs problémát a marketing csatorna egy másik szintjén tanulmányoztuk, mint ahogy szokásos. Ahelyett, hogy a formális szervezetekre (intézményekre) fókuszálnánk, mi az egyének (mezőgazdasági termelők) szintjén végeztünk (empirikus) vizsgálatokat. Szisztematikusan gyűjtöttük össze a szövetkezés–együttműködés melletti és elleni gazdasági és társadalmi érveket, illetve az együttműködés akadályait. Az empirikus kutatás keretében a formális, illetve informális együttműködések motivációjára egyaránt kíváncsiak voltunk, sőt a semmilyen formában nem együttműködő termelők véleményét is szeretnénk volna megtudni. Az empirikus kutatás további főbb paramétereit, jellemzőit a következő pontban részletezzük.

## **2. ANYAG ÉS MÓDSZER**

Az említett K105730 sz. OTKA kutatás empirikus részéhez háttérként a Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Közgazdaság-tudományi Intézete és a Nemzeti Agrárgazdasági Kamara közötti stratégiai megállapodás szolgált, melynek keretében

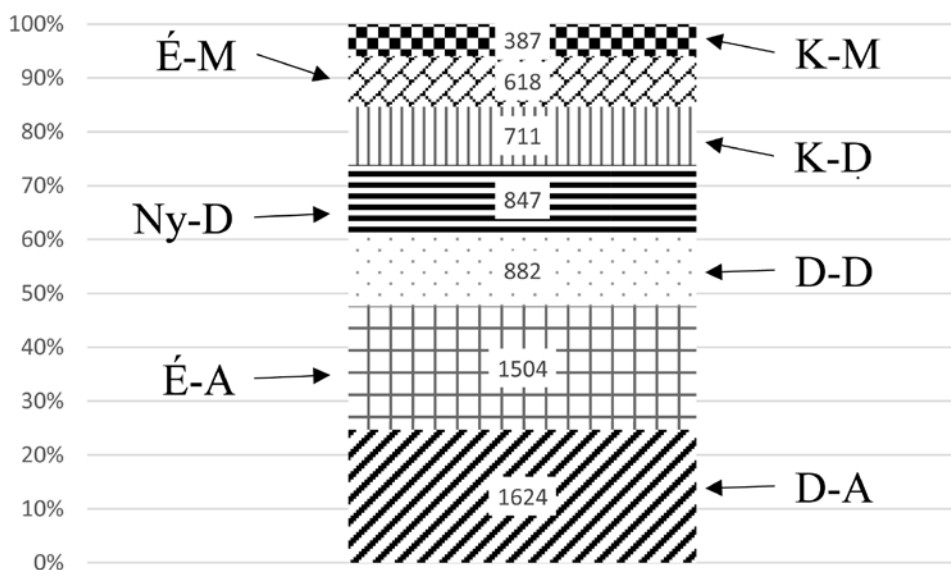
irodalom-feldolgozás, konzultációk és főként kérdőíves felmérés, illetve az azt kiegészítő 30 termelői és 25 szervezeti mélyinterjú készült. A Nemzeti Agrárgazdasági Kamara Szövetkezési, Integrációs és Agrárgazdasági Szolgáltatási Osztály kezdeményezésére indult, a NAK Megyei Igazgatóságainak, elsősorban a vidékfejlesztési referensek segítségével 2015 nyarán megvalósított, egyedülálló módon az egész országra kiterjedő és valamilyen szektorra vonatkozó online kérdőíves lekérdezés keretében történt termelői körben az adatfelvételezés. Az online kérdőíves felméréssel összesen 7728 gazdálkodó egységről nyertünk információt. Az így nyert adatbázis tisztítása során az erősen hiányosan kitöltött kérdőíveket kiszűrtük (kizárási kritériumként a 10%-nál alacsonyabb kitöltöttségi szintet fogalmazzuk meg, illetve alkalmaztuk), így a végleges elemszám 6573 darab lett.

A felmérésben használt kérdőív (lásd 1. Melléklet) kérdései öt nagyobb logikai egység köré csoportosultak, tételesen:

- I. modul: Első körben a gazdaságok általános adatait kérdeztük le, benne rákérdezve a működési formára, a gazdálkodás személyi és tárgyi feltételeire, az elmúlt naptári év (2014) gazdasági teljesítményére (pl. árbevétel és annak megoszlása), továbbá a megtermelt árualap értékesítési csatornáira;
- II. modul: A második logikai egység a gazdaságok együttműködési aktivitásáról gyűjtött információt. Ezen belül fontosabb területek: jelenleg milyen formális és informális együttműködési formákban vesz részt az adott gazdaság, illetve az ezekbe történő belépésnek valamint részvételnek melyek voltak a legfontosabb motivációi; tagként, illetve résztvevőként milyen szolgáltatásokat vesz, illetve venne igénybe az együttműködés(ek)től; abban az esetben, ha a gazdaság nem tagja/résztvevője egyetlen együttműködési formának sem, akkor mi annak az oka;
- III. és IV. modul: A harmadik és negyedik nagy kérdéskör közgazdasági elméletek alapján (Sholtes-féle bizalom modell, morális kockázat, társadalmi normák stb.) a bizalommal és az emberi kapcsolatokkal összefüggésben tartalmazott kérdéseket;
- V. modul: Az utolsó egység a gazdaság jövőre vonatkozó terveivel kapcsolatosan fogalmazott meg kérdéseket, vagyis, hogy a jövőben tervezik-e a valamilyen együttműködésbe történő belépést. A kérdőívek kitöltésére minden esetben a gazdaság elsőszámú döntéshozóját kértük.

A minta reprezentativitását értékelve, amennyiben a KSH által publikált (2013) gazdaságszámot vesszük alapul, 1,33%. A válaszadók regionális

megoszlását jellemzi (1. ábra), hogy a legtöbb kitöltés a Dél-alföldi (D-A; 1.624; 24,7%) és az Észak-alföldi (É-A; 1.504; 22,9%) régiókban történt, melyeket sorban követett a Dél- (D-D; 882; 13,4%), Nyugat- (Ny-D; 847; 12,9%) és Közép-Dunántúl (K-D; 711; 10,8%). A legkevesebb megfigyelési egység az Észak- (É-M; 618; 9,4%) és Közép-magyarországi (K-M; 387; 5,9%) régiókból származott. Összességében értékelve a minta regionális megoszlását megállapíthatjuk, hozzávetőlegesen azonos az alapsokaság megoszlásával, jelentősen kiugró értékek nem tapasztalhatók. Mindezek ellenére ugyanakkor – a mintavétel módjára történő hivatkozással – módszertani, statisztikai szempontból a jelen anyagban értékelt minta nem tekinthető reprezentatívnak!



Forrás: saját szerkesztés

1. ábra: A válaszadók számának regionális megoszlása

Jelen tanulmány egyik célja, hogy beszámoljon – a leíró statisztikák szintjén – a kutatás legfontosabb tapasztalatairól. Ennek keretében képet adunk a magyarországi együttműködések helyzetéről, az együttműködés, illetve attól való tartózkodás okairól. Nem célunk most az összefüggések teljes körű feltárása, csak alapvetően leíró jellegű tényközlés. A tanulmány másik célja, hogy a bizalom és együttműködés körében végzett kutatás empirikus eredményeit bemutassa.

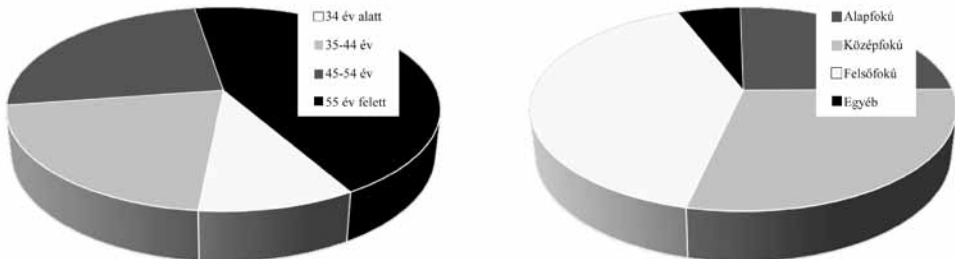
### 3. ÁLTALÁNOS KUTATÁSI EREDMÉNYEK A VIZSGÁLT MINTÁRA VONATKOZÓAN

#### A vizsgált minta alapjellemezői

Mindenekelőtt röviden áttekintjük a vizsgált minta néhány fontosabb jellemzőjét. A válaszadók működési formáját tekintve az őstermelők aránya a domináns (76%), melyet az egyéni vállalkozók követnek (14%), míg a maradékon a gazdasági társaságként (főként Bt., Zrt. és Kft.) és szövetkezetként, illetve egyéb formában működők osztoznak. Családi gazdaságként az előzőeken túlmenően 2046 gazdaság, azaz a felmért gazdaságok közel egyharmada működik.

Megvizsgálva a gazdaságok működésének személyi feltételeit, az alábbi fontosabb megállapítások fogalmazhatók meg:

- A felmért gazdaságokban az esetek több mint háromnegyedében a gazdaság irányítója férfi;
- A gazdaság vezetőinek életkor szerinti megoszlását a 2. ábra szemlélteti. A KSH által használt módszertant használva a kategóriahatárok megválasztásában azt tapasztaljuk, hogy a mintában dominál az 55 év felettek aránya (2908; 44%), alátámasztva azt a tézist, mely szerint a magyar gazdaság elöregedőben van. A második legnépesebb korcsoport a 45–54 éveseké, a válaszadók mintegy negyede tartozik ide (1626; 24,7%), míg a legfiatalabb, a maximum 34 évesek kategóriájába kevesebb, mint 10% (649; 9,9%). Az átlagos életkor pedig 50 év körül alakul;
- A gazdaság irányítói átlagosan közel 20 éves gazdálkodói tapasztalattal rendelkeznek;
- Iskolai végzettség tekintetében alapvetően pozitív tapasztalatokról számolhatunk be. Felsőfokú végzettséggel a válaszadók több, mint 40%-a rendelkezik, míg középfokúval 28%, alacsonyabbal pedig 25% (2. ábra). Az egyéb kategóriába soroltak aránya 7% (ebbe a kategóriába kerültek azok, akik 8 általános iskolai végzettséggel vagy ennél kevesebbrel rendelkeznek, illetve akik egyébként is ezt az opciót jelölték meg). Részletesebben kifejtve az egyes iskolai végzettség kategóriákat megállapítható, hogy a legtöbb válaszadó érettségivel (1950; 29,7%), szakmunkás (1560; 23,7%), illetve főiskolai/BA/BSc (1404; 21,4%) végzettséggel rendelkezik. Mezőgazdasági végzettsége 4368 (66,4%) válaszadónak van.



Forrás: saját szerkesztés

## 2. ábra: A válaszadók életkor és legmagasabb iskolai végzettség szerinti megoszlása

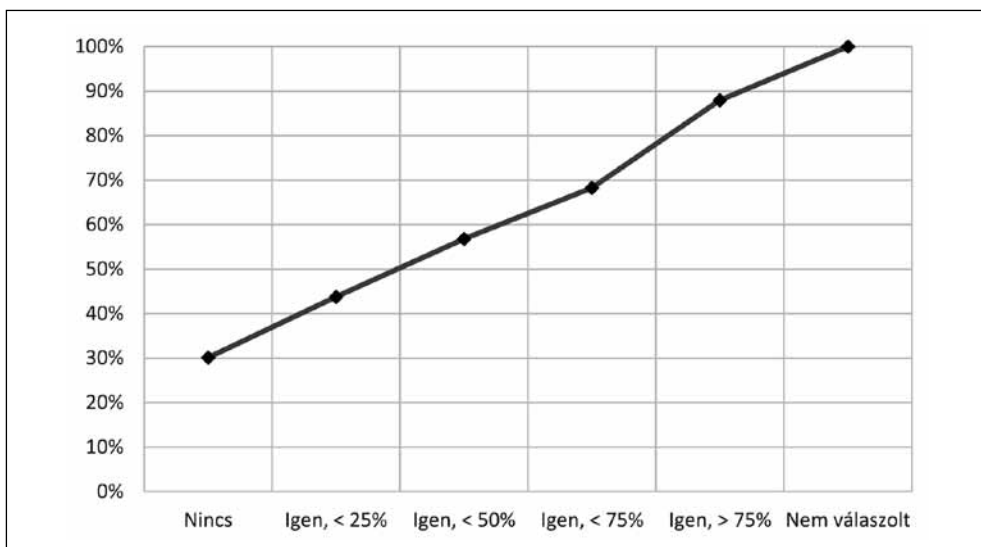
Az együttműködés motivációi szempontjából fontos szempont lehet, hogy a gazdálkodók jóléte mennyiben függ a mezőgazdasági tevékenységből származó jövedelemtől. A magyar mezőgazdaságot jellemző helyzet feltárása érdekében a kérdőív egy szerkezeti része arra kérte a válaszadókat, hogy minősítsék gazdaságon kívüli jövedelemszerző tevékenységüket. Válaszlehetőségek: nincs mezőgazdaságon kívülről származó jövedelemforrása; van, de az összes jövedelem kevesebb mint 25, 50 vagy 75%-a, illetve van, ami az összes jövedelem több mint 75%-át adja.

Értékelve a kapott válaszokat azt tapasztaljuk, hogy a mintában szereplők közel egyharmada (1979) nem rendelkezik semmilyen egyéb, mezőgazdaságon kívüli jövedelemmel, míg ötödénél (1294 esetben) a mezőgazdasági tevékenységből származó jövedelmeknek pusztán kiegészítő funkciójuk van, a teljes jövedelem kevesebb, mint 25%-át adja. A kérdés kényes voltát jól mutatja, hogy 793 válaszadó (12%) a „Nem tudom megítélni/nem akarok válaszolni” lehetőséget adta meg a kitöltés során.

Különösen érdekes és tanulságos megállapításokat tehetünk, amennyiben az egyes válaszlehetőségekre kapott visszajelzések megoszlásait kumuláltan ábrázoljuk (3. ábra). Legfontosabb megállapítások:

- a teljes minta mintegy harmadáról mondható csak el, hogy főállású mezőgazdasági termelőként tevékenykedik, vagyis csak abból a tevékenységből származik jövedelme;
- ugyanakkor, ha kevésbé vagyunk szigorúak, akkor is csak 44%-ra igaz az az állítás, hogy a teljes jövedelmének döntő része (legalább 75%-a) származik a mezőgazdaságból;
- a felmérésbe bevont gazdálkodók alig több mint fele (57%) realizál legalább 50% vagy ennél nagyobb arányú jövedelmet a mezőgazdaságból;
- a válaszadók mintegy 20%-a esetében a agráriumból származó jövedelmek szerepe marginális (kevesebb mint 25%) az összes jövedelemből.





Forrás: saját szerkesztés

**3. ábra:** „Van-e a mezőgazdaságon kívül egyéb jövedelemszerző tevékenysége?” kérdésre kapott válaszok megoszlásának kumulált értékei

Összefoglalóan értékelve a tapasztalatokat, a minta alapján arra következtethetünk, hogy a magyar mezőgazdaságban felelhető egy legalább 30–40%-os arányt képviselő réteg, akik számára a mezőgazdaságból származó jövedelmeknek csak kiegészítő funkciója van. Természetesen nem lehet azt állítani, hogy ez a réteg a gazdálkodói együttműködések szempontjából kevésbé lenne motivált, ugyanakkor a gazdasági érdekelttség szintje minden bizonnyal alacsonyabb.

A gazdálkodás tárgyi feltételeit elemezve elmondható, hogy a válaszadó gazdaságok döntő többsége rendelkezik valamekkora földterülettel, mindössze 259 gazdaság nyilatkozott úgy, hogy nem. Állatállománya 2662 gazdaságnak (40%) van valamekkora volumenben. A gazdálkodást segítő technikai erőforrások átlagos értéke a gazdaságokban 18,8 millió forint körül alakul 5939 gazdaságtól nyert információk alapján.

A gazdasági egységek által kifejtett gazdasági teljesítményt tükröző átlagos éves árbevétel 14,3 millió forint, az előzetes várakozásoknak megfelelően a leggyakoribbak az 1 millió forint alatti árbevétellel rendelkező gazdálkodó egységek (1918; 29%), míg 100 millió forint feletti árbevételt mindösszesen 247 üzem (4%) realizált 2014-ben. Közel 500 válaszadó tagadta meg a válaszadást, illetve nem tudott érdemi információval szolgálni a kérdést illetően (1. táblázat).

Különösen jól mutatja a magyar mezőgazdasági üzemstruktúra sajátosságait, amennyiben a kumulált értékeket vizsgáljuk árbevétel-nagyságkategóriák szerint. Legfontosabb megállapítások:

- a gazdaságok közel egyharmada (29%) realizál 1 millió Ft alatti értékben nettó árbevételt, míg ez az arányszám az 5 millió forint alatti éves árbevételre vonatkozóan 57%;
- becslő számításaink szerint 20 millió forint éves árbevétel felett képződik olyan volumenű jövedelem, amely megteremtheti az önálló gazdálkodás feltételrendszerét. Ezt az árbevétel-küszöböt a gazdaságok több mint háromnegyede (77%) nem lépi át, mindösszesen 15%-uk felel meg ennek a „kritériumnak”.

1. táblázat: A mintában szereplő gazdaságok megoszlásának jellemzői árbevétel-kategóriák szerinti bontásban

| Válaszadók            | Árbevétel-nagyságkategóriák (M Ft-ban) |      |      |       |        |       | Nem választott/ Nem tudja |
|-----------------------|--|------|------|-------|--------|-------|---------------------------|
|                       | < 1                                    | 1–5  | 5–20 | 20–50 | 50–100 | 100 < |                           |
| – száma (db)          | 1918                                   | 1852 | 1305 | 558   | 194    | 247   | 499                       |
| – aránya (%)          | 29                                     | 28   | 20   | 8     | 3      | 4     | 8                         |
| – kumulált aránya (%) | 29                                     | 57   | 77   | 85    | 88     | 92    | 100                       |

Forrás: saját számítás

A felmért üzemi kör domináns hányada jellemzően szántóföldi növénytermesztő (3833; 58,3%), illetve zöldség-gyümölcsstermesztő (1156; 17,6%) tevékenységgel foglalkozik, azaz ezen tevékenységekből származik az árbevétel számottevő hányada. Állattenyésztő termelési típusba összesen 687 (10,4%) gazdaság sorolható, melyen belül sertéstartással 160, baromfitartással 116, tejhasznú szarvasmarha-tartással 188, míg húshasznúval 223 termelési egység foglalkozik. Az egyéb kategóriát 899 (13,7%) gazdaság alkotja. Ebbe a csoportba meglehetősen vegyes tevékenységű gazdaságok tartoznak, a teljesség igénye nélkül: erdészeti tevékenység, szolgáltatás, méhészet, kereskedelem stb.

## Értékesítési csatornaválasztás a magyar mezőgazdaságban

A kérdéscsoporton belül utolsó logikai egységként az értékesítési csatornák elemzését végeztük el. A kutatás egyik fontos célkitűzése volt, hogy képet adjon a magyar mezőgazdasági vállalkozások által használt értékesítési csatornákról. Többes választás is lehetséges volt, így a 2–5. táblázatokban található %-ok

(megjelölési arányok) összege több mint 100% is lehet. A felmérés eredményei azt mutatják, hogy a gazdálkodók a képződött árualapot több csatornán keresztül is értékesítik: a mintában szereplő 6573 gazdaság összesen 9427 általa alkalmazott csatornát jelölt meg, ami gazdaságonként átlagosan 1,43-as értéknek felel meg.

Eredményeink szerint (lásd 2. táblázat) országos viszonylatban a termelés során képződő árualap értékesítése leggyakrabban felvásárlón/nagykereskedőn keresztül történik, melyen belül domináns a nem termelői tulajdonú szervezetek részére történő értékesítés: 3302 válaszadó, vagyis a teljes minta 50,2%-a jelölte be ezt a csatornát, míg a termelői tulajdonút 33,7%.

2. táblázat: Értékesítési csatornaválasztás (megjelölési arányok)

| Értékesítési csatorna              | Országos | D-A  | É-A  | É-M  | K-M  | K-D  | NY-D | D-D  |
|------------------------------------|----------|------|------|------|------|------|------|------|
|                                    | %        |      |      |      |      |      |      |      |
| Nagybani piac                      | 6,9      | 16,8 | 3,9  | 6,3  | 8,8  | 2,0  | 0,8  | 3,1  |
| Felvásárló/nagykereskedő           |          |      |      |      |      |      |      |      |
| Termelői tulajdonú (TÉSZ, Szöv.)   | 33,7     | 37,5 | 40,4 | 30,1 | 24,0 | 30,7 | 29,3 | 28,9 |
| Nem termelői tulajdonú (Rt., Kft.) | 50,2     | 51,2 | 53,9 | 44,8 | 36,7 | 44,6 | 52,7 | 54,1 |
| Közvetlenül végfogyasztó           |          |      |      |      |      |      |      |      |
| Háztól                             | 23,6     | 21,2 | 11,8 | 34,6 | 39,5 | 35,0 | 24,8 | 22,8 |
| Termelői piac                      | 9,7      | 8,9  | 5,5  | 12,6 | 19,9 | 12,8 | 10,3 | 9,0  |
| Közvetlen feldolgozó               | 11,8     | 9,5  | 13,7 | 14,6 | 16,5 | 13,1 | 9,7  | 9,5  |
| Közvetlen kiskereskedelem          |          |      |      |      |      |      |      |      |
| Áruházlánc                         | 1,5      | 1,5  | 0,6  | 2,4  | 2,3  | 2,3  | 1,9  | 0,9  |
| Önálló bolt                        | 2,8      | 2,1  | 1,5  | 4,0  | 6,2  | 4,8  | 2,2  | 2,9  |
| Egyéb                              | 3,2      | 3,3  | 1,5  | 3,9  | 5,4  | 4,9  | 2,8  | 3,2  |

Forrás: saját számítás

Ez utóbbira lehet magyarázat egy korábbi OTKA kutatás (K68467) keretében – mélyinterjúk során – szerzett empirikus tapasztalat, mely szerint a szövetkezetek hátrányai a kft.-hez képest a következők (OTKA, 2011: 13–14):

1. Nincsenek lényeges adózásbeli különbségek, illetve a versenypolitika terén meglévő semlegesség egyértelműen versenyhátrányt okoz.
2. Finanszírozási szempontból szerencsésebb gazdasági társasági formában működni, mivel könnyebb a kockázatviselő, illetve a banki tőke biztosítása, bár egyes vezetők szerint igazából a saját tőke, valamint a

működési eredmény a lényeges a banki hitelképesség elbírálása szempontjából.

3. Egyértelműbb vagyoni viszonyok vannak a Kft.-ben, amelyek a tulajdonosi szemléletre is kihatnak.
4. Direktebb irányítás, mely egyes vélemények szerint rugalmasabb és gyorsabb, mint a szövetkezet áttételes irányítási struktúrája.
5. A kisebb szövetkezetek nem képesek vagy nem akarnak alkalmazni és megfizetni professzionális menedzsereket, ami egy bizonyos méreten és piaci jelenlétén felül visszaüthet.
6. Az ügyvezető igazgató, ha alkalmazott, nem keveri össze a saját (tagi) érdekeit a társaságéval.
7. A szövetkezet kifejezés nem hangzik túl jól sokak számára, ezért üzleti szempontból „menőbb” Kft-t alakítani. Ennek ellentmondanak ugyanakkor más vélemények, illetve a kiskereskedelmi láncok is egyre gyakrabban fejezik ki elégedettségüket a szövetkezetek beszállítással kapcsolatban.
8. „A szövetkezet, mint ideológia jó, de lassító tényező.”

Szintén jellemző még a közvetlen úton, végfogyasztónak történő értékesítés, melynek jellemző formája a háztól történő értékesítés (1549 megjelölés, 23,6%). Közvetlen feldolgozó részére 774 (11,8%) gazdaság értékesít, míg a kiskereskedelembe (is) értékesítők száma elenyésző volt a felmért üzemi körben.

Az értékesítési csatornák megválasztása jellemzőinek vizsgálatát regionálisan is kiterjesztettük. Általánosan megállapítható, hogy Magyarország 7 statisztikai régiójában a csatorna-választásban érdemi differenciák nem azonosíthatók, ugyanakkor természetesen azonosítható néhány érdekes jelenség, ezek a teljesség igénye nélkül:

- Országosan vizsgálva, a válaszadó gazdaságok 6,9%-a használja a nagybani piacot, mint értékesítési csatornát. Az egyes régiók között az említett csatorna használatának intenzitásában jelentősebb differenciák lelhetők fel: leginkább a Dél-alföldi gazdálkodók körében használt, a régió válaszadóinak 16,8%-a értékesít valamekkora volument ezen keresztül, míg a Nyugat-Dunántúl régióban ez az arány mindössze 0,8%. Némileg érdekes tapasztalat, hogy a Közép-Magyarország régióban is csak 8,8%-os a „használatosság”, bár ezzel az aránnyal a második legintenzívebben használók között van a régió;
- A termelői tulajdonú felvásárlónak / nagykereskedőnek történő értékesítés megjelölési gyakoriságai 24 és 40,4% között mozognak. Leginkább az Észak-alföldi, legkevésbé a Közép-magyarországi régió gazdálkodói élnek ezzel a lehetőséggel, míg a nem termelői tulajdonú megoldásba

a két szélsőértéket szintén a Közép-magyarországi (36,7%), illetve Dél-dunántúli régió (54,1%) gazdálkodói adják;

- A felmért gazdálkodói körben egyértelműen megjelenik a törekvés az ellátási lánc rövidítésére, melynek keretében közvetlen fogyasztó/feldolgozó részére történik az árualap értékesítése, de tulajdonképpen a közvetlenül kiskereskedelem részére történő értékesítés is ide sorolható. Ebben a vonatkozásban a legaktívabb a Közép-magyarországi régió, de nagyságrendileg hasonló az aktivitás a Közép-Dunántúl és Észak-Magyarország régiókban is.

A kutatásunk során kérdésként merült fel, hogy az értékesítési csatorna megválasztása összefügg-e a gazdaságok méretével. Az üzemméretet az árbevétel nagyságán keresztül megragadva végeztük el vizsgálatainkat és állítottuk össze a 3. táblázatot.

3. táblázat: A gazdaságok által használt értékesítési csatornák árbevétel nagyságkategóriák szerint (megjelölési arányok)

| Értékesítési csatorna              | Országos | Árbevétel nagyságkategória |      |      |      |      |      |
|------------------------------------|----------|----------------------------|------|------|------|------|------|
|                                    |          | 1                          | 2    | 3    | 4    | 5    | 6    |
| %                                  |          |                            |      |      |      |      |      |
| Nagybani piac                      | 6,9      | 5,8                        | 9,7  | 7,6  | 3,4  | 2,6  | 2,8  |
| Felvásárló/nagykereskedő           |          |                            |      |      |      |      |      |
| Termelői tulajdonú (TÉSZ, Szöv.)   | 33,7     | 21,0                       | 35,7 | 42,3 | 47,8 | 43,8 | 45,7 |
| Nem termelői tulajdonú (Rt., Kft.) | 50,2     | 35,2                       | 52,9 | 59,8 | 64,9 | 68,6 | 58,7 |
| Közvetlenül végfogyasztó           |          |                            |      |      |      |      |      |
| Háztól                             | 23,6     | 37,6                       | 22,4 | 15,2 | 10,8 | 11,9 | 9,3  |
| Termelői piac                      | 9,7      | 15,1                       | 9,7  | 6,5  | 3,8  | 3,6  | 5,7  |
| Közvetlen feldolgozó               | 11,8     | 6,8                        | 10,3 | 13,5 | 19,4 | 23,7 | 29,6 |
| Közvetlen kiskereskedelem          |          |                            |      |      |      |      |      |
| Áruházlánc                         | 1,5      | 0,5                        | 0,8  | 1,9  | 2,2  | 4,6  | 8,9  |
| Önálló bolt                        | 2,8      | 2,0                        | 2,5  | 3,2  | 3,0  | 4,6  | 7,3  |
| Egyéb                              | 3,2      | 4,7                        | 1,5  | 1,5  | 1,4  | 0,5  | 5,3  |

Forrás: saját összeállítás

Megjegyzés 1: csak értékesítési tevékenységből származó árbevétel-kategóriák  
 jelmagyarázata: 1 = 1 M Ft alatt; 2 = 1–5 M Ft között; 3 = 5–20 M Ft között; 4 = 20–50 M Ft között; 5 = 50–100 M Ft között; 6 = 100 M Ft felett.

Megjegyzés 2: 500 válaszadó nem nyilatkozott gazdasága éves árbevételének nagyságáról, így a fenti táblázat 6074 válaszadótól kapott információ alapján került összeállításra.

A 3. táblázat adatai többek között visszaigazolják azt az akár evidensnek számító megállapítást, mely szerint a nagybani piac, mint értékesítési alternatíva, jellemzően kis- és közepes üzemméret mellett jellemző leginkább. További – érdekes – tapasztalás, hogy a termelői tulajdonú felvásárlónak/nagykereskedőnek történő értékesítésben az aktivitás az üzemmérettel együtt növekszik: a legkisebb üzemméret-kategóriában a válaszadók mindössze 21%-a nyilatkozott úgy, hogy használja ezt a megoldást, míg az 5 millió Ft feletti éves árbevételű realizáló mezőgazdasági üzemek körében az így nyilatkozók aránya rendre 40% felett van. A nem termelői tulajdonú felvásárló/nagykereskedő részére történő értékesítés esetében is hasonlóak a tapasztalatok, csak némileg magasabb megjelölési arányok mellett.

Ismételten elmondhatjuk, hogy megjelenik a törekvés minden gazdaság-méretnél az értékesítési csatorna rövidítésére. Természetesen mindez differenciáltan megy végbe: kisebb üzemi méretek mellett inkább háztól, illetve termelői piacokon jellemzőbb az értékesítés a végfogyasztók részére, míg nagyobb üzemi méreteknel közvetlenül a feldolgozók részére kerül átadásra a megtermelt árualap. További tapasztalat, hogy közvetlenül a kiskereskedelem részére történő szállítás nagyobb üzemméretek mellett valósul meg leginkább. A kisebb gazdaságok főként önálló boltoknak tudnak beszállítói lenni.

Végezetül azt is vizsgáltuk, hogy a termelés szerkezete és az értékesítési csatornák megválasztása között azonosíthatók-e összefüggések (4. táblázat). A vizsgálatok eredményei azt mutatják, hogy jelentősebb eltérések mutathatók ki az egyes termelési irányok értékesítési csatorna választásában, alapvetően igazodva a tevékenység jellegéhez is. Ennek megfelelően nem meglepő, hogy a zöldség-gyümölcsstermesztő gazdaságok több mint negyede nagybani piacon is értékesít, míg a többi üzemtípusnál ez kevésbé jellemző megoldás, hasonlóan a közvetlenül végfogyasztó részére, termelői piacon való értékesítéshez. A táblázatból még egy fontos dolog kiolvasható: az egyéb kategóriát nem számolva, az *állattenyésztő gazdaságok közül mindössze 23,3% értékesít termelői tulajdonú szervezetnek*, míg ez a megoldás leginkább a növénytermesztő gazdaságok körében tekinthető a legtipikusabbnak (közel 40%). Elgondolkodtató adat, hogy ezt a csatornát a zöldség-gyümölcs termelők közül is csak minden harmadik gazdaság (31,5%) jelölte meg.

**4. táblázat: A gazdaságok által használt értékesítési csatornák termelési irányok szerint (megjelölési arányok)**

| Értékesítési csatorna              | Országos | Termelési irányok |      |      |      |
|------------------------------------|----------|-------------------|------|------|------|
|                                    |          | I.                | II.  | III. | IV.  |
|                                    |          | %                 |      |      |      |
| Nagybani piac                      | 6,9      | 2,7               | 26,8 | 2,8  | 2,2  |
| Felvásárló/nagykereskedő           |          |                   |      |      |      |
| Termelői tulajdonú (TÉSZ, Szöv.)   | 33,7     | 39,7              | 31,5 | 23,3 | 19,2 |
| Nem termelői tulajdonú (Rt., Kft.) | 50,2     | 61,7              | 31,4 | 36,4 | 36,2 |
| Közvetlenül végfogyasztó           |          |                   |      |      |      |
| Háztól                             | 23,6     | 12,8              | 35,6 | 40,2 | 41,2 |
| Termelői piac                      | 9,7      | 3,4               | 23,2 | 15,1 | 15,1 |
| Közvetlen feldolgozó               | 11,8     | 8,7               | 17,1 | 19,2 | 12,1 |
| Közvetlen kiskereskedelem          |          |                   |      |      |      |
| Áruházlánc                         | 1,5      | 0,4               | 2,7  | 2,2  | 3,9  |
| Önálló bolt                        | 2,8      | 0,8               | 5,7  | 4,1  | 6,8  |
| Egyéb                              | 3,2      | 1,5               | 2,4  | 3,2  | 11,2 |

Forrás: saját összeállítás

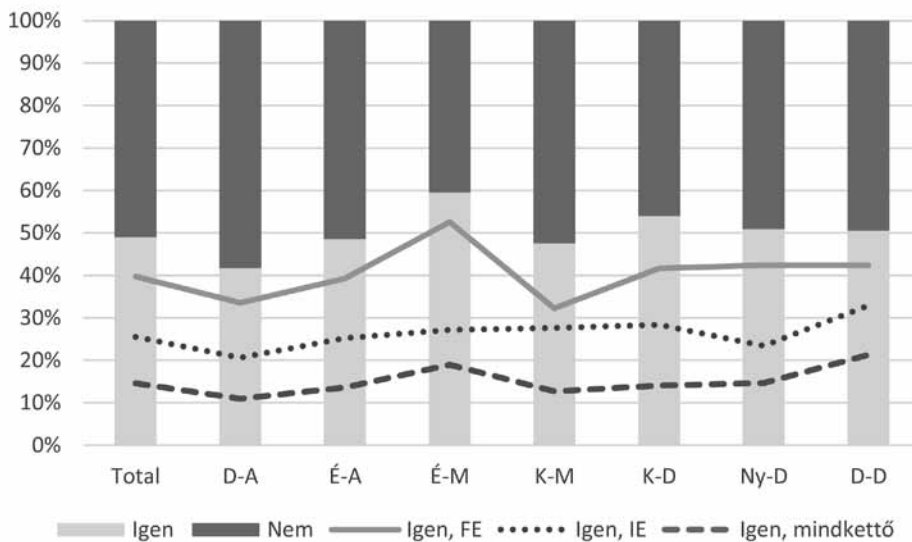
Megjegyzés: termelési iránykódok jelmagyarázata: I = szántóföldi növénytermesztés; II = zöldség-gyümölcsstermesztés; III = állattenyésztés (sertéstartás, baromfitartás, tej- és húshasznú szarvasmarhatartás együtt); IV = egyéb.

## 4. EGYÜTTMŰKÖDÉSI AKTIVITÁS A VIZSGÁLT GAZDASÁGOK KÖRÉBEN

### Az együttműködésekben való részvétel aránya különböző szempontok szerint

A kutatás központi feladatákként került definiálásra, hogy képet adjon a gazdaságok együttműködési aktivitásáról. Sajnálatos tapasztalat, hogy a felmért üzemi kör több mint fele (3352; 50,9%) semmilyen együttműködésben nem vesz részt. Az adatbázis alapján vizsgáltuk még a kooperációs aktivitás területi vonatkozásait is (4. ábra). Az ország egyes régiói között relatíve jelentős differenciák azonosíthatók az együttműködési aktivitásban. Kimagasló az Észak-Magyarország régió, ahol a válaszadók közel 60%-a vesz részt valamilyen együttműködésben, de szintén jelentős aktivitást mutatnak a dunántúli

régiók is (50,5–54%). A legalacsonyabb ráta a Dél-Alföld régióját jellemzi, ahol a részvételi arány 42%-os. Természetesen mivel a minta nem reprezentatív, ezért a vázolt számokból messzemenő következtetések levonása szakmailag nem lenne korrekt.



Forrás: saját szerkesztés

**4. ábra: „Részt vesz Ön valamilyen együttműködésben?” kérdésre kapott válaszok megoszlási jellemzői**

A kutatómunka során különbséget tettünk formális [FE – Formális Együttműködések: döntően írásbeli szerződésbe foglalt együttműködések, melyek működése jogilag szabályozott (pl. TÉSZ, szövetkezet, gépkör stb.)] és informális együttműködés [IE – Informális Együttműködések: rokon, baráti, illetve ismerősi körben létrejövő, jellemzően szóbeli együttműködési megállapodások, melyek tartalma jogilag nem szabályozott, működésének feltételeit a benne résztvevő gazdálkodók alakítják ki (pl. gépek, eszközök egymásnak történő kölcsönadása, kölcsönösségi alapon történő munkavégzés stb.)] között (lásd később részletesebben!). Ilyen vonatkozásban is vizsgálva az együttműködési aktivitást, azt tapasztaljuk, hogy jellemzően a formális együttműködés keretében nagyobb az aktivitás, országos szinten a válaszadók 40%-a vesz részt benne. Az egyes régiók aktivitása szintén erősen differenciál, a leginkább aktívnek az Észak-magyarországi régió gazdálkodói tekinthetők 52%-os aktivitási értékkel, míg a Dél-alföldi régió számít sereghajtónak a maga 33%-ával. Az informális együttműködések területén a



formálishoz mérten szerényebb aktivitási értékeket tapasztalunk, az országos átlag 25%, vagyis a felmérésben részt vevő gazdálkodók negyede vesz részt ilyen típusú kooperációkban. A vizsgálatok regionális vonatkozásai – a formális együttműködésnél tapasztaltakhoz képest – némileg kiegyensúlyozottabb viszonyokat mutatnak [legkisebb aktivitás szintén a Dél-Alföld régióban tapasztalható (21%), míg a legaktívabb Dél-Dunántúl (32%)]. Az együttműködések mindkettő típusában tevékenykedő gazdaságok aránya a teljes mintában 15%-ot tesz ki, amely arányt leginkább a Dél-Dunántúlon tapasztalható aktivitás múlja felül.

### Az együttműködési aktivitás és az értékesítési csatorna megválasztása

Érdekes vizsgálati szempont annak elemzése, hogy hogyan függ össze az együttműködési aktivitás és az értékesítési csatorna megválasztása. Az ezirányú vizsgálataink tapasztalatait az 5. táblázatban foglaltuk össze.

5. táblázat: A termelők által használt értékesítési csatornák a gazdaságok együttműködési aktivitása szerint (megjelölési arányok)

| Értékesítési csatorna              | Országos | Nem kooperáló gazdaságok | Kooperáló gazdaságok | Termelői szerveződés tagok |
|------------------------------------|----------|--------------------------|----------------------|----------------------------|
|                                    | %        |                          |                      |                            |
| Nagybani piac                      | 6,9      | 8,6                      | 5,1                  | 7,3                        |
| Felvásárló / nagykereskedő         |          |                          |                      |                            |
| Termelői tulajdonú (TÉSZ, Szöv.)   | 33,7     | 23,9                     | 44,0                 | 71,9                       |
| Nem termelői tulajdonú (Rt., Kft.) | 50,2     | 49,3                     | 51,2                 | 43,3                       |
| Közvetlenül végfogyasztó           |          |                          |                      |                            |
| Háztól                             | 23,6     | 25,3                     | 21,7                 | 14,7                       |
| Termelői piac                      | 9,7      | 11,2                     | 8,2                  | 7,0                        |
| Közvetlen feldolgozó               | 11,8     | 8,7                      | 14,9                 | 16,9                       |
| Közvetlen kiskereskedelem          |          |                          |                      |                            |
| Áruházlánc                         | 1,5      | 1,0                      | 2,0                  | 2,1                        |
| Önálló bolt                        | 2,8      | 2,1                      | 3,6                  | 2,9                        |
| Egyéb                              | 3,2      | 8,1                      | 4,5                  | 1,7                        |

Forrás: saját összeállítás

A leginkább szembetűnő és legérdekesebb tapasztalat az, hogy a kooperáló gazdaságok esetében mintegy kétszeres a megjelölési aránya (44%) a termelői tulajdonú felvásárlónak/nagykereskedőnek, mint használt értékesítési csatornának, szemben a nem kooperáló gazdálkodók csoportjával (23,9%). Ezzel párhuzamosan negatív eredmény, hogy a magukat valamely termelői szerveződés tagnak vallók körében is csupán 70% körüli az az arány, aki termelői tulajdonú szervezeten keresztül (is) értékesíti a megtermelt outputokat.

A termékpálya rövidítésének igénye is meglehetősen differenciáltan jelenik meg: míg a kooperáló gazdálkodók körében inkább a közvetlen feldolgozónak történő értékesítés a relatíve jellemzőbb, addig a nem kooperáló gazdálkodók a közvetlen végfogyasztónak történő értékesítésben tudhatnak magukénak magasabb arányt.

### **Az együttműködéstől való távolmaradás okai**

Az adatgyűjtésünk eredményei azt mutatták, hogy a felmért gazdálkodói kör éppen fele semmilyen együttműködéshez nem hajlandó csatlakozni, illetve azokban részt venni. A kérdőívünk egyik logikai egysége igyekezett ennek lehetséges okairól információkat gyűjteni. A kutatásban használt kérdőív összesen 15 olyan állítást definiált, amely lehetséges okként szolgálhat a távolmaradásra. Ezeket az okokat a megjelölések számával együtt a 6. táblázatba gyűjtve foglaltuk össze, közölve regionális megoszlásban is a kapott válaszok jellemző számértékét.

Az együttműködésektől történő távolmaradás okainak feltárására tett kísérlet eredményei azt mutatják, hogy *a legfontosabb ok az önállóság megtartásának igénye*. Ezt fejezi ki az, hogy összesen 907 megjelölést kapott a „Nem akarok elköteleződni, függeni senkitől” válaszlehetőség. További jelentős számú megjelölést kaptak a nem kooperáló gazdálkodóktól a „Nincsenek információim az együttműködési formákról, nem ismerem a lehetőségeimet” (900 megjelölés), a „Nincs rá szükségem, egyedül is boldogulok” (794), a „Nincs a környéken olyan együttműködés, amihez csatlakozni tudnék” (727), valamint a „Korábban rossz tapasztalatom volt” (610) válaszlehetőségek. Érdekességként megemlíjtjük, hogy például a *„Nem bízom a gazdátársaimban” válaszlehetőséget mindössze 186 válaszadó jelölte meg okként az együttműködésektől történő távolmaradásra*.

Az együttműködésektől történő távolmaradás okaihoz kapcsolódó eredmények könnyebb áttekinthetőségét biztosítandó, az 5 legtöbb megjelölést kapó okot külön táblázatba is kigyűjtöttük (7. táblázat). Az együttműködéstől

6. táblázat: Az együttműködéstől történő távolmaradás okai (megjelölések száma)

| Lehetséges okok  | Országos | D-A | É-A | É-M | K-M | K-D | NY-D | D-D |
|--|----------|-----|-----|-----|-----|-----|------|-----|
| Korábban rossz tapasztalatom volt  | 610      | 209 | 169 | 34  | 28  | 54  | 53   | 63  |
| Nincsenek információim az együttműködési formákról, nem ismerem a lehetőségeimet | 900      | 236 | 183 | 87  | 79  | 83  | 113  | 119 |
| Nem bízom a gazdatársaimban  | 186      | 54  | 43  | 19  | 10  | 16  | 22   | 22  |
| Nem tudnék megbízni a szerveződés vezetőiben                                     | 244      | 76  | 64  | 24  | 13  | 21  | 28   | 18  |
| Azt hallottam, hogy ezek az együttműködések rosszul működnek                     | 172      | 65  | 39  | 16  | 10  | 19  | 12   | 11  |
| Nem bízom a jelenlegi együttműködési formákban                                   | 280      | 83  | 78  | 21  | 10  | 26  | 25   | 37  |
| Nincs a környéken olyan együttműködés, amihez csatlakozni tudnék                 | 727      | 163 | 186 | 80  | 53  | 83  | 85   | 77  |
| Nincs rá szükségem, egyedül is boldogulok  | 794      | 245 | 149 | 42  | 43  | 79  | 109  | 127 |
| Nem akarok elköteleződni, függeni senkitől                                       | 907      | 264 | 207 | 56  | 44  | 101 | 124  | 111 |
| Anyagilag túl sokba kerülne (pl. csatlakozási díj, működési hozzájárulás stb.)   | 276      | 85  | 59  | 22  | 19  | 25  | 32   | 34  |
| Nem éri meg, mert túlzottan „belelátanak” a gazdaságom működésébe                | 83       | 21  | 22  | 2   | 4   | 9   | 11   | 14  |
| Nem éri meg, mert nem származik belőle érdemi gazdasági hasznom                  | 289      | 90  | 67  | 18  | 18  | 23  | 34   | 39  |
| Nem éri meg, mert nem elég nagy a támogatás                                      | 114      | 41  | 26  | 7   | 10  | 9   | 7    | 14  |
| Nem éri meg, mert túl bonyolult a jogi szabályozás                               | 244      | 69  | 48  | 18  | 21  | 26  | 40   | 22  |
| Nem éri meg, mert túl sok időmet kötné le az adminisztráció                      | 229      | 58  | 42  | 17  | 23  | 22  | 44   | 23  |

Forrás: saját összeállítás

történő távolmaradás okainak rangsora régióként alapjában homogén, ugyanakkor egy érdekességet megemlítünk: mint azt már megállapítottuk, a Dél-alföldi régióban a legjellemzőbb az averzió az együtműködésekkel szemben, ezzel párhuzamosan itt érhető tetten leginkább a gazdálkodás során az önállóságra történő törekvés. A legkiemelkedőbb kooperációs aktivitást prezentáló Észak-magyarországi régióban ugyanakkor a legjellemzőbb okokként az információ, illetve lehetőségek hiányára hivatkoztak a válaszadók.

7. táblázat: Az együtműködéstől történő távolmaradás 5 legfontosabb oka a megjelölések gyakoriságának sorrendjében

| Legfontosabb okok<br>(országos sorrend)  | Fontossági sorrend az egyes régiókban |     |     |     |     |      |     |
|--|---------------------------------------|-----|-----|-----|-----|------|-----|
|  | D-A                                   | É-A | É-M | K-M | K-D | NY-D | D-D |
| 1. Nem akarok elköteleződni, függeni senkitől                                      | 1                                     | 1   | 3   | 3   | 1   | 1    | 3   |
| 2. Nincsenek információim az együtműködési formákról, nem ismerem a lehetőségeimet | 3                                     | 3   | 1   | 1   | 2   | 2    | 2   |
| 3. Nincs rá szükségem, egyedül is boldogulok                                       | 2                                     | 5   | 4   | 4   | 4   | 3    | 1   |
| 4. Nincs a környéken olyan együtműködés, amihez csatlakozni tudnék                 | 5                                     | 2   | 2   | 2   | 2   | 4    | 4   |
| 5. Korábban rossz tapasztalatom volt   | 4                                     | 4   | 5   | 5   | 5   | 5    | 5   |

Forrás: saját összeállítás

## Formális és informális együtműködések

Összesen 3321 válaszadó gazdaság nyilatkozott úgy, hogy valamilyen formális vagy informális együtműködés tagja, illetve ilyen együtműködésben részt vesz. Ezen gazdálkodói kör összesen 8026 együtműködési formát jelölt meg, azaz átlagosan egy kooperáló gazdaság 2,5 együtműködési formának tagja, illetve résztvevője.

Formális (4038), illetve informális (3877) együtműködési formák relációjában a megjelölések száma közel azonos. A legnépszerűbb, azaz legtöbb megjelölést kapott formális együtműködési formának a termelői tulajdonú szervezeti formák tekinthetők (1320 megjelölés; 41%), vagyis a kérdőívet kitöltő válaszadó gazdálkodók 41%-a tagja ilyen együtműködési formának. Ezt követik megjelölési gyakoriságban jelentősen lemaradva a termelői tulajdonú gazdasági társaságok (13%), majd Terméktanács (12,8%), Szakmai szervezet (pl. szaktanácsadás,

és egyéb szolgáltatások biztosítása) (11,5%), valamint Hegyközség (10%), mint az 5 leggyakoribb formális együttműködési megoldás. Regionálisan vizsgálva, az egyes régiók között kisebb-nagyobb differenciák mutathatók ki.

Az informális együttműködési formákon belül a „Gépek, eszközök egymásnak történő kölcsönadása” (21,7%), a „Kölcsönösségen alapuló munkák” (19,5%), a „Közös értékesítés” (16,8%), a „Gépi bérszolgáltatás” (16,1%), valamint a „Az inputok közös beszerzése” (15,5%) megoldások kapták a legtöbb megjelölést. Regionálisan a kapott válaszokban csekélyebb mértékű eltérések azért azonosíthatók, de alapvetően a fontosabb arányok megegyeznek az országos szintű tapasztalatokkal.

### **A különféle együttműködésekbe történő belépések okai**

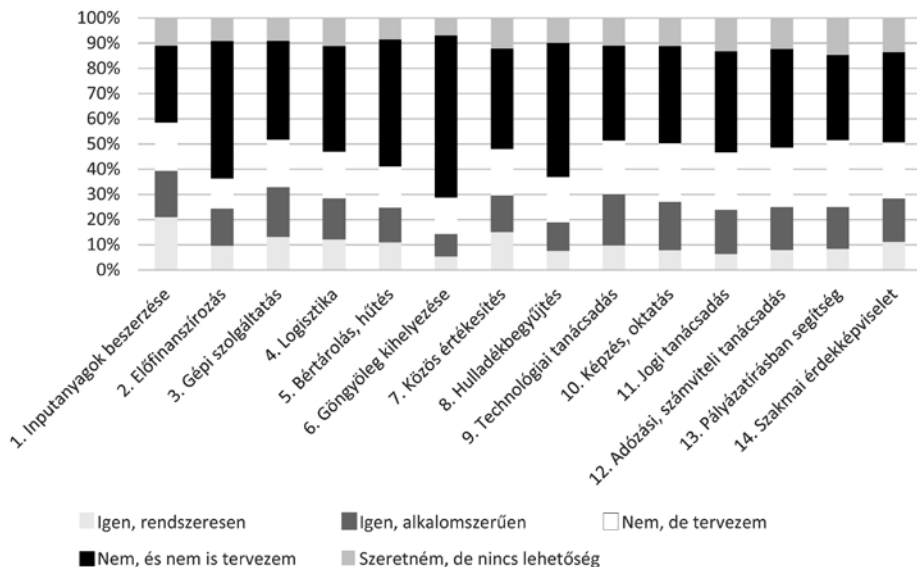
Az adatgyűjtés során alkalmazott kérdőív kísérletet tett arra, hogy *azonosítsa azon tényezőket, melyek meghatározó motivációt jelentettek a különféle együttműködésekbe történő belépés során.* A gazdálkodók 1–5 Likert-skálán értékelhettek 25 állítást, hogy azok mennyire voltak relevánsak a belépés szempontjából (1– Egyáltalán nem; 5– Teljes mértékben igen). A tapasztalatok szerint a belépésre leginkább az értékesítés biztonsága javulásának lehetősége ösztönzött (átlag 3,69). Fontos szempontok voltak még ezen túlmenően az értékesítési árak kiszámíthatóságának javítása (3,37), az alkuerő növelése (3,31), illetve a termelési kockázat csökkentésének lehetősége (3,19) tételek. Regionálisan lényeges különbségek nem rajzolódtak ki az egyes okokra adott válaszokban.

A kérdőív következő logikai egysége arra vállalkozott, hogy *felmérje a gazdálkodási tevékenység egyes területein, mint potenciális együttműködési területeken, jelenleg milyen aktivitás tapasztalható, illetve esetlegesen a jövőben mekkora aktivitás várható.* Ennek érdekében kérdőívünkben definiáltunk 14 területet, melyek kapcsán rákérdeztünk, hogy az adott területen történik-e együttműködés. Lehetséges válaszok: (1) Igen, rendszeresen; (2) Igen, alkalmyszerűen; (3) Nem, de tervezem; (4) Nem, és nem is tervezem; (5) Szeretném, de nincs lehetőség. A kapott válaszok feldolgozásával kapott eredményeinket az 5. ábrán foglaltuk össze.

A vizsgált területek közül szinte kimagaslóan az „Inputanyagok beszerzése” területen a legjellemzőbb az együttműködés, a válaszadók 39%-a nyilatkozta azt, hogy legalább alkalmyszerűen együttműködik ezen a területen. Szintén magasnak számító aktivitást tapasztalunk a „Gépi szolgáltatás” (33%) és a „Technológiai tanácsadás” (30%) területeken.

A gazdálkodók körében az „Előfinanszírozás”, „Göngyöleg kihelyezés” és „Hulladékbegyűjtés” területek tartanak legkevésbé érdeklődésre számot, melyet jól jelez, hogy a válaszadók több mint 50%-a a jövőben sem tervez ezeken a területeken semmilyen együttműködést. Eredményeink szerint a legnagyobb jövőbeni potenciál a tanácsadási (technológiai, jogi, adózás és számvitel, pályázatírás) területeken, illetve a szakmai érdekképviseleti területeken van, hiszen ezen területeket jelölték meg válaszaikban a gazdálkodók jellemzően olyan területként (20% feletti megjelölési arány), melyen a jövőben tervezik a kooperáció valamilyen formáját.

Végezetül érdekes és fontos tapasztalat, hogy szinte minden együttműködési terület esetén fellelhető egy körülbelül 10%-nak megfelelő réteg, aki bár szeretne az adott területen együttműködést, ugyanakkor a potenciális partner hiánya okán nem jön létre a kooperáció.



Forrás: saját szerkesztés

5. ábra: A potenciális együttműködési területeken kifejtett aktivitás megoszlási viszonyai

A tapasztalatok alapján a következő összegzést tudjuk adni: a felmért gazdálkodói körben jelen van egy 20–30%-ot alkotó réteg, aki intenzíven vagy kevésbé, de együttműködik. Van egy körülbelül 20% is, akik bár még nem működnek együtt, de tervezik, potenciálisan lehet rájuk számítani, mint együttműködésbe belépőkre. Masszívan jelen van nagyjából 40%, akik eddig sem és a jövőben sem terveznek együttműködést, mereven elzárkóznak minden ilyen

lehetőségtől. Végzetül fellelhető még egy olyan 10%-is, akik ugyan nyitottak lennének a kölcsönös előnyökön nyugvó kooperációra, de lehetőség hiányában ez nem tud megvalósulni.

### **Együttműködési tervek a jövőben**

A kérdőív utolsó logikai egysége a válaszadók együttműködéssel kapcsolatos jövőbeni tervei felől érdeklődött. Ez alapján a legfontosabb tapasztalatok a következők:

- 3746 (57%) gazdálkodó nyilatkozott arról, hogy a jövőben nem tervez a jövőben semmilyen együttműködésbe belépni (ezek közül 2173 eddig sem kooperált);
- 1962 (30%) válaszadó gazdálkodó tervez a jövőben – legalább egy – új együttműködési forma keretei között kooperálni (ezek közül 673 eddig még soha nem vett részt semmilyen együttműködésben!).

Főbb irányok:

- 1087 gazdaság → Termelői tulajdonú szervezeti forma (TCS, TÉSZ, Szöv.);
- 321 gazdaság → Termelői tulajdonú gazdasági társaság (Rt., Kft. stb.);
- 90 gazdaság → Nem termelői tulajdonú gazdasági társaság (Rt., Kft. stb.);
- 489 gazdaság → Gazdasági célú informális együttműködés;
- 456 gazdaság → Nem kifejezetten gazdasági célú szakmai szervezet.

## **5. BIZALOM, SZEMÉLYES KAPCSOLATOK ÉS EGYÜTTMŰKÖDÉS A MAGYAR ÉLELMISZER- GAZDASÁGBAN**

### **A személyes kapcsolatok valamint a bizalom szerepe és jelentősége a termelői együttműködésekben**

Az empirikus felmérésben használt kérdőív harmadik logikai egysége a bizalom kérdéskörével összefüggésben gyűjtött információkat a gazdálkodóktól. Ennek oka, hogy korábbi, pl. OTKA (K68467) kutatásunk alapján az találtuk, hogy a humánerőforrásra, ösztönzőkre, bizalomra irányuló empirikus kutatás jelentőségét a jelenlegi gazdasági-társadalmi környezet

egyértelműen aláhúzza, a termelői szervezetek létrejötte és sikeressége nagymértékben függ a „puha” tényezők milyenségétől (OTKA, 2011: 10–12).

A *bizalom* az átalakuló gazdaságú országokban különösen fontos, tulajdonképpen *konkrét gazdasági tényezővé vált*, hiszen ezekben az országokban sokszor nem működik elég hatékonyan a jogrendszer, például a szerződések kikényszerítésének igen nagyok a költségei.

*Fontos előny lehet a termelői együttműködésben résztvevő tagok számára a köztük fennálló informális és esetenként szoros személyes kapcsolat.* Továbbá, a *speciális szervezeti forma és döntéshozatali mechanizmus*, amelyet egyébként sokszor a szervezetek rugalmatlansága sarokkövének tartanak, valamint az úgynevezett *szövetkezeti alapelvek, a tag és a szervezetek közötti bizalom formális-jogi biztosítékai.* (lásd bővebben Szabó, 2011: 124–126 és 144–146).

A *bizalom és a szövetkezeti alapelvek közötti kapcsolatra vonatkozó legfontosabb megállapítás*, hogy az egységes és erős identitású szervezetek – a létrejöttüket megalapozó – bizalmat és az azt megőrző alapelveket előnyükre tudják használni a gazdaság életképességük javításában. *Ha azonban a szövetkezeti alapelvek a gyakorlatban nem elég erősek, s nem képesek a szövetkezeti identitás megőrzésében jelentős szerepet játszani, akkor valószínűleg kisebb lesz a bizalom a szervezet minden szintjén, s ez gazdasági hatékonysági problémákhoz, akár csődhez is vezethet.* Utóbbi megelőzése érdekében szervezeti változások is létrejöhetnek, sőt akár gazdasági társasági formába való átalakulás is elképzelhető. A szövetkezeti alapelvek sokszor még a nyugat-európai országokban sem nagyon ismertek, de még rosszabb a helyzet az átalakuló országok esetében.

A fent említett OTKA kutatás során a mélyinterjúkat feldolgozva a következő fontosabb megállapításokra jutottunk:

- *Vannak nagyobb, illetve területileg szétszórt tagsággal rendelkező szervezetek (pl.: a juh ágazatban), ahol a termelők nem is nagyon ismerik egymást, ami eléggé megnehezíti a kapcsolattartást, a bizalom kialakulását, illetve a közös beruházást. A kisebb, 20–30 fős szervezetek még emberi léptékűek, itt még elemezhető az egyes tagok közötti bizalom is.*
- *A tagok bizalma sok esetben elsősorban a menedzsmentben van, ez utóbbi néha fontosabb, mint a szövetkezeti vezetőkben való bizalom.*
- *A bizalom egyik fő forrása, hogy a tagok tudják, mindig megkapják a lehető legmagasabb árat a termékeikért.*
- *Morális válság van az országban, ebben a helyzetben nehéz a szövetkezeti ideológiát a gyakorlatban érvényesíteni.*
- *Az előző véleménnyel szöges ellentétben több szövetkezeti vezető szerint nincs probléma, a tagok bíznak egymásban, s benne is.*



- Más vélemények szerint ez egy generációs probléma is, a fiatalabbak jobban megbíznak egymásban, esetleg már ismerik is egymást az iskolából, egyetemről.
- Számos esetben kommunikációs problémára vezethető vissza a bizalomhiány.
- A leglényegesebbnek egy megbízható, rátermett vezető megtalálása tűnik.
- A bizalmat nem lehet megvenni, meg kell szolgálni időről időre, a bizalmat nagyon nehéz és igen sokba kerül helyreállítani.
- A bizalom a működés alapja, ehhez pedig átlátható, tiszta működés kell.
- Egyes vélemények szerint a rosszul menő TÉSZ-ek miatt csökken a bizalom a termelői szervezetekben, illetve vezetőkben. Érdekes, hogy egy teljesen önálló szervezet működése miként befolyásolja más szövetkezetek tagságának a véleményét.
- A Mórakert Szövetkezet, mint zászlóshajó, felszámolása a közvéleményben azt a hamis érzetet, illúziót kelti, hogy a szövetkezeti forma nem alkalmas integrálásra, hiszen ha az egyik legnagyobb bebukott, akkor a többinek esélye sincs. Jelentős propaganda munka és nevelés szükséges, hogy ne erősödjön ez a felületes nézet.

A fenti lista alapján egyértelmű volt, hogy az új (K105730 sz.) OTKA kutatásunk során különös figyelmet szentelünk a bizalomnak a termelők közötti együttműködés szempontjából. A bizalom ugyanis egyszerre input, azaz feltétel, hiszen, ha nincsen, akkor nem jön létre együttműködés, másrészt output vagy következmény, hiszen sikeres együttműködés esetén nagyobb lesz a bizalom és a társadalmi tőke szintje is.

## **Bizalom, társadalmi tőke és együttműködés a magyar mezőgazdasági gyakorlatban**

E részfejezetnek – terjedelmi okoknál fogva – nem célja a bizalom és társadalmi tőke agrár-vonatkozásainak részletes tárgyalása. Szükségesnek tartjuk azonban, hogy jelzésképpen megemlítsünk néhány munkát a nemzetközi és a hazai agrár-közgazdasági szakirodalomból.

A bizalom, mint kutatások tárgya, a közgazdaságtudományok területén relatíve új jelenség, ugyanakkor az elmúlt 25–30 évben nagyszámú publikáció jelent meg a témában a nemzetközi szakirodalomban (témánk szempontjából legfontosabbként lásd pl. McAllister, 1995; Sholtes, 1998; Wilson, 2000; Borgen, 2001; Hansen et al., 2002; Szabó, 2010 stb.).

A 2000-es évektől kezdve a hazai agrár-közgazdasági szakirodalom is foglalkozik a társadalmi tőke és a bizalom kérdéseivel. Szabó Gábor és társai például az EUROLAN K+F projekt keretében a hazai agrár-közgazdasági irodalomban az elsők között mutattak rá a társadalmi tőke társadalmi-gazdasági jelentőségére és a vidékfejlesztésben betöltött szerepére (Szabó et al.; 2005). Az AKI-ban készült tanulmányok közül ki kell emelni Biró – Rácz (2015), valamint Kapronczai et al. (2005) és Dorgai et al. (2005) munkáit. Forgács (2006) két szövetkezetet elemez esettanulmányában, kiemelve a vezetés és bizalom kérdéseit. Bakucs és munkatársai (Bakucs et al., 2008) pedig a zöldség-gyümölcs szektorban elemzik a bizalom és a szövetkezeti teljesítmény, illetve a bizalom és a tagsági megelégedettség kapcsolatát. Tömpe (2008) 150 hazai farmgazdaság körében tett kísérletet a társadalmi tőke összesített, továbbá strukturális valamint kulturális dimenzióiban mért értékeinek kiszámítására. Szabó G. Gábor. az elmúlt évtized második felében több tanulmányában is hangsúlyozta a bizalom kérdésének a jelentőségét a hazai mezőgazdasági és marketing szövetkezetek tevékenységében (Szabó, 2010, 2011; Szabó et al., 2011 stb.). Takács és társai a békés megyei mezőgazdasági gépszövetkezetek körében a bizalom kérdését két dimenzióban (szerződések és kompetencia) vizsgálták (Takács et al., 2012).

Dudás (2009) két TÉSZ esetében vizsgálta a lehetséges koordinációs szerepet, illetve a bizalom kérdését, Baranyai (2010) a géphasználati együttműködések morális kockázathatását elemzi, Hodosi (2009) a bizalom és együttműködés elméleti hátterét tárja fel, míg Tóth Anikó a társadalmi tőke és a közösségi marketing élelmiszeripari összefüggéseit vizsgálja disszertációjában (Tóth, 2009). Tóth dolgozatának témánk szempontjából több értéke van. A társadalmi tőke értelmezésének alapos áttekintését követően, egy függelékben lévő táblázatban igen jó áttekintést ad a társadalmi tőkével kapcsolatos jellemzőkre vonatkozó szakírói álláspontokról, valamint közli a Világbank és az Európai Közösség által megfogalmazott definíciókat. Ezek szerint a Világbank álláspontja: „(a társadalmi tőke) azokra az intézményekre, kapcsolatokra és normákra utal, amelyek adott társadalom társas interakcióinak mennyiségét és minőségét alakítják”, míg az Európai Bizottság szerint: „...Egy közösség vagy társadalom kooperációs és kollektív cselekvési képessége” (Tóth, 2009: 138). A szerző munkássága emellett abban a vonatkozásban is újszerű, hogy a mezőgazdasághoz és az élelmiszeriparhoz kapcsolódó kutatási eredményeket is ismertet. Végül az élelmiszeripari bizalmi viszonyok összefüggéseinek elemzése tartalmi és módszertani szempontból is hiánypótlónak tekinthető.

## Esettanulmány – Kísérlet a Sholtes-féle elméleti bizalommodell empirikus tesztelésre

A kérdőív (lásd 1. Melléklet) ezen logikai egységének („Bizalom”) összeállításakor kettős cél vezérelt minket: egyrészt – a lehetőségeinkhez képest – reális képet kapjunk a magyar agrárgazdasági szereplők körében a bizalom általános szintjéről, másrészt olyan adatokat gyűjtünk, melyek felhasználásával egy, a menedzsment területén jól ismert elméleti bizalommodell empirikus tesztelését is meg tudjuk valósítani. A továbbiakban a gyűjtött információk alapján egy esettanulmány keretében számolunk be a területen végzett vizsgálatok eredményeiről.

Első körben essék röviden szó az esettanulmány konkrét elméleti háttéréről. Korábbi kutatási tapasztalatok alapján (Baranyai et al., 2011) jelen munkánkban a Sholtes-féle bizalommodellre támaszkodva végeztük vizsgálatainkat.

Sholtes (1998) a bizalmat a lojalitás és a képességek mátrixában helyezte el. Amennyiben mind a lojalitásba, mind pedig a képességekbe vetett hit magas értéket vesz fel a partnerek között, abban az esetben alakulhat ki bizalom (6. ábra). Jelen részfejezetben ennek az elméleti modellnek az empirikus tesztelésére vállalkozunk.

### Képesség mértéke

„Hiszek abban, hogy a partnerem jól képzett és tehetséges”

|  |          | Képesség mértéke |                |
|--|----------|------------------|----------------|
|  |          | alacsony         | magas          |
| Lojalitás mértéke<br>„Hiszek abban, hogy a partnerem kedvel engem és segíteni fog a jövőben” | magas    | ROKONSZENV       | <b>BIZALOM</b> |
|  | alacsony | BIZALMATLANSÁG   | TISZTELET      |

Forrás: Sholtes (1998) alapján saját szerkesztés

**6. ábra: A bizalom kialakulása az üzleti partnerek között az egymás iránt érzett lojalitás és vélelmezett képességek szintje alapján**

Fontos megemlíteni, hogy a modell tesztelésére korábban kutatók már vállalkoztak Magyarországon, sikeresen validálva azt (Baranyai et al., 2011). Ugyanakkor a teszteléshez használt adatbázis csak egy szűkebb körben (szántóföldi növénytermesztő gazdaságok) végzett adatgyűjtésen alapult, továbbá a minta elemszáma is alacsony volt (N= 132) az eredmények általánosításához. Jelen tanulmány nagyobb elemszámú, több termelési irányt

lefedő mintán tesz kísérletet az elméleti modell tesztelésre, melynek eredményeként választ kaphatunk arra a kérdésre, hogy *a bizalom mértékét mely tényezők alakulása befolyásolja leginkább, illetve milyen módon lehetséges a bizalom fejlesztése.*

Kutatásunkban az előbbi elméleti modell alapján a *következő hipotéziseket fogalmaztuk meg és vizsgáltuk:*

H1. Magasabb szintű bizalom akkor alakul ki, ha mind a lojalitásba, mind pedig a képességbe vetett hit magas értéket vesz fel a partnerek között.

H2. A partnerek lojalitásába és képességébe vetett hit egyformán fontos a bizalom szintjének alakulása szempontjából.

A kutatási kérdőív összeállításában – többek között – a Sholtes-féle bizalom-modellre támaszkodtunk, melynek megfelelően a gazdatársakkal szembeni bizalom általános szintjének mérésére két kérdés (Q1 és Q2) szolgált. A válaszadók gazdatársaik lojalitásba vetett hitét szintén kettő (Q3 and Q4), míg azok képességeiről alkotott véleményét egy kérdés (Q5) mérte. Az egyes kérdésekre a válaszadók 1–5 skálán válaszolhattak (az adott állítással 1– egyáltalán nem értek egyet, 5– maximálisan egyetértek). A kérdőívben használt „mérőeszközöket” a 8. táblázatban foglaltuk össze.

#### 8. táblázat: A felmérésben használt kérdések

|   |
|---|
| <i>Bizalom (TR)</i>   |
| Q1. Az emberek nagy része megbízható (tr_1)   |
| Q2. Az emberek nagy része becsületes (tr_2)   |
| <i>Lojalitásba vetett hit (LOY)</i>   |
| Q3. Úgy érzem, hogy gazdatársaim feltétlen betartják az adott szavukat (loy_1)  |
| Q4. Úgy érzem, hogy a gazdálkodás körülményeinek bármilyen változása esetén a gazdatársaim soha nem cselekednének a káromra (loy_2) |
| <i>Képességekbe vetett hit (CAP)</i>  |
| Q5. Úgy gondolom, hogy gazdatársaim megfelelően képzettek, rendelkeznek a gazdálkodáshoz szükséges kompetenciával, tudással         |

Forrás: saját összeállítás

A felmérés során gyűjtött információk kiértékelésében a következő módszertani apparátust használtuk: leíró statisztikák (számítási átlag, konfidencia-intervallum számítás, szórás számítás), t-tesztek, egy utas varianciaelemzés (one-way ANOVA) Post Hoc tesztekkel, hierarchikus ANOVA és lineáris regresszió (OLS).

A 8. táblázatban közölt kérdésekre adott válaszok leíró statisztikáit a 9. táblázat foglalja össze. A gazdálkodók közötti általános bizalom szintjét két kérdés (Q1 és Q2) mérte. Mint az ismert, a válaszadók 1–5 skálán értékelték, ennek megfelelően a *tr\_1* és *tr\_2* kérdésekhez tartozó 2,95 és 2,94 átlagértékek a közepesnél (3) némileg alacsonyabb bizalmi szintet jeleznek. A két kérdés megítélésében a válaszadók jellemzően konzekvensek, következetesek voltak, amit jól jelez, hogy az átlaghoz tartozó konfidencia-intervallumok (CI95%) szinte tökéletes átfedést mutatnak (2,92–2,97).

Az előbbi két skála egyszerű számtani átlagaként került meghatározásra a TR érték, mint az általános bizalom szintjének indikátora, amelynek a későbbi vizsgálatok során kulcsfontosságú szerep jut, ez az érték fogja betölteni a Sholtes-féle modellben a bizalom, mint „függő változó” szerepét.

Az *első hipotézis (H1) vizsgálatakor* a partnerek közötti bizalom kérdéseit a lojalitásba és a képességbe vetett hit függvényében elemeztük. Az eredmények szerint a minőségbe vetett hitet mérő állítás magasabb átlagos pontszámot kapott (3,14), mint a lojalitás mérésére használt mérőeszközök (3,09 és 2,94). A lojalitási skálák értékelését vizsgálva (*loy\_1* és *loy\_2*) fontos tanulsággal szolgálhat az a megállapítás is, mely szerint a gazdálkodók kevésbé bíznak abban, hogy kedvezőtlen körülmények esetén a gazdátársaik továbbra is betartják vállalásaikat, nem élnek vissza a kialakult helyzettel. Mindezen vélemény vélhetően múltbeli tapasztalásokon nyugszik. A számtani átlagolással aggregált skálák értékeit összevetve (LOY és CAP) statisztikailag is igazolható a képességekbe vetett hit magasabb szintje.

Érdekes további tapasztalat, hogy a képességekbe vetett hitet és a lojalitás mértékét indikáló két változó között mindössze közepes erősségű összefüggés mutatható ki (Pearson-féle korrelációs koefficiens alapján), amely jelzi, hogy a gazdálkodók megítélésében is eltérő dimenziót képvisel a két tárgyalat megközelítés.

9. táblázat: A vizsgált változók leíró statisztikái

| Megnevezés /<br>Változók | <i>tr_1</i> | <i>tr_2</i> | TR          | <i>loy_1</i> | <i>loy_2</i> | LOY         | CAP         |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|-------------|-------------|
| Átlag                    | 2.95        | 2.94        | <b>2.94</b> | 3.09         | 2.94         | <b>3.01</b> | <b>3.14</b> |
| CI<br>(95%)              | Alsó        | 2.92        | <b>2.92</b> | 3.06         | 2.92         | <b>2.99</b> | <b>3.12</b> |
|                          | Felső       | 2.97        | <b>2.97</b> | 3.11         | 2.97         | <b>3.04</b> | <b>3.17</b> |
| Szórás                   | 1.00        | 0.99        | <b>0.96</b> | 0.99         | 1.08         | <b>0.95</b> | <b>1.02</b> |

Forrás: saját összeállítás

A kutatás következő szakaszában a Sholtes-féle bizalom-modell tesztelését végeztük el. A teszteléshez a LOY and CAP skálákat két részre osztottuk (Magas és Alacsony) a hozzájuk tartozó átlagok felhasználásával, amely alapján 4 csoportot alakítottunk ki az eredeti elméleti modellnek megfelelően. Ezekben a csoportokban vizsgáltuk a továbbiakban az általános bizalom szintjének (TR) alakulását (10. táblázat).

10. táblázat: A bizalom (TR) szintjének alakulása az egyes Sholtes-féle kategóriákban

|                                      |          | Képességekbe vetett hit mértéke (CAP)   |   |
|--------------------------------------|----------|---|---|
|                                      |          | Alacsony  | Magas   |
| Lojalításba vetett hit mértéke (LOY) | Magas    | G 1<br>TR-átlag: <b>3.28</b><br>CI (95%): [3.22–3.34]<br>n= 769<br><b>(ROKONSZENV)</b>      | G 2<br>TR-átlag: <b>3.62</b><br>CI (95%): [3.58–3.66]<br>n= 1468<br><b>(BIZALOM)</b>  |
|                                      | Alacsony | G 3<br>TR-átlag: <b>2.53</b><br>CI (95%): [2.50–2.56]<br>n= 2979<br><b>(BIZALMATLANSÁG)</b> | G 4<br>TR-átlag: <b>2.91</b><br>CI (95%): [2.84–2.97]<br>n= 686<br><b>(TISZTELET)</b> |

Forrás: saját számítás

A leíró statisztikával végzett vizsgálatok eredményeit egyutas varianciaelemzéssel és Post Hoc teszttel is ellenőriztük. Eredményeink egyértelműen azt mutatják, hogy a Sholtes-féle bizalom-modellre alapozott feltevés helyes, az egyes csoportokban a bizalom átlagos szintje jelentős, statisztikailag igazolható differenciákat mutat: többek között kimutatható, hogy a G 2-ben a bizalom átlagos szintje szignifikánsan magasabb a többi csoportnál, míg a 3. csoport (G 3) esetében alacsonyabb. Érdekes eredmény, hogy a G 1 és G 4 várható TR értékei is érdemben különböznek egymástól (11. táblázat). Az előbbieken alapján az első hipotézisünket (H1) elfogadjuk.

Második hipotézisünk (H2) alapján a lojalításba és képességekbe vetett hit hatását vizsgáltuk a bizalom szintjére (12. táblázat). A magyarázó modellekkel végzett elemzések azt mutatják, hogy a bizalom szintjét a lojalításba vetett hit determinálja jelentősebben, de a képességekbe vetett hit hatása is jelentős. Bár a két változó hatása („erőssége”) közötti differenciát a statisztikai modellek eltérően értékelik (az ANOVA modell szerint kisebb, míg a lineáris regresszió alapján valamelyest jelentősebb a különbség), a H2 hipotézisünket elvetjük.

11. táblázat: A Post Hoc Tesztek eredményeinek összefoglaló táblázata

| Csoportok           | G 3<br>(Bizalmatlanság)                 | G 4<br>(Tisztelet)                      | G 1<br>(Rokonszenv)                     |
|---------------------|---|---|---|
| G 2<br>(Bizalom)    | $dTR = 1.09^*$<br>CI (95%)= [1.03–1.16] | $dTR = 0.72^*$<br>CI (95%)= [0.62–0.81] | $dTR = 0.34^*$<br>CI (95%)= [0,25–0,43] |
| G 1<br>(Rokonszenv) | $dTR = 0.75^*$<br>CI (95%)= [0.67–0.84] | $dTR = 0.38^*$<br>CI (95%)= [0.27–0.49] |   |
| G 4<br>(Tisztelet)  | $dTR = 0.38^*$<br>CI (95%)= [0.29–0.47] |   |   |

Forrás: saját számítás

Megjegyzés 1:  $dTR$ = csoportok átlagai közötti különbség.

Megjegyzés 2: \*Az átlagok különbsége szignifikáns 0.05 szinten.

Megjegyzés 3: Games-Howell Post Hoc Testek alapján.

12. táblázat: A lojalitásba (LOY) és képességekbe (CAP) vetett hit hatása a bizalomra (TR)

| Tényezők | Hierarchikus ANOVA modell |       |       |                | Lineáris regressziós (OLS) modell |       |       |                |
|----------|---------------------------|-------|-------|----------------|-----------------------------------|-------|-------|----------------|
|          | Eta                       | Beta  | Sig.  | R <sup>2</sup> | B                                 | Beta  | Sig.  | R <sup>2</sup> |
| LOY      | 0,460                     | 0,375 | 0,000 | 0,237          | 0,484                             | 0,482 | 0,000 | 0,333          |
| CAP      | 0,358                     | 0,181 | 0,000 |                | 0,132                             | 0,140 | 0,000 |                |

Forrás: saját számítások

Az ismertetett esettanulmány a bizalomra ható tényezőket vizsgálta a magyar mezőgazdaságban. A bizalmat két tényező, a lojalitásba és a képességekbe vetett hit terében elemeztük. Eredményeink egyértelműen igazolták azt az elméleti modellt, mely szerint a bizalom akkor alakul ki, amennyiben mind a lojalitásba, mind a képességekbe vetett hit magas értéket vesz fel a partnerek között. Ugyanakkor az elméleti modell azon feltételezése nem igazolható az empirikus tapasztalatok alapján, mely szerint az egyes tényezők bizalomra gyakorolt hatása azonos mértékűnek tekinthető. Statisztikai vizsgálatokkal igazoltuk ugyanis, hogy a lojalitási dimenzió fontosabb szerepet tölt be a bizalom kialakulásában, mint a szakmai kompetenciába vetett hit. Mindez két okból is sajnálatos megállapítás: egyrészt a felmérés szerint a magyar mezőgazdaságban épp a kompetenciába vetett hit a magasabb, szemben a lojalitással, ami részben magyarázza a bizalom alacsony szintjét. Másrészt a jelenleg alkalmazott politikai eszközrendszer (pl. gazdálkodók szakmai képzése

stb.) is inkább a szakmai kompetenciákba vetett hit erősítését szolgálja, mintsem a lojalitását. Az eredményeink egyértelműen felhívják a figyelmet a lojalitási dimenzió fontosságára, melynek fejlesztése szükséges és kardinális kérdés a bizalom szempontjából. Ennek megvalósulása különféle közösségfejlesztő programok keretében lenne leginkább eredményes.

## **A bizalom és az együttműködési aktivitás közötti összefüggések**

Az esettanulmányt követően, mielőtt rátérnénk a kérdőívünk következő logikai egységének tárgyalására, tisztázni kívánjuk a bizalom és az együttműködési aktivitás közötti összefüggéseket. A vonatkozó, előzőekben már idézett szakirodalmak egybehangzóan amellet foglalnak állást, hogy a bizalom fontos előfeltétele az együttműködésnek. A továbbiakban ezt kívánjuk empirikusan is bizonyítani.

A kérdőív korábban már hivatkozott két kérdése volt hivatott arra, hogy információkat gyűjtsön a gazdálkodók általános bizalmi szintjéről (Az emberek nagy része megbízható / Az emberek nagy része becsületes). Az állításokat a válaszadók 1–5 skálán 2,95, illetve 2,94 átlagos értéknek megfelelően minősítették. A további vizsgálatokhoz az egyes állításokra adott értékeléseket aggregálva, három bizalmi szintet alakítottunk ki: alacsony, közepes és magas (módszertani háttér: az egyes kérdéseket értékelve a válaszadók összesen 10 (5+5) pontot adhattak, melyet három részre osztva kaptuk meg a kategória-határokat: azon válaszadók, akik a két kérdésre összesen 3,33 pontnál kevesebbet adtak, kerültek az alacsony bizalmi kategóriába, 3,33–6,66 között a közepesbe, míg 6,66 felett a magasba). Az egyes bizalmi kategóriákat a kooperációs aktivitással összevetve (kooperál, nem kooperál) keresztábra-elemzés keretében kerestük az összefüggéseket (13. táblázat).

Az adatgyűjtés során összeálló adatbázisból elvégezve a szükséges leszűréseket került összeállításra a tapasztalati megoszlás. Az eredmények szerint azon gazdálkodói körben, amely alacsony bizalmi szinttel jellemezhető (összesen 591 ilyen válaszadó volt a mintában), 236 (39,9%) kooperáló gazdaság és 355 (59,1%) nem kooperáló gazdálkodó van. Közepes bizalmi szintnél (3464) ezek az arányok 49,2% (1704) és 50,8% (1760), míg magasnál (1847) 55,4% (1024) és 44,5% (823). Előljáróban a megoszlási viszonyszámok tanulmányozásával annyit megállapíthatunk, hogy alacsony bizalmi szint esetén inkább a nem kooperáló gazdaságok aránya a jelentősebb, míg magasabb bizalmi szintnél a kooperálók dominálnak. Fontos ugyanakkor megjegyezni, hogy az arányeltolódások nem igazán meggyőzőek!



13. táblázat: A bizalom és együttműködési aktivitás összefüggései – keresztábra-elemzés

| Tapasztalati megoszlás |      | A bizalom szintje |         |       | Összesen |
|------------------------|------|-------------------|---------|-------|----------|
|                        |      | Alacsony          | Közepes | Magas |          |
| Kooperál?              | Igen | 236               | 1704    | 1024  | 2964     |
|                        | Nem  | 355               | 1760    | 823   | 2938     |
| Összesen               |      | 591               | 3464    | 1847  | 5902     |
| Elméleti megoszlás     |      | A bizalom szintje |         |       | Összesen |
|                        |      | Alacsony          | Közepes | Magas |          |
| Kooperál?              | Igen | 297               | 1740    | 928   | 2964     |
|                        | Nem  | 294               | 1724    | 919   | 2938     |
| Összesen               |      | 591               | 3464    | 1847  | 5902     |

Forrás: saját összeállítás

Mint az ismert, a keresztábra-elemzésekben az elméleti megoszlás olyan arányok mellett kerül meghatározásra, amely a két változó teljes függetlenségét eredményezné. A tapasztalati és elméleti megoszlások összevetése alátámasztja, hogy várhatóan a bizalom hatással van az együttműködési aktivitásra, hiszen a két megoszlás között különbségek vannak. Annak megválaszolására, hogy ezek a különbségek relevánsak-e, a Chi2 értékét kell meghatároznunk, amely jelen esetben 46,62. Mindez annyit tesz, hogy van összefüggés a két változó között, bár az érték meglehetősen szerény, melyet a Cramer-együttható 0,089 értéke is alátámaszt.

Összefoglalva a tapasztalatokat, a következő megállapításokat tudjuk megfogalmazni: *a bizalom együttműködési aktivitásban betöltött szerepe igazolható, ugyanakkor csak csekély mértékben befolyásolja azt.*

### Szociális/emberi dimenziók az együttműködésekben

A kérdőív utolsó előtti szerkezeti egysége a kooperáló gazdálkodók együttműködéseiben vizsgálta a szociális/emberi kapcsolatok minőségét. Állításokat fogalmaztunk meg ebben a kérdéskörben, melyeket a válaszadóknak 1–5 skálán kellett értékelniük (1– egyáltalán nem értek egyet; 5– maximálisan egyetértek). A kapott válaszok kiértékelésének eredményeit a 14. táblázat tartalmazza. A hivatkozott táblázatban megtalálható Larsen (2008) svéd mezőgazdasági termelők körében hasonló témában végzett kutatásának outputja is, ami mintegy benchmark-ként megteremti kutatási eredményeink viszonyításának lehetőségét is.

14. táblázat: Szociális/emberi dimenziók az együttműködésekben

| Állítások  | Átlag | Larsen (2008) |
|--|-------|---------------|
| Úgy hiszem, hogy az együttműködésben az emberi kapcsolatok („emberség”) fontosabbak, mint az üzleti, anyagi szempontok   | 3,46  | 3,10          |
| Úgy gondolom, hogy köztem és az együttműködésben résztvevő tagtársaim / tulajdonostársaim / integrátorok között nagyon jók az emberi kapcsolatok                                 | 3,52  | 4,45          |
| Úgy hiszem, hogy az együttműködés, melyben én is tag vagyok, nagyon jól működik, magas szintű a tagok / tulajdonostársak / integrátorok között az egyetértés                     | 3,28  | 4,48          |
| Rendkívül fontos számomra, hogy az együttműködés többi tagja / tulajdonostársa / integrátora jó véleményel legyen rólam  | 3,86  | 4,51          |
| Tapasztalataim szerint a tagtársaim / tulajdonostársaim / integrátorok az együttműködéssel kapcsolatos vállalásaikat, kötelezettségeiket a lehető legmagasabb szinten teljesítik | 3,48  | 4,59          |
| Úgy gondolom, hogy az együttműködéssel kapcsolatos vállalásaimat, kötelezettségeimet a lehető legmagasabb szinten teljesítem   | 3,99  | 4,66          |

Forrás: saját összeállítás

A tapasztalatok összefoglaló értékelését adva, az együttműködésekben a szociális / emberi kapcsolatok minősége közepesnél valamelyest jobb, hiszem minden kérdés esetében a kapott válaszok átlaga 3-as értékénél magasabb lett. Ugyanakkor, amennyiben a kapott számokat összevetjük Larsen (2008) kutatási eredményeivel, jelentős elmaradásokat tapasztalunk az északi ország gazdálkodóihoz mérten. Az esetek döntő többségében ugyanazon állítások azonos megközelítésben (mérőeszköz) történő megítélése eredményeként többször megközelítőleg 1-gyel alacsonyabb átlagértékek jöttek ki a magyar együttműködésekre vonatkozóan, amely jól jelzi, hogy ebben a relációban is van még fejlődési lehetőség, potenciál.

## 6. KÖVETKEZTETÉSEK

Kétségtelen gazdasági és társadalmi előnyeik ellenére, a magyarországi termelői kezdeményezések túlnyomórészt gyengék és erőtlenek, alig néhány erősebb szervezet szolgálja a termelők érdekeit. Magyarazatként a mikro- és makrogazdasági okok mellett, egyértelműen az összefogási hajlam és a

bizalom hiánya említhető, mely sokszor együtt jár egyfajta opportunistá, önző gondolkodásmóddal. Ugyanakkor, a *termelői tulajdonú koordináció – integráció nemzetközi és hazai tekintetben egyaránt döntő jelentőségű versenyképességi valamint hatékonysági kérdéssé vált* EU-csatlakozásunk után, ezért fenti szervezetek gazdasági szerepének, fejlődésének; illetve kialakulása akadályainak további *több szempontú és empirikus elemzése rendkívül fontos és idő-szerű.*

Jelen fejezet alapjául szolgáló kutatásunk a szövetkezés+együtműködés gazdasági-társadalmi feltételeit és akadályait vizsgálta a magyar mezőgazdasági termelők körében. Alapvető célkitűzéseként azonosítottuk, hogy helyzetértékelést adjunk a magyar *mezőgazdasági termelők együtműködési aktivitásáról* és az ahhoz kapcsolódó kérdéskörökről. Eredményeink egyrészt sötét képet festenek a hazai termelők együtműködési helyzetéről, egyúttal ugyanakkor reményt is keltenek. Sötét képet fest, vagyis negatív tapasztalat az, hogy a felmért gazdálkodók fele semmilyen együtműködési megoldást nem vállal fel, viszont a mögöttes okokat elemezve adott a megoldás, jobbítás lehetősége is: *az együtműködéstől való távolmaradás egyik markáns indokaként fogalmazták meg a válaszadók az ismeretek hiányát.* Nyilván felelőtlenség lenne azt állítani, hogy pusztán az ismeretek / információk hiánya miatt ilyen szerény az együtműködési aktivitás a magyar agrárgazdaságban, ugyanakkor ez a tény tökéletesen jelzi, hogy a döntéshozóknak kiemelten kell foglalkozniuk a kérdéssel. Az oktatás és a szakpropaganda eszközeivel bővíteni szükséges a gazdálkodók és a fogyasztók ismereteit a különféle együtműködési formákról, hangsúlyozva azok gazdasági és társadalmi előnyeit. Nagyon fontos lépés lenne, a minél korábbi iskolai nevelés segítségével, a termelők mentális attitűdjének a megváltoztatása és a pszichológiai korlátok lebontása.

Más oldalról közelítve, reményt ad a felismerés, hogy a gazdálkodók közel fele részt vesz különféle kooperációs megoldásokban, vagyis az együtműködés csírái jelen vannak, a gazdálkodók egy részében megszületett már a felismerés, hogy sikeresek, hosszú távon életképesek és esetlegesen versenyképesek csak együtt, „egymás vállán építkezve” lehetnek.

Ehhez, természetesen *megfelelő kulturális háttér* mellett, olyan átgondolt gazdaságpolitika (például további ÁFA csökkentés a fekete gazdaság viszszaosztása érdekében, a termelői szervezetek-együtműködések számára rövid távú forgóeszközhitelk biztosítása szélesebb körben stb.) és az ebbe szervesen beilleszkedő agrár- és szövetkezetpolitika, valamint az előzőeket segítő, *jól áttekinthető és stabil gazdasági-jogi környezet valamint eszközrendszer szükséges, mely a gazdálkodók számára világosan áttekinthető és motiváló.*

A lehetséges gazdasági előnyök (például információs-tranzakciós költségek és kockázat csökkentése, piaci ellensúlyozó erő, kiszámítható ár valamint hosszú távú piac biztosítása stb.) mellett fontos figyelembe venni a termelői együttműködések ún. nem-gazdasági előnyeit is. Fontos előny lehet például az együttműködő tagok számára a köztük fennálló informális és esetenként szoros személyes kapcsolat, illetve a bizalom megléte.

Összefoglalva saját kutatásunk empirikus tapasztalatait a résztémát illetően, a következő megállapításokat tudjuk megfogalmazni: *a bizalom együttműködési aktivitásban betöltött szerepe igazolható, ugyanakkor csak csekély mértékben befolyásolja azt.*

*Esettanulmány keretében vizsgáltuk a bizalomra ható tényezőket is a magyar mezőgazdaságban. A bizalmat két tényező, a lojalitásba és a képességekbe vetett hit terében elemeztük. Statisztikai vizsgálatokkal igazoltuk, hogy a lojalitási dimenzió fontosabb szerepet tölt be a bizalom kialakulásában, mint a szakmai kompetenciába vetett hit. Az eredményeink egyértelműen felhívják a figyelmet a lojalitási dimenzió fontosságára, melynek fejlesztése szükséges és kardinális kérdés a bizalom szempontjából. Ennek megvalósulása különféle közösségfejlesztő programok keretében lenne leginkább eredményes.*

A fentiek tükrében nagy szerepük lehet a *humán erőforrással, emberi tőkével* (elsősorban a bizalommal, hatalommal, motivációval, elkötelezettséggel stb.) kapcsolatos *további gazdasági és szociológiai vizsgálatoknak* is, hiszen ezek is lényeges ismérveket jelenítenek meg az egyes (termelői) koordinációs formák életképességét és hatékonyságát illetően.

## HIVATKOZOTT IRODALMAK

- Bakucs L. Z. – Fertő I. – Szabó G. G. (2008): The Impact of Trust on Co-operative Membership Performance and Satisfaction in the Hungarian Horticulture. In: Csáki Csaba és Forgács Csaba (szerk.): Agricultural Economics and Transition: "What was expected, what we observed, the lessons learned. Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe Vol. 44. Halle: Leibniz Institute für Agrarentwicklung in Mittel und Osteurope, pp. 382–392.
- Baranyai Zs. (2010): Az együttműködés elméleti és gyakorlati kérdései a magyar mezőgazdasági géphasználatban. Szent István Egyetem Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola, Gödöllő. Doktori (PhD) értekezés.
- Baranyai Zs. – Béres D. – Szabó G. G. – Vásáry M. – Takács I. (2011): Factors of trust in machinery sharing arrangements. ANNALS of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists. 13 (6), pp. 18–22.

- Baranyai Zs. – Szabó G. Gábor (2017): Helyzetértékelés a magyar gazdálkodók együttműködési aktivitásáról. In: Takács I. (szerk.): Az együttműködési attitűdök gazdasági-társadalmi hatótényezői az Észak-magyarországi Régióban működő kkv-kban. Az OTKA és a Károly Róbert Főiskola támogatásával. Gyöngyös, 2017. pp. 71–82.
- Barta I. – Dorgai L. (szerk.) – Dudás Gy. – Varga E. (2010): A termelői csoportok és a zöldség-gyümölcs ágazatban működő termelői szerveződések Magyarországon. Agrárgazdasági Információk. AKI, Budapest, 2010. 6. sz.
- Bekkum, O. F. van – Dijk, G. van (szerk.) (1997): Agricultural Cooperatives in the European Union. Assen: van Gorcum.
- Bijman, J. – Iliopoulos, C. – Poppe, K.J. – Gijssels, C. – Hagedorn, K. – Hanisch, M. – Hendrikse, G.W.J. – Kühl, R. – Ollila, P. – Pyykkönen, P. – van der Sangen, G. (2012): Support for Farmer's Cooperatives – Final Report, Wageningen UR, Wageningen, November 2012, p. 127
- Borgen, S. O. (2001): Identification as a trust-generating mechanism in cooperatives. *Annals of Public and Cooperative Economics* 72 (2), pp. 209–228.
- Biró Sz. (szerk.) – Rácz K (szerk.) – Csörnyei Z. – Hamza E. – Varga E., – Bene E. – Miskó K. (2015): Agrár- és vidékfejlesztési együttműködések Magyarországon. Budapest: Agrárgazdasági Kutató Intézet.
- COGECA (2015): Developments of agri-cooperatives in the EU 2014. Cogeca, Brussels, 5th February 2015 (PUB (14): 9112:2)
- Dorgai L. (szerk.) (2005): Termelői szerveződések, termelői csoportok a mezőgazdaságban. AKII, Agrárgazdasági Tanulmányok, No. 4.
- Dudás Gy. (2009): A termelői értékesítő szervezetek (TÉSZ) lehetőségei a zöldség-gyümölcs termelők koordinálásában a ZÖLD-TERMÉK szövetkezet példáján keresztül. Szent István Egyetem Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola, Gödöllő. Doktori (PhD) értekezés, p. 189.
- Forgács CS. (2006): Leadership and the importance of social capital in the transition of cooperatives. A case study of two cooperatives. *Studies in Agricultural Economics*, No. 105., pp. 23–38.
- Hansen, M.H. – Morrow, Jr. J.L. – Batista, J.C. (2002): The impact of trust on cooperative member retention, performance and satisfaction: an exploratory study, *International Food and Agribusiness Management Review*, Vol. 5. pp. 41–59.
- Harte, N. L. (1997): Creeping Privatisation of Irish Cooperatives: A Transaction Cost Explanation. In: Nilsson, J., Van Dijk, G. (szerk.): *In Strategies and Structures in the Agro-Food Industries*. Assen: van Gorcum, pp. 31–53.
- Hodosi A. (2009): A bizalom és együttműködés elméleti háttere. Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Doktori Iskola, Debrecen (kézirat).

- Jámbor A. – Szabó G.G. (2017): Együttműködés az európai élelmiszer-gazdaságban: szakirodalmi körkép. In: Szabó G.G. – Baranyai Zs. (szerk.): A szövetkezés–együttműködés gazdasági és társadalmi akadályai, makro- és mikrogazdasági feltételei, valamint fejlesztési lehetőségei a magyar élelmiszer-gazdaságban. Budapest: Agroinform Kiadó, 2017.
- Kapronczai I. (szerk.) – Korodiné Dobolyi E. – Kovács H. – Kürti A. – Varga, E. – Vágó Sz. (2005): A mezőgazdasági termelők alkalmazkodóképességének jellemzői (Gazdálkodói válaszok időszerű kérdésekre). AKI, Budapest, Agrárgazdasági Tanulmányok, 2005. 6.sz., p. 197.
- Larsen, K. (2008): Economic consequences of collaborative arrangements in the agricultural firm. Doctoral thesis. No. 2008:28. Swedish University of Agricultural Sciences. Uppsala.
- McAllister, D. J. (1995): Affect- and cognitive-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations. *Academy of Management Journal* 38., pp. 24–59.
- Nagy I. – Takács I. (2001): Importance of Saving machinery using – and farmers helping cooperation in the agriculture – Eastern-European countries. *ANNALS of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists*. 3 (5), pp. 128–130
- OTKA (2011): Részletes szakmai zárójelentés – K68467 sz. OTKA téma: „Élelmiszer-gazdasági termelői szervezetek interdiszciplináris elemzése, különös tekintettel az emberi tényezőre”, 2007. július 1–2011. június 30. Témavezető: Dr. Szabó Gábor. p. 20.
- Sholtes, P. R. (1998): *The Leader's handbook: making things happen – Getting things done*. New York: McGraw-Hill.
- Szabó G. – Katonáné K. J. – Popovics P. (2005): A társadalmi tőke szerepe a vidékfejlesztésben. In: Jávor A. (szerk.): *A mezőgazdaság tőkeszükséglete és hatékonysága*. Debrecen: DE ATC AVK, pp. 223–229.
- Szabó G. G. (2002): A szövetkezeti vertikális integráció fejlődése az élelmiszer-gazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 49 (3), pp. 235–251.
- Szabó G. G. (2010): The importance and role of trust in agricultural marketing co-operatives. MTA – AKI, Budapest: *Studies in Agricultural Economics*, No. 112 (2010). pp. 5–22.
- Szabó G. G. (2011): Szövetkezetek az élelmiszer-gazdaságban: Gondolatok az ún. előmozdító típusú szövetkezés gazdasági lényegéről és integrációs jelentőségéről. Budapest: Agroinform Kiadó, p. 255.
- Szabó G. G. (2013): Gondolatok az élelmiszer-gazdasági szövetkezés gazdasági lényegéről és integrációs jelentőségéről. *Gazdálkodás* 57 (3), pp. 203–223.

- Szabó G. G. – Baranyai Zs – Takács I. (2011): The Importance and Role of Trust in Agricultural Co-operation – Some Empirical Experiences from Hungary. In: EAAE 2011 Congress: Change and Uncertainty – Challenges for Agriculture, Food and Natural Resources. Zurich, Svájc, 08.30. 2011. – 02.09. 2011. Zurich: ETH, pp. 1–13. Paper 139. (Letölthető: [http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/116068/2/Szabo\\_Gabor\\_139.pdf](http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/116068/2/Szabo_Gabor_139.pdf) )
- Szabó G. G. – Barta I. (2014): A mezőgazdasági termelői szervezetek-szövetkezetek jelentőségének és helyzetének változása az EU-csatlakozás után. *Gazdálkodás*, 58 (3), pp. 263–278.
- Takács I. (2000): Gépkör – jó alternatíva? *Gazdálkodás*. 44 (4), pp. 44–55.
- Takács I. (szerk.) (2017): Az együttműködési attitűdök gazdasági-társadalmi hatótényezői az Észak-magyarországi Régióban működő kkv-kban. Az OTKA és a Károly Róbert Főiskola támogatásával. Gyöngyös, p. 190.
- Takács I. – Takácsné Gy. K. – Baranyai Zs. (2012): The Role of Trust in Cooperation between farmers – the Outcomes of a Survey in Békés County. *Applied Studies in Agribusiness and Commerce – APSRACT*, 6 (5), pp. 105–114.
- Takácsné György K. – Takács I. (2003): Az üzemméret és a tőkehatékonyság összefüggései, a hatékonyságnövelés néhány alternatívája. In: Szűcs István (szerk.): *Birtokviszonyok és mérethatékonyság*. Budapest: AGROINFORM Kiadó, pp. 99–167.
- Tóth A. (2009): *Társadalmi tőke és közösségi marketing az élelmiszer-iparban*. (PhD értekezés) BCE Gazdálkodástani Doktori Iskola, Budapest.
- Tömpe F. (2008): A társadalmi tőke nagyságának a felmérése a magyar farmgazdaságok körében, és összefüggése néhány jellemzőjünkkel. In: Szűcs I. – Farkasné Fekete M. (szerk.). *Hatékonyság a mezőgazdaságban (Elmélet és gyakorlat)*. Budapest: Agroinform Kiadó, pp. 95–101.
- Wiesinger, G. – Vihinen, H. – Tapio-Biström, M.–L. – Szabó, G. (2008): Social capital: a dynamic force against marginalisation? In: Brouwer, F. – van Rheenen, T. – Elgersma, A. – Dhillon, S. (szerk.) *Sustainable Land Management: Strategies to Cope with the Marginalisation of Agriculture*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, pp. 197–215.
- Wilson, P.N. (2000): Social capital, trust, and the agribusiness economics. *Journal of Agricultural and Resource Economics* 25 (1). pp. 1–13.

## 1. MELLÉKLET

### Termelői együttműködések felmérése a kamarai tagság körében



## KÉRDŐÍV

A gazdálkodás helyszíne  
(megye):

*Kérjük, hogy jelen kérdőívet a gazdaság „elsőszerű” döntéshozója töltsse ki!*

### Tisztelt Válaszadó!

Ön ezt a kérdőívet, mint a Nemzeti Agrárgazdasági Kamara (NAK) regisztrált tagja kapja. A NAK és az MTA KRTK KTI együttműködésében készülő felmérés célja, hogy megvizsgálja a termelői szövetkezés–együttműködés gazdasági és társadalmi feltételeit és akadályait a magyar agrárgazdaságban.

Kérjük, hogy a kérdőívet a NAK-nál regisztrált gazdasági egységre vonatkozóan töltsse ki! Amennyiben a családon/háztartáson belül több regisztráció is van, vagyis többen is folytatnak – jogilag önálló – gazdálkodói tevékenységet, akkor azok jellemzőinek megadása további kérdőívek kitöltésével történjen!

**Fontos!** A kérdőív kitöltése önkéntes és anonim, a benne szereplő adatok csak kutatási célokat szolgálnak, garantált, hogy azokba – válaszadóra visszaazonosítható módon – harmadik fél nem nyer betekintést! Mindezek alapján kérjük, hogy legjobb belátása szerint, őszintén válaszoljon a megfogalmazott kérdésekre.

Köszönjük, hogy a kérdőív kitöltésével hozzájárult a kutatás sikeréhez!

### I. A GAZDASÁG ÁLTALÁNOS ADATAI

#### 1.1. A gazdaság működési formája *(Kérjük, jelölje X-szel a megfelelő választ!)*

|  |                          |                                     |                          |
|--|--------------------------|-------------------------------------|--------------------------|
| (1) Óstermelő;   | <input type="checkbox"/> | (4) Betéti társaság;                | <input type="checkbox"/> |
| (2) Egyéni vállalkozó;   | <input type="checkbox"/> | (5) Korlátolt felelősségű társaság; | <input type="checkbox"/> |
| (3) Szövetkezet;   | <input type="checkbox"/> | (6) Egyéb, mégpedig:.....;          | <input type="checkbox"/> |
| Az előzőeken túlmenően, családi gazdaságként működik? Nem (0) <input type="checkbox"/> Igen (1) <input type="checkbox"/> |                          |                                     |                          |



1.2. Gazdálkodás személyi feltételei (Kérjük, jelölje X-szel, illetve írja a pontozott vonalra a megfelelő válaszokat!)

| Információk a gazdaság irányítójáról, elsőszámú döntéshozójáról...  |  |
|---|--|
| (A) A gazdaság irányítójának neme   | (1) férfi <input type="checkbox"/> (2) nő <input type="checkbox"/> |
| (B) A gazdaság irányítójának életkora, év   | .....  |
| (C) A gazdaság irányítója önálló gazdálkodási tevékenységének kezdete, évszám   | .....  |
| (D) A gazdaság irányítójának legmagasabb iskolai végzettsége  |  |
| (1) kevesebb, mint 8 általános iskolai osztály;   | (5) főiskola vagy BA, <input type="checkbox"/>                     |
| (2) általános iskola (8 osztály);   | BSc; <input type="checkbox"/>                                      |
| (3) szakmunkás iskola;  | (6) egyetem vagy MA, <input type="checkbox"/>                      |
| (4) érettségi;  | MSc; <input type="checkbox"/>                                      |
|   | (7) egyéb:.....; <input type="checkbox"/>                          |
| (E) A gazdaság irányítója rendelkezik-e mezőgazdasági végzettséggel? Igen <input type="checkbox"/>                                  |  |
| Nem <input type="checkbox"/>  |  |
| (F) A gazdaság irányítójának a mezőgazdasági tevékenységen kívüli, bármilyen egyéb (beleértve pl. a nyugdíjat is!) jövedelemforrása |  |
| (1) nincs;  | <input type="checkbox"/>   |
| (2) van, ami az összes jövedelmének kevesebb, mint 25%-át biztosítja;   | <input type="checkbox"/>   |
| (3) van, ami az összes jövedelmének 25–50%-át biztosítja;   | <input type="checkbox"/>   |
| (4) van, ami az összes jövedelmének 50–75%-át biztosítja;   | <input type="checkbox"/>   |
| (5) van, ami az összes jövedelmének több mint 75%-át biztosítja;  | <input type="checkbox"/>   |
| (6) Nem tudom megítélni / nem akarok válaszolni.  | <input type="checkbox"/>   |

1.3. Gazdálkodás tárgyi feltételei a 2014-es naptári év végén (Kérjük, írja be, illetve jelölje meg X-szel a megfelelő válaszokat!)

| Információk a gazdaság tárgyi feltételeiről...                           |   |
|--|---|
| (A) A gazdaság által használt összes földterület nagysága, hektár        | .....                                     |
| (B) A gazdaság állatállományának nagysága:                               |   |
| (1) A gazdaság nem rendelkezik állatállománnyal <input type="checkbox"/> |   |
| (2) Szarvasmarha (tejelő), db<br>.....                                   | (6) Szarvasmarha (húshasznú),<br>db ..... |
| (3) Juh és kecske, db .....  | (7) Sertés, db .....                      |
| (4) Vizi szárnyas, db .....  | (8) Baromfi, db .....                     |
| (5) Méh, család .....  | (9) Hal, db .....                         |
| (10) Egyéb, mégpedig:.....   | .....                                     |

|  |   |  |
|--|---|--|
| (C) Nagyságrendileg becsülje meg a gazdálkodást segítő technikai erőforrások (pl. gépek, épületek) összesített piaci értékét a gazdaságában! |   |  |
| (1) 1 millió Ft alatt <input type="checkbox"/>   | (2) 1–5 millió Ft között <input type="checkbox"/>           | (3) 5–20 millió Ft között <input type="checkbox"/> |
| (4) 20–50 millió Ft között <input type="checkbox"/>  | (5) 50–100 millió Ft között <input type="checkbox"/>        | (6) 100 millió Ft felett <input type="checkbox"/>  |
|  | (7) Nem tudom / nem akarom megadni <input type="checkbox"/> |  |

1.4. Gazdaság teljesítménye a 2014-es naptári évben *(Kérjük, írja be a pontozott vonalakra, illetve jelölje meg X-szel a megfelelő válaszokat!)*

| A gazdaság teljesítményéről...   |   |  |
|--|---|--|
| (A) A gazdaság mezőgazdasági tevékenységből származó összes becsült nettó árbevétele<br>(csak értékesítési tevékenységből, támogatások és egyéb nélkül): |   |  |
| (1) 1 millió Ft alatt <input type="checkbox"/>   | (2) 1–5 millió Ft között <input type="checkbox"/>           | (3) 5–20 millió Ft között <input type="checkbox"/> |
| (4) 20–50 millió Ft között <input type="checkbox"/>  | (5) 50–100 millió Ft között <input type="checkbox"/>        | (6) 100 millió Ft felett <input type="checkbox"/>  |
|  | (7) Nem tudom / nem akarom megadni <input type="checkbox"/> |  |

|  |                                  |                          |
|--|----------------------------------|--------------------------|
| (B) Az alábbi termelési tevékenységek közül melyikből származott az árbevétele legnagyobb része: |                                  |                          |
| (1) Szántóföldi növénytermesztés   | (5) Baromfitartás                | <input type="checkbox"/> |
| (2) Zöldség-gyümölcsstermesztés  | (6) Tejhasznú szarvasmarhatartás | <input type="checkbox"/> |
| (3) Erdészeti tevékenység  | (7) Húshasznú szarvasmarhatartás | <input type="checkbox"/> |
| (4) Sertéstartás   | (8) Egyéb, mégpedig:.....        | <input type="checkbox"/> |

|   |  |  |
|---|--|--|
| (C) Milyen csatornákon értékesíti a termelés során képződött áruállapot <i>(Több válasz is megjelölhető!)</i> |  |  |
| (1) Nagybani piac <input type="checkbox"/>  | (4) Közvetlenül a feldolgozó <input type="checkbox"/>                    |  |
| (2) Felvásárlónak / nagykereskedő a) termelői tulajdonú (TCS, TÉSZ, Szöv.) <input type="checkbox"/>           | (5) Közvetlenül a kiskereskedelem a) Áruházlánc <input type="checkbox"/> |  |
| b) nem termelői tulajdonú (Rt., Kft.) <input type="checkbox"/>  | b) Önálló bolt <input type="checkbox"/>                                  |  |
| (3) Közvetlenül végfogyasztó a) háztól <input type="checkbox"/>   | (6) Egyéb, mégpedig:..... <input type="checkbox"/>                       |  |
| b) Termelői piac <input type="checkbox"/>   |  |  |

## II. EGYÜTTMŰKÖDÉSI AKTIVITÁS

### 2.1. A gazdálkodó együttműködési aktivitása

(A) Gazdasága tagja-e, illetve csatlakozott-e az alábbiakban felsorolt gazdálkodói együttműködések valamelyikéhez? Kérjük, jelölje X-szel a megfelelő válaszokat! (Több válasz is megjelölhető!)

| FORMÁLIS EGYÜTTMŰKÖDÉSEK<br>(döntően írásbeli szerződésbe foglalt együttműködések, melyek működése jogilag szabályozott)  |   |
|---|---|
| (1) Termelői tulajdonú szervezeti forma (TCS, TÉSZ, Szövetkezet, Gépkör) <input type="checkbox"/>   | (7) Klaszter <input type="checkbox"/>   |
| (2) Termelői tulajdonú gazdasági társaság (Rt., Kft stb.) <input type="checkbox"/>  | (8) Szakmai szervezet (pl. szaktanácsadás és egyéb szolgáltatások biztosítása) <input type="checkbox"/> |
| (3) Nem termelői tulajdonú gazdasági társaság (Rt., Kft stb.) (pl. integrátorok) <input type="checkbox"/>   | (9) Hegyközség <input type="checkbox"/>   |
| (4) Erdőbirtokossági társulat <input type="checkbox"/>  | (10) LEADER csoport <input type="checkbox"/>  |
| (5) Terméktanács <input type="checkbox"/>   | (11) Vízgazdálkodási társulat <input type="checkbox"/>  |
| (6) Szakmaközi szervezet <input type="checkbox"/>   | (12) Egyéb, mégpedig:..... <input type="checkbox"/>   |
| INFORMÁLIS EGYÜTTMŰKÖDÉSEK<br>(rokoni, baráti, illetve ismerősi körben létrejövő, jellemzően szóbeli együttműködési megállapodások, melyek tartalma jogilag nem szabályozott, működésének feltételeit a benne résztvevő gazdálkodók alakítják ki) |   |
| (13) Gépi bérszolgáltatás <input type="checkbox"/>  | (18) Közös értékesítés <input type="checkbox"/>   |
| (14) Kölcsönösségen alapuló (fizikai és/vagy gépi) munkák végzése <input type="checkbox"/>  | (19) Termeléshez kapcsolódó szolgáltatások közös igénybevétele <input type="checkbox"/>                 |
| (15) Gépek, eszközök kölcsönadása egymásnak <input type="checkbox"/>  | (20) Raktározás <input type="checkbox"/>  |
| (16) Termelési erőforrások (pl. gépek, eszközök) közös beszerzése és használata <input type="checkbox"/>  | (21) Egyéb, mégpedig:..... <input type="checkbox"/>   |
| (17) Inputok közös beszerzése <input type="checkbox"/>  | (22) Egyéb, mégpedig:..... <input type="checkbox"/>   |
| (23) SEMMILYEN EGYÜTTMŰKÖDÉSBEN NEM VESZEK RÉSZT, ILLETVE NEM VAGYOK TAGJA <input type="checkbox"/>   |   |

**Az 1–22 pontok valamelyikének megjelölése esetén ugorjon a (C) kérdéshez!**

(B) Amennyiben nem tagja semmilyen együttműködésnek, úgy mi ennek az oka? Kérjük, jelölje X-szel a megfelelőnek tartott válasz(oka)t! (Több válasz is megjelölhető!)

|   |  |
|---|--|
| (1) Korábban rossz tapasztalatom volt <input type="checkbox"/>                                      | (11) Anyagilag túl sokba kerülne (pl. csatlakozási díj, működési hozzájárulás stb.) <input type="checkbox"/> |
| (2) Nincsenek információim az együttműködési formákról, ezért tartok tőlük <input type="checkbox"/> | (12) Egyszerűen nem éri meg, mert:   |
| (3) Nem bízom a gazdatársaimban <input type="checkbox"/>  | (a) túlzottan „belelátanak” a gazdaságom működésébe <input type="checkbox"/>                                 |
| (4) Nem tudnék megbízni a szerveződés vezetőiben <input type="checkbox"/>                           | (b) nem származik belőle érdemi gazdasági hasznom <input type="checkbox"/>                                   |
| (5) Azt hallottam, hogy ezek az együttműködések rosszul működnek <input type="checkbox"/>           | (c) nem elég nagy a támogatás <input type="checkbox"/>   |
| (6) Nem bízom a jelenlegi együttműködési formákban <input type="checkbox"/>                         | (d) túl bonyolult a jogi szabályozás <input type="checkbox"/>  |
| (7) Nem ismerem a lehetőségeimet <input type="checkbox"/>   | (e) túl sok időmet kötné le az adminisztráció <input type="checkbox"/>                                       |
| (8) Nincs a környéken olyan együttműködés, amihez csatlakozni tudnék <input type="checkbox"/>       | (f) Egyéb, mégpedig..... <input type="checkbox"/>  |
| (9) Nincs rá szükségem, egyedül is boldogulok <input type="checkbox"/>                              | 13) Egyéb, mégpedig..... <input type="checkbox"/>  |
| (10) Nem akarok elköteleződni, függeni senkitől <input type="checkbox"/>                            | (14) Egyéb, mégpedig..... <input type="checkbox"/>   |

### Kérjük, folytassa a (D) kérdéstől!

(C) Kérjük, értékelje 1–5 skálán az alábbi állításokat aszerint, hogy az együttműködésbe vagy együttműködésekbe történő belépésekor az egyes okok mennyire voltak meghatározóak, érvényesek (1– *egyáltalán nem igaz*; 2– *nagyon kis mértékben*; 3– *kis mértékben*; 4– *közepes mértékben*; 5– *nagymértékben igaz*)! A számokat kérjük a pontozott vonalra írja!

| Az együttműködésbe történő belépés egyik legfontosabb oka a(z):                | Kérjük, írja be a megfelelő számot! |
|--|-------------------------------------|
| (1) Értékesítés biztonságának javítása   | .....                               |
| (2) Alkuerő növelése   | .....                               |
| (3) Értékesítési árak kiszámíthatóságának javítása                             | .....                               |
| (4) Termelési kockázat csökkentése   | .....                               |
| (5) Termelés koordinálása a piaci igények szerint – piaci kockázat csökkentése | .....                               |
| (6) Inputanyagok, tenyészállatok közös, így vélhetően olcsóbb beszerzése       | .....                               |
| (7) Gépek, eszközök bérlésének, illetve bérbeadásának lehetősége               | .....                               |
| (8) Termesztéstechnológiai szaktanácsadás igénybevételének lehetősége          | .....                               |
| (9) Adózási, számviteli tanácsadás igénybevételének lehetősége                 | .....                               |
| (10) Környezetbarát termelési módszerek alkalmazásának lehetősége              | .....                               |
| (11) Közösséghez való tartozás igénye  | .....                               |
| (12) Több támogatáshoz való hozzáférés lehetősége                              | .....                               |
| (13) Pályázatírásban segítség  | .....                               |
| (14) Bizonyos pályázatoknál plusz pont a termelői szervezeti tagság            | .....                               |
| (15) Termelési erőforrásaim hatékonyabb kihasználása                           | .....                               |
| (16) Bértárolás lehetősége   | .....                               |
| (17) Időmegtakarítás   | .....                               |
| (18) Közös feldolgozásból származó többletjövedelem                            | .....                               |

| Az együttműködésbe történő belépés egyik legfontosabb oka a(z):                   | Kérjük, írja be a megfelelő számot! |
|---|-------------------------------------|
| (19) A beszerzési és piacra jutási költségek csökkentése                          | .....                               |
| (20) Információhoz való hozzájutás könnyebb és gyorsabb                           | .....                               |
| (21) Képzés, oktatás  | .....                               |
| (22) Biztosabb a pénzhez jutás vevőktől a szervezeten keresztül, mint külön-külön | .....                               |
| (23) Könnyebb a hitelekhez történő hozzájutás                                     | .....                               |
| (24) Inputok előfinanszíroztatásának lehetősége                                   | .....                               |
| (25) Egyéb, mégpedig:   | .....                               |
| (26) Egyéb, mégpedig:   | .....                               |

(D) Milyen szolgáltatásokat vesz, illetve venne igénybe az együttműködés(ek) től, amelyekben részt vesz! Kérjük, minden sorban jelölje meg X-szel a megfelelő választ!

Amennyiben gazdasága NEM VESZ RÉSZT SEMMILYEN EGYÜTTMŰKÖDÉSBEN, kérjük a (3), (4) és (5) jelű oszlopok alapján értékelje az egyes szolgáltatási területeket a jövőre vonatkozóan, hogy azokban részt kíván-e venni!

| Szolgáltatás megnevezése   | (1)<br>Igen,<br>rendszeresen | (2)<br>Igen,<br>alkalom-<br>szerűen | (3)<br>Nem,<br>de terve-<br>zem | (4)<br>Nem,<br>és nem is<br>tervezem | (5)<br>Szeret-<br>ném,<br>de nincs<br>lehetőség |
|--|------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------|---|
| 1. Inputanyagok (növényvédő szer, műtrágya, szaporító anyag stb.) beszerzése | <input type="checkbox"/>     | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>        | <input type="checkbox"/>             | <input type="checkbox"/>                        |
| 2. Előfinanszírozás  | <input type="checkbox"/>     | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>        | <input type="checkbox"/>             | <input type="checkbox"/>                        |
| 3. Gépi szolgáltatás   | <input type="checkbox"/>     | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>        | <input type="checkbox"/>             | <input type="checkbox"/>                        |
| 4. Logisztika, közös szállítás, megtermelt áru begyűjtése                    | <input type="checkbox"/>     | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>        | <input type="checkbox"/>             | <input type="checkbox"/>                        |
| 5. Bértárolás, hűtés   | <input type="checkbox"/>     | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>        | <input type="checkbox"/>             | <input type="checkbox"/>                        |
| 6. Göngyöleg kihelyezése   | <input type="checkbox"/>     | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>        | <input type="checkbox"/>             | <input type="checkbox"/>                        |
| 7. Közös értékesítés   | <input type="checkbox"/>     | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>        | <input type="checkbox"/>             | <input type="checkbox"/>                        |
| 8. Hulladékbegyűjtés   | <input type="checkbox"/>     | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>        | <input type="checkbox"/>             | <input type="checkbox"/>                        |
| 9. Technológiai tanácsadás   | <input type="checkbox"/>     | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>        | <input type="checkbox"/>             | <input type="checkbox"/>                        |

| Szolgáltatás megnevezése           | (1)<br>Igen,<br>rend-<br>szeresen | (2)<br>Igen,<br>alkalom-<br>szerűen | (3)<br>Nem,<br>de terve-<br>zem | (4)<br>Nem,<br>és nem is<br>tervezem | (5)<br>Szeret-<br>ném,<br>de nincs<br>lehetőség |
|------------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------|---|
| 10. Képzés, oktatás                | <input type="checkbox"/>          | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>        | <input type="checkbox"/>             | <input type="checkbox"/>                        |
| 11. Jogi tanácsadás                | <input type="checkbox"/>          | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>        | <input type="checkbox"/>             | <input type="checkbox"/>                        |
| 12. Adózási, számviteli tanácsadás | <input type="checkbox"/>          | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>        | <input type="checkbox"/>             | <input type="checkbox"/>                        |
| 13. Pályázatiírásban segítség      | <input type="checkbox"/>          | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>        | <input type="checkbox"/>             | <input type="checkbox"/>                        |
| 14. Szakmai érdekképviselet        | <input type="checkbox"/>          | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>        | <input type="checkbox"/>             | <input type="checkbox"/>                        |
| 15. Egyéb1:                        | <input type="checkbox"/>          | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>        | <input type="checkbox"/>             | <input type="checkbox"/>                        |
| 16. Egyéb2:                        | <input type="checkbox"/>          | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>        | <input type="checkbox"/>             | <input type="checkbox"/>                        |

### III. BIZALOM

3.1. Kérjük, értékelje a következő állításokat 1–5 skálán aszerint, hogy azokkal mennyire ért egyet (*Egyáltalán nem értek egyet 1 – 2 – 3 – 4 – 5 Teljesen egyetértek*)! Az Ön által megfelelőnek ítélt számértéket kérjük jelölje meg!

(1) Az emberek nagy része megbízható.

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|

(2) Az emberek nagy része becsületes.

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|

(3) Az emberek ma ugyanolyan becsületesek, mint 20–30 évvel ezelőtt.

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|

(4) Soha nem lehet az ember eléggé óvatos, amikor egy másik emberben megbízik.

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|

(5) Úgy érzem, hogy gazdatársaim feltétlen betartják az adott szavukat.

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|

(6) Úgy érzem, hogy a gazdatársaim a gazdálkodási körülmények kedvezőtlen alakulása esetén sem cselekednének a káromra.

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|

(7) Úgy gondolom, hogy gazdátársaim megfelelően képzettek, rendelkeznek a gazdálkodáshoz szükséges kompetenciával, tudással.

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|

(8) Úgy gondolom, hogy a szerződéses partnerek általában megbízhatóak. Amennyiben semmilyen szerződéssel NEM rendelkezik, kérjük ezt a kérdést hagyja ki, s lépjen a IV. ponthoz!

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|

#### IV. EMBERI KAPCSOLATOK

4.1. Kérjük, értékelje a következő állításokat 1–5 skálán aszerint, hogy azokkal mennyire ért egyet (*Egyáltalán nem értek egyet 1 – 2 – 3 – 4 – 5 Teljesen egyetértek*)! Amennyiben több együttműködésben is részt vesz, akkor a választokat a gazdasága szempontjából legfontosabbnak ítélt együttműködésre vonatkozóan adja meg! Az Ön által megfelelőnek ítélt számértéket kérjük jelölje meg!

Amennyiben SEMMILYEN EGYÜTTMŰKÖDÉSBEN NEM VESZ/VETT RÉSZT, kérjük, lépjen az V. ponthoz!

(1) Úgy hiszem, hogy az együttműködésben az emberi kapcsolatok („emberiség”) fontosabb, mint az üzleti, anyagi szempontok.

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|

(2) Úgy gondolom, hogy köztem és az együttműködésben résztvevő tagtársaim/tulajdonostársaim/integrátorok között nagyon jók az emberi kapcsolatok.

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|

(3) Úgy hiszem, hogy az együttműködés, melyben én is tag vagyok, nagyon jól működik, magas szintű a tagok/tulajdonostársak/integrátorok között az egyetértés.

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|

(4) Rendkívül fontos számomra, hogy az együttműködés többi tagja/tulajdonostársa/integrátora jó véleménnyel legyen rólam.

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|



(5) Tapasztalataim szerint a tagtársaim/tulajdonostársaim/integrátorok az együttműködéssel kapcsolatos vállalásaikat, kötelezettségeiket a lehető legmagasabb szinten teljesítik.

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|

(6) A mindennapi közös munka során azt tapasztalom, hogy az együttműködés vezetése az együttműködéssel kapcsolatos feladatait a lehető legmagasabb szinten teljesíti.

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|

(7) Úgy gondolom, hogy az együttműködéssel kapcsolatos vállalásaimat, kötelezettségeimet a lehető legmagasabb szinten teljesítem.

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|

## V. JÖVŐRE VONATKOZÓ TERVEK, ELKÉPZELÉSEK

5.1. Tervezi-e valamilyen együttműködésbe való belépését? Amennyiben igen, jelölje meg X-szel annak formáját! *(Igen válasz esetén több válasz is megjelölhető!)*

1. NEM

2. IGEN

2.1. Gazdasági célú:

2.1.1. Formális

a) Termelői tulajdonú szervezeti forma (TCS, TÉSZ, Szövetkezet)

b) Termelői tulajdonú gazdasági társaság (Rt., Kft stb.)

c) Nem termelői tulajdonú gazdasági társaság (Rt., Kft stb.)

d) Egyéb, mégpedig:.....

2.1.2. Informális

2.2. Nem kifejezetten gazdasági célú szakmai szervezet

2.3. Egyéb, mégpedig:.....

## VI. MEGJEGYZÉSEK, VÉLEMÉNYEK

Kérjük, fogalmazza meg, ha bármi véleménye, megjegyzése van a mezőgazdasági termelői együttműködéssel kapcsolatban, s a fenti kérdések nem tértek ki rá.

**KÖSZÖNJÜK VÁLASZAIT, SEGÍTSÉGÉT!**

I.

**NORMÁK, ÉRTÉKEK  
ÉS ATTITÚDÖK**



# A társadalmi tőke elmélete és szerepe a magyar nemzetgazdaságban<sup>1</sup>

## Theory and role of social capital in Hungarian national economy

Szabó Gábor

Debreceni Egyetem

### ÖSSZEFOGLALÓ

*A társadalmi tőke szerepének, értelmezésének a vizsgálata napjainkban különös fontosságúnak tekintendő. Tudomásul kell venni, hogy a szövetkezés-együttműködés gazdasági és társadalmi akadályainak elhárítása a magyar (élelmiszer-)gazdaságban is mindenekelőtt a nemzetgazdaság egészét érintő társadalmi és politikai problémák, torzulások feltárásának és azok megoldásának a függvénye. Jelen tanulmányban – szakirodalmi áttekintés keretében – a társadalmi tőke és legfontosabb összetevőinek közgazdasági és szociológiai elméletét, illetve ezek magyar nemzetgazdaságot is érintő problematikáját mutatom be. Tanulmányomban ezért elsőként a hazai társadalmi és politikai kihívások legfontosabbjainak, nevezetesen a politikai gyűlölködés megszüntetésének kérdését tárgyalom, majd a társadalmi tőke elméletét és főbb összetevőit megalapozó klasszikusok munkáját ismertetem, végül a hazai szociológiaelmélet jeles képviselőinek írásait tekintem át. A tanulmány legfontosabb tanulsága, hogy a politikai pártok egymás iránti bizalmatlansága, amennyiben nem ellenfélnek, hanem ellenségnek tekintik egymást, értelemszerűen a szimpatizánsaikra is kiterjed. Ez az állapot nem tartható fenn, mert az ország csődjéhez vezet. A másik igen jelentős és veszélyes probléma ma Magyarországon a korrupció. Érdekesnek tartom, hogy az „eredeti tőkefelhalmozás” fogalmát a mai magyar szakirodalom szemérmesen kerüli. A magyar gazdák számára a korrupció veszélyét főként az EU-beli támogatásokkal kapcsolatos pályázatok jelentik.*

**Kulcsszavak:** társadalmi tőke, normák, bizalom, társulási készség, korrupció

**JEL kód:** 025, J24, P37, E26

---

<sup>1</sup>A tanulmány az OTKA K 105730 sz. téma támogatásával készült.

## ABSTRACT

*Analyses of role and interpretation of social capital is with a special importance nowadays. It is clear that remedy of economic and social obstacles of co-operation in agri-food economy can be traced back to the exploration and solution of the social and political problems, distortions concerning the whole national economy. In present study – in the framework of literature review – we show economic and sociological theories of different elements of social capital as well as their problems concerning national economy. In our paper at first we study the most important national social and political challenge, namely the political rancour then we present the theory and most important elements of social capital written in its classical works and finally we review the works of most important representatives of Hungarian sociological theory. The most important lesson of our study is that distrust of political parties against each other, which influences their sympathisers as well, can not hold up because it will lead to the bankruptcy of the country. The other important and dangerous problem nowadays in Hungary is the corruption. It is interesting that that the concept of “original capital accumulation” is forborne by the Hungarian literature very shyly. For the Hungarian farmers the danger of corruption is represented mainly by the tenders regarding EU supports.*

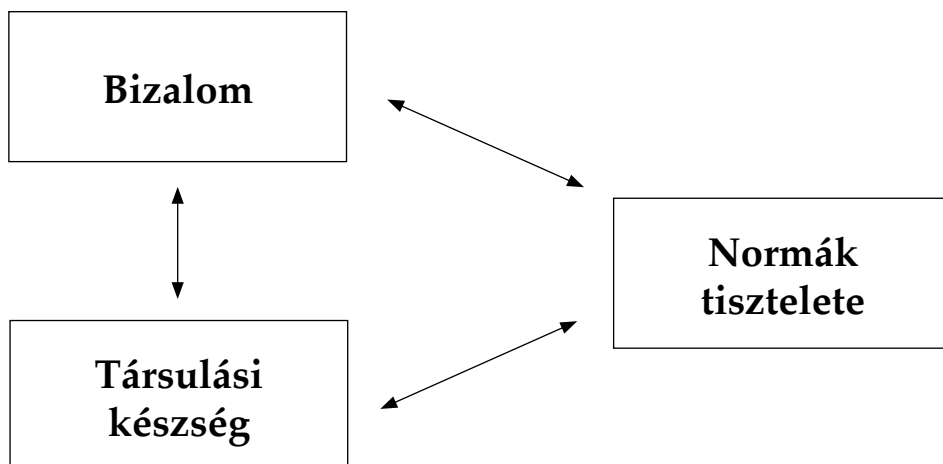
**Keywords:** social capital, norms, trust, willingness to cooperate, corruption  
**JEL code:** 025, J24, P37, E26

## 1. BEVEZETÉS

A társadalmi tőke szerepének, értelmezésének a vizsgálata napjainkban különös fontosságúnak tekintendő. Tudomásul kell venni, hogy a szövetkezés-együttműködés gazdasági és társadalmi akadályainak elhárítása a magyar élelmiszer-gazdaságban is mindenekelőtt a nemzetgazdaság egészét érintő társadalmi és politikai problémák, torzulások feltárásának és azok megoldásának a függvénye.

Jelen tanulmányban szakirodalmi áttekintés (literature review) keretében a társadalmi tőke és legfontosabb összetevőinek közgazdasági és szociológiai elméletét és a magyar nemzetgazdaságot érintő problematikáját mutatom be, a teljesség igénye nélkül.

A következő ábra jól összefoglalja a társadalmi tőke legfontosabb elemeinek (bizalom, társulási készség, normák tisztelete) kapcsolatrendszerét (1. ábra).



Forrás: Štulhofer, 2000

1. ábra: A társadalmi tőke szerkezete

A tanulmány a következőképpen épül fel. A 2. pontban a hazai társadalmi és politikai kihívások legfontosabbjának, nevezetesen a politikai gyűlölködés megszüntetésének kérdését tárgyalom. A következő részben a társadalmi tőke elméletét és főbb összetevőit megalapozó klasszikusok munkáját ismertetem, majd a 4. pontban a hazai szociológiai elmélet jeles képviselőinek írásait tekintem át. A tanulmányt az eredmények rövid összefoglalása és a következtetések zárják.

## 2. ELMÉLETI ÉS GYAKORLATI SZAKEMBEREK VÉLEMÉNYEI, JAVASLATAI HAZÁNK TÁRSADALMI ÉS POLITIKAI PROBLÉMÁINAK MEGOLDÁSÁRA

Az *Osiris Kiadó* kiadásában kora nyáron jelent meg a Hegyemenet (Társadalmi és politikai kihívások Magyarországon) c. könyv (Jakab – Urbán, 2017). Jakab András és Urbán László szerkesztők az előszóban a következőket írják:

„E tanulmánykötet célja, hogy elméleti és gyakorlati szakemberek bevonásával számba vegyen a magyar társadalom és politika előtt álló fontos kihívásokat, egyúttal megoldási javaslatokat is körvonalaz. ...a mai magyar közbeszédben gyakran felmerülő kérdésekre a legfrissebb közgazdaságtani, szociológiai, politikatudományi, jogtudományi és történettudományi eredmények felhasználásával....” (Jakab – Urbán, 2017: 7).

Az alábbiakban a könyv néhány szerzőjének a *társadalmi tőkéhez* kapcsolódó gondolatait ismertetem.

*Tölgyesi* (2017: 9) „Kompország reményei” c. tanulmánya a következő mondattal kezdődik: „1989 ingatag bizakodása után ismét kudarcba fordult a polgárosodás ügye.”

A könyvfejezet egésze egyértelműen alátámasztja a rendszerváltás utáni időszakban meglévő, a politikai pártok mai idősokra már kezelhetetlennek tűnő egymás iránti *bizalmatlanságát*. Ennek eredményeként „2004 után Magyarország nemhogy közeledni nem tudott a Nyugat fejlettségéhez, hanem a térségben is egyre jobban lemaradt... A többi ország sikeres időszakát a nyugatos polgári erők összefogása: egyetlen nagy polgári párt vagy széles nyugatos koalíció kormányzása alapozta meg... nálunk sohasem volt meg a biztos támasz a valóban szilárd polgári kormányzáshoz.” (i.m.: 11)

A szerző megjegyzi, hogy az utóbbi időben meggyengült a régi kapitalista elitbe vetett hit is.

*Tölgyesi* legerősebb állítása, hogy „A kölcsönös gyűlöletnyilvánítás uralja a hazai közbeszédet.” (i.m.: 33) Igen súlyos megjegyzés az is, hogy „A közélet alárendelődik a barát és ellenség megkülönböztetésének”. (i.m.: 35)

Elgondolkoztató *Tölgyesi* azon állítása, hogy „A nyugatos megoldások folyvást beleütköznek a magyarok többségének régről hozott értékrendjébe.” (i.m.: 36) Végül több mint elgondolkoztató a szerző zárógondolata, mely szerint: „A kimunkált szakpolitikai javaslatok alighanem akkor érhetnek célba, ha végre megteremthető lesz az évszázada egymás ellen fellépő polgári politikák valamiféle békéje...” (i.m.: 36)

A társadalom érték szerkezetének kutatása/leírása értékes tanulságokkal szolgál a nemzetgazdaság egyes termelő ágazatai, így az élelmiszer-gazdaság számára is.

*Tóth* (2017) dolgozatában az „Értékválasztások, beidegződések és az illiberalizmusra való fogadókészség Magyarországon” témákat helyezte előtérbe. A magyar társadalom érték szerkezetének sajátosságaiaként négy jelenséget emelt ki: (i.m.: 38)

- erősen bizalomhiányos (mind a más embertársainkkal, mind pedig az intézményekkel kapcsolatos bizalom tendenciáit illetően);
- felemás viszonyban van a normakövetés és normaszegés megítélését illetően (korrupciós percepciója relatíve magas, de mindezt hajlamos az élet részének tekinteni, és persze a korrupciós gyakorlatokat alapvetően nem magunknak, hanem a szabályokat a tőlünk eltérően nem követő embertársainknak tulajdonítjuk);

- a gazdaságban kialakult egyenlőtlenségeket igazságtalanul nagyoknak, és ami ennél még talán fontosabb, az érvényesülés módját és így az egyenlőtlenségek kialakulásának mechanizmusait is elfogadhatatlannak tartjuk, nem a teljesítményekhez, hanem kiskapukhoz, normaszegéshez, mások kárára való törtetéshez kötjük és összességében az egész gazdasági működést zéró összegű játéknak tartjuk;
- erősen államfüggő (az újraelosztást és az állami megoldásokat jobban támogatja, mint a piac megoldásait és technikáit).

Egy 2015–2016-os friss elemzésben a TÁRKI háztartásokban készült felmérésében „a korábbiakhoz képest is jobban előtérbe került az az álláspont, amely szerint az előrejutás elsősorban a megfelelő kapcsolatokon múlik, és sokkal kevésbé a törekvésen, vagy az egyéni ambíciókon”. (i.m.: 39)

Érdekes, hogy a szerző egyértelműen állást foglal amellett, hogy a bizalom, a tolerancia és a normakövetés/normaszegés tekintetében „pont olyanok vagyunk, mint a környezetünk.” (i.m.: 43)

Igen elgondolkoztató a szerzőnek az a véleménye, hogy sokkal könnyebb megmondani azt, hogy mit nem lenne szabad megtenni, mint hogy mit nem lenne szabad túlzottan érvényesülni hagyni a társadalom értékszerkezetében.

*Gyurgyák (2017)* történeti elemzésében az egyik kulcsfontosságú megállapítás a következő: „... az állandó megszakítottság, az organikus fejlődés teljes hiánya, az örökös újrakezdések és kudarcba fulladások, az egymástól gyökeresen eltérő ideológiák és jövőképek... folyamatosan rombolták és rombolják ma is a magyar politikázó közvéleményt és a társadalmat.” (i.m.: 54)

A *társulási készséget* vizsgáló kutatómunkám tekintetében különösen fontosnak tekintendők a következő gondolatok: „...európai összehasonlításban a magyarok hedonistábbak, individuálisabbak, de biztonságra törekvőbbek, valamint kevésbé alkalmazkodók, nonkonformistábbak, mint európai polgártársaik, s Magyarországot inkább az intézmények és az emberek iránti feltűnő bizalmatlanság, valamint a helyzettel szembeni nagyfokú elégedetlenség jellemzi.” (Füstös–Szokolczai–Tárnok, 2013 – idézi Gyurgyák, 2017)

A fentiek mellett figyelemre méltóak a következő jellemzők is: „Továbbá a népesség kevésbé fogadja el az egyenlőtlenséget, s jellemző rá a *szelektív normaértékelés*, valamint az állami paternalizmust elfogadó attitűd.” (Tóth, 2010 – idézi Gyurgyák, 2017)

Figyelemreméltó megjegyzés, hogy a korrupciós formák és praktikák más és más formában támadnak fel. Ma Magyarországon a „visszaosztós rendszer” a preferált metódus, amely különösen veszélyes formája a korrupciónak, mert szétzilálja a bizalmon és a rögzített szabályokon alapuló polgári társadalmakat.



Gyurgyák külön figyelmet szentel a magyar értelmiség „ösbetegségének”, a szekértábor logikának. Rámutat arra, hogy a *kapcsolati tőkén* s nem a valóságos teljesítményen alapuló szekértáborok esetében nincs remény Magyarországon a normális szellemi-értelmiségi életre.

Egyértelműen egyetértek a történész kolléga véleményével, mely szerint „...Magyarország az örökös megszakítottasból, az újrakezdések bűvös köréből csak úgy léphet ki, ha a magyar politikai, gazdasági és értelmiségi elitünk legalább minimális konszenzusra jut a jövőt, a hogyan továbbot illetően.” (Gyurgyák, 2017: 71)

Boda (2017) a demokrácia útjának erősítését alapvető fontosságúnak tartja. Rámutat arra, hogy a The Economist Intelligence Unit (EIU) 2016. évi adatai szerint a demokrácia általános minősége romlott a világban, a legjelentősebb romlás Kelet-Európában ment végbe.

Különösen veszélyesnek találja a túlzott politikai polarizációt: „Ha ...a szekértábor-logika eluralkodik és az ellenfelet ellenségnek kezdjük tekinteni, akkor a politikai közösség léte forog kockán.” (Boda, 2017: 91)

A szerző szükségesnek tartja a civil társadalom támogatását, mert ez szerinte nemcsak a *társadalmi tőkét* növeli, hanem ösztönzőleg hat a közéleti aktivitásra is.

A Mellár (2017) által írt fejezet a rendszerváltozás utáni időszak három lehetséges alternatíváját vizsgálta fel. Bevezetésként leszögezi, hogy „A modernizációra nyitott innovatív, kezdeményező gazdálkodási mód alapvetően az emberek értékrendjéből, magatartási normáiból és kapcsolati rendszereiből következik.” (Mellár, 2017: 251). Hangsúlyozza, hogy az értékrend és a *viselkedési normák* időben változnak s a kormányok szabályozó szerepe, gazdaságpolitikája és a külső gazdasági környezet szintén hatással vannak a működés eredményére. A közigazdászok többsége a rendszerváltást követően arra számított, hogy javul a magyar gazdaság hatékonysága és versenyképessége s így gyorsan felzárkózunk Nyugat-Európaéhoz. Ez a lehetőség azonban elmaradt.

Az innovatív és versenyképes gazdaság megteremtésének két feltételét jelöli meg Mellár:

- szükség van reális önismeretre,
- valamint aktív gazdaságpolitikára.

Elgondolkoztató, hogy a rendszerváltozás utáni időszakban kezdtünk dinamikus felzárkózni a nyugati országokhoz, azonban az EU-ba történt belépésünket követően ennek dinamikája lelassult, majd az utóbbi években szinte teljesen leállt. Ma hazánk gazdasága és társadalma a fejlődő országok szimp-tómáit mutatja többek között a nagy és kiterjedt fekete- és sötét gazdaság, jelentős, a társadalom szinte minden alrendszerét átszövő korrupció révén.

A szerző kijelenti, hogy „A kialakult helyzetben igen nagy a felelőssége a szellemi és politikai elitnek. Nekik ugyanis világosan látniuk kellene, hogy egy lefelé menő spirálba került az ország: minél tovább halogatjuk a modernizációt, annál nehezebb lesz megvalósítani ...a legnagyobb lehetősége mégiscsak a hivatalban lévő kormányoknak van a változások elindítására.” (Mellár, 2017: 261). Igen figyelemreméltó, hogy Mellár a legfontosabb teendők között említi a *korruptió* visszaszorítását, mégpedig külföldi segédlettel, mert „a magyar politikai és gazdasági elit ma olyan mértékben át van itatva a *korruptióval*, hogy ez a harc csak belső erővel nem vívható meg.” (i.m.: 262)

A szerző az esélyteremtés szempontjából mindenekelőtt az *oktatás* korszerűsítését és az *egészségügy* alapos reformját tartja szükségesnek, mert a *jó minőségű humán tőke* meghatározó eleme a versenyképességnek.

Fontosnak tartom megjegyezni, hogy Mellár hat terület normatív állami támogatását tartja szükségesnek s ezek közé tartozik a *vidékfejlesztés*, a *mezőgazdasági kistermelők termelési rendszerekbe* való integrálása is.

Burai (2017) szociológia tanulmánya a korrupcióról fontos adalékul szolgál arra nézve, hogy az élelmiszer-gazdaságban és ezen belül a mezőgazdaságban a szövetkezés–együttműködés gazdasági és társadalmi akadályai elháruljanak. A szerző tömör és világos bevezetőjében a következőket írja: „Bár a visszaélések súlyos társadalmi és gazdasági következménnyel járnak, a kapcsolatrendszerek kihasználása és az egyéni érdek felülírják a károkat. A korrupció kultúrájának a visszaszorítása nem lehetetlen, de jelentős kihívásokkal jár. Ahhoz, hogy a magyar társadalom kitörjön a járadékvadászatra épülő közbizalom hiányos rendszerből, konszenzuson alapuló, széles körű társadalmi és intézményi összefogásra van szükség. A változásoknak a politikára, az államra, az egészségügyi és a szociális rendszerre, az oktatásra és nevelésre, valamint a gazdaságra is ki kell terjedniük. Ha viszont az érintettek ezeket nem tartják hitelesnek és hasznosnak, és nem bíznak a döntéshozókban és az intézkedéseket megvalósító intézményekben, a lépések hatástalanok maradnak.” (Burai, 2017: 309)

A szerző leszögezi, hogy a korrupció mindig létezett és számos formát öltött a magyar társadalomban. Szociológiai kutatások rámutatnak, hogy „a magyarok zárt gondolkodású, magába forduló, alapvetően bizalom hiányos közegben élnek”. Az Európai Bizottság Magyarországról szóló 2017-es országjelentésében azt írja, hogy „A korrupció kockázata továbbra is magas, és a probléma kezelése érdekében hozott intézkedések igencsak hiányosak”. (EB, 2017)

A szerző szerint a szociológiai kutatások arra utalnak, hogy a magyarok zárt gondolkodásúak, magába forduló, alapvetően bizalmatlanok.

A magyar társadalom e téren mutatott passzivitása pedig a kilátástalanság nagyságának köszönhető. Figyelemreméltó, hogy míg az uniós csatlakozást követő években az EU új tagállamaiban a 3. helyen szerepeltünk, addig ma már csak Bulgária korruptabb nálunk. Burai felhívja a figyelmet arra, hogy a korrupció nemcsak a vesztegetésben és a közsférában nyilvánul meg, a gazdaságban, az egészségügyben stb. is. *A helyzet megoldásához érdemi hatáskörökkel rendelkező átfogó szakpolitikára lenne szükség.*

Nagyon fontos magállapítása a szerzőnek, hogy ha a *normák* bárki számára kikerülhetők, a kettős mérce és a következmények hiánya a döntéshozók munkájának eredményességét jelentős mértékben hiteltelenné tenné.

Burai (2017) záró gondolatait többek között a következőképpen fogalmazta meg: „...a mai korrupciót hosszú távon csak egy fenntartható, stabil, kiszámítható, bizalomra és jólétre alapozott élet és az abba vetett hit válthatja ki.” (i.m.: 323) Ennek érdekében felelősségvállalásra és konszenzusra van szükség a döntéshozók és az egyes állampolgárok között.

A következőkben szükségesnek tartom, hogy *Bordieu, Coleman, Putman és Fukuyama* munkássága alapján röviden ismertessem a társadalmi tőke elméletének főbb gondolatait.

### 3. A TÁRSADALMI TŐKE ELMÉLETE ÉS FŐBB ÖSSZETEVŐI A KLASSZIKUSOK MŰVEIBEN

A társadalmi tőke fogalmának eredete nem egyértelműen tisztázott. A szociológus *Robert T. Putman*, aki sokat tett e tőkeforma beviteléért a tudományos gondolkodásba, úgy véli, hogy *L. J. Hanifan* használta először a „társadalmi tőke” kifejezést. Idézzük: „Az egyén társadalmilag tehetetlen, ha magára hagyják... Ha azonban kapcsolatba lép a szomszédjával, majd mindketten a többi szomszédal, akkor a társadalmi tőke akkumulációja jön létre, mely közvetlenül kielégíti az ő társadalmi igényeit és mely magában hordozza annak a potenciális lehetőségét, hogy jelentősen javuljanak az egész közösség életkörülményei.” (*Hanifan, 1916, idézi Putman, 2000: 19*). *Hanifan* koncepciója hosszú időre, az 50-es évekig gyakorlatilag feledésbe merült. *James S. Coleman* szociológus volt az, aki ezt a kifejezést véglegesen és visszavonhatatlanul a szellemi élet napirendjére tette a 80-as évek végén, amikor (*Hanifan* eredeti céljával egyezően) felhívta a figyelmet az oktatás társadalmi összefüggéseire. Magyarországon elsősorban *Francis Fukuyama* munkássága révén ismerkedhetett meg a szélesebb olvasóközönség e tőkefajttával, mert két könyve is megjelent magyarul (*Fukuyama, 1997 és 2000*). A következőkben

a négy klasszikus: Bordieu, Coleman, Putman és Fukuyama tőkeelméletének néhány kérdésével foglalkozom.

### **Bordieu: társadalmi (kapcsolati) és szimbolikus tőke**

Bordieu véleménye szerint „A tőke felhalmozott munka (tárgyiasult vagy megtestesült) formában...” (Bordieu, 1986), illetve „...a tőke társadalmi viszony...” (Bordieu, 1984). A társadalmi tereket (osztályokat) elemző munkájában az osztályok elkülönítésénél az alapvető dimenziókat a tőke volumene, annak összetétele, valamint ezek időbeli változása határozza meg. A meghatározó tőkefeleségeket három csoportba sorolta: gazdasági, kulturális és társadalmi tőke (Bordieu, 1986).

A tőkeformákat rendkívüli alaposággal vizsgálta tanulmányában a szerző és azt írja, hogy a *kulturális tőke* háromféle formában létezik: *beágyazottság (embodied)* állapotban, vagyis szellemi és testi képességek formájában; *tárgyiasult* állapotban, azaz kulturális javak formájában, és *intézményesített* állapotban, mint például az oktatási eredményeket tanúsító iratok. Érdemesnek tartom megemlíteni, hogy Bordieu a kulturális tőke fogalmába láthatóan a humántőke fogalmát is beleérti.

„A *társadalmi tőke* azoknak a meglévő és potenciális erőforrásoknak az aggregátuma, amelyek ... egy olyan csoporttagsághoz kapcsolódnak, ahol az adott csoport a kollektíven tulajdonolt tőke révén minden tagjának olyan „bizonyítványt” biztosít, mely hitelképesse teszi őt a szó különböző értelmeit tekintve... Az adott ágens társadalmi tőkéjének a volumene az általa ténylegesen aktivizálható kapcsolati hálózat méretétől valamint annak a tőkének (gazdasági, kulturális, vagy szimbolikus) a volumenétől függ, amellyel a hozzákapcsolódó csoporttagok rendelkeznek” írja a szerző (Bordieu, 1986: 9). A társadalmi tőke fogalmát tehát *Bourdieu kapcsolati tőkeként* értelmezi. A szerző a fenti tőkeformák konvertibilitását lehetségesnek tartja, de felhívja a figyelmet arra, hogy annak költségei az adott társadalmi erőviszonyok függvénye.

Bordieu 1994-es könyvében, mely 2002-ben magyar nyelven is megjelent, vállalkozott a *szimbolikus tőke* fogalmának a meghatározására: „...szimbolikus tőkének nevezek bármely (gazdasági, kulturális, iskolai vagy társadalmi) tőkefajtát, ha azt olyan észlelési kategóriák, a szemlélet és a felosztás olyan elvei, az osztályozás olyan rendszerei, olyan kategorizáló és kognitív sémák alapján észlelik, amelyek legalább részben a vizsgált mező objektív struktúrái, vagyis a mezőbeli elosztási struktúra belsővé tételének eredményeképpen jöttek létre... A szimbolikus tőke alapvetően kognitív tőke, amely a felismerésen és az elismerésen nyugszik.” (Bordieu, 2002: 138).

## Coleman: társadalmi tőke (hálózatok, bizalom, normák) és humán tőke

Coleman szerint: "A társadalmi tőke koncepciónak az értéke elsősorban abban rejlik, hogy a funkciói révén a társadalmi struktúra bizonyos aspektusait nevesíti meg" (Coleman, 1988: 10). Kifejti továbbá, hogy más tőkeféléktől eltérően a társadalmi tőke két vagy több céltudatos tevékenységet végző természetes vagy testületi személy (szereplő) közötti kapcsolatok struktúrájában értelmezhető, illetve hangsúlyozza a társadalmi relációkban rejlő információs potenciál fontosságát, továbbá szerinte a hatékony norma a társadalmi tőke erős formáját képezi. Megemlítenéd, hogy a társadalmi tőke előnyeinek a kiaknázásához megfelelő társadalmi szervezetekre van szükség. A szerző nyomatékosan hangsúlyozza, hogy mind a családon belüli társadalmi tőke, mind a közösség társadalmi tőkéje szerepet játszik a felnövekvő generáció humán tőkéjének a létrehozatalában.

Másik, különösen nagyhatású könyvében (Coleman, 1994) egy metaelmélet keretében nagy alapossággal és körültekintéssel tárja fel a társadalmi tőke alapvető három formáját (összetevőjét): a függőségi viszonyokat (hálózatokat), a bizalmat és a normákat. A szerző kifejti, hogy más tőkékhez hasonlóan a társadalmi tőke is hatékony (productive), lehetővé teszi bizonyos célok elérését, melyek nélküle nem valósulnának meg. A fizikai és a humán tőkéhez hasonlóan a társadalmi tőke sem helyettesíthető teljes mértékben, de bizonyos tevékenységek esetében helyettesíthető. Ugyanakkor a társadalmi tőke adott formája, mely bizonyos tevékenységeket elősegít, más tevékenységek esetében használhatatlannak, vagy éppen veszélyesnek bizonyulhatnak. Fontos figyelmeztetés, hogy ez a tőkefajta is elhasználódhat, ha nem kerül megújításra!

A humán tőke és a társadalmi tőke fogalmi megkülönböztetését a szerző a következőképpen interpretálja: „... a humán tőke a személyek megváltoztatása révén történik, melynek során azok szakértelmet és képességeket szereznek, melyek képessé teszik őket új módon tevékenykedni. A társadalmi tőke ezzel szemben oly módon keletkezik, ha az emberek közötti viszonyok oly módon alakulnak, hogy azok megkönnyítik a tevékenységet” (Coleman, 1994: 304).

## Putnam: együttműködés és bizalom

Putnam és munkatársai Coleman-re hivatkozva a következőket írják: „A társadalmi tőke ...a polgári szerveződés olyan jellemzőire utal, mint a bizalom, a normák és a hálózatok, melyek a társadalom hatékonyságát tudják növelni koordinált tevékenységek elősegítése révén.” (Putnam et al., 1993: 167).

Putman és munkatársai fontosnak tartják hangsúlyozni, hogy a társadalmi bizalom modern környezetben két forrásból származhat: a kölcsönöség normáiból és a polgári összefogás hálózataiból. Kiemelik, hogy *a bizalom olajozza az együttműködést*. Minél nagyobb a bizalom az adott közösségben, annál nagyobb a valószínűsége a sikeres együttműködésnek. Az együttműködés pedig táplálja a bizalmat. A bizalom önmaga kiemelkedő vagyona a társadalmi rendszernek, akár az egyénnek. Az egyének azért képesek bizalommal lenni, mert a társadalmi normák és hálózatok tevékenységükben belsőleg rögzülnek. Figyelemreméltó megállapítás, hogy „... a társadalmi bizalom, a kölcsönöség normái, a polgári összefogás hálózatai és a sikeres együttműködés kölcsönösen erősítik egymást.” (Putman et al., 1993: 181).

Putman több kiadásban megjelent könyve (Putman, 2000) az USA-beli társadalom múlt évszázad 70-es éveitől megnyilvánuló szociális problémáinak az okaival foglalkozik, melyek okait egyértelműen a társadalmi tőke meggyengülésével magyarázza. Úgy véli, hogy a társadalmi tőkeelmélet központi gondolata (core idea) az, hogy a társadalmi hálózatoknak értéke van. Egyetért Colemannal, hogy más tőkefélésekkel szemben, „... a társadalmi tőkét az egyének közötti kapcsolatnak tekintjük, melyek társadalmi hálózatokra, kölcsönös normákra és a megbízhatóságra épülnek” (Putman, 2000: 18). Nyomatékosan hangsúlyozza, hogy az általános kölcsönösséggel jellemezhető társadalom hatékonyabb, mint a bizalmatlan társadalom.

### **Fukuyama: a bizalom és a kulturális normák fontossága**

Fukuyama a múlt évszázad végének egyik kiemelkedő szociológusa volt. Magyar fordításban több könyve is megjelent, ezek közül kutatási témánkhoz szorosan kapcsolódnak a *Bizalom* és *A Nagy Szétbomlás* c. könyvei.

A *Bizalom* c. könyv alcíme – a társadalmi erények és a jólét megteremtése – már sugallja a szerző azon megállapítását, mely szerint: „...a gazdasági élet vizsgálatából leszűrhető egyik legfőbb tanulság, egy nemzet jólétét és versenyképességét egyetlen, mindenütt észlelhető kulturális tényező határozza meg: a bizalom szintje az adott társadalomban” (Fukuyama, 1997). Coleman (1988) társadalmi tőkeelméletére hivatkozik, ezen belül pedig hangsúlyozza: az emberek azon képessége, hogy társulni tudnak egymással, nemcsak a gazdasági életben, hanem a társadalmi lét minden területén döntő fontosságú. A társulás képessége pedig attól függ, hogy a közösség értékei és normái mennyire azonosak, s hogy az emberek mennyire képesek egyéni érdekeiket a nagyobb csoportok érdekeinek alárendelni. A közös érdekek bizalmat szülnek, a bizalomnak pedig nagy és mérhető gazdasági értéke van.

A bizalom definícióját a szerző következőképpen fogalmazza meg: „.... a szabályszerű, becsületes és együttműködésre kész viselkedés elvárás egy közösségen belül, a közös normák alapján, e közösség más tagjai részéről. Ezek a normák lehetnek olyan súlyos „értékeket” érintő kérdések, mint Isten vagy az igazság természete, de idetartoznak az olyan világi normák is, mint a szakmai követelmények vagy a viselkedés szabályai.” (Fukuyama, 1997: 45–46).

Kutatási témánk szempontjából igen érdekes Fukuyama véleménye, mely szerint „... vannak etikai szokások, például a spontán társulási készség, melyek döntő fontosságúak a szervezeti innovációra ...nézve. A különböző etikai szokások a gazdasági szervezetek más és más formáinak a kialakítására ösztönöznek, s ez igen változatossá teszi a gazdasági struktúrát” (Fukuyama, 1997: 62). A szerző emellett úgy véli, hogy a spontán társulási készség döntő fontosságú a gazdasági életben.

Fukuyama másik könyvében (Fukuyama, 2000) arra a következtetésre jut, hogy az ipari társadalomból az információs társadalomba való átmenet során az erkölcsi és a társadalmi bomlás számos jele mutatkozik. A technológiai és gazdasági változások következtében a *társadalmi normák szétbomlanak* és a társadalom kénytelen arra törekedni, hogy újból ellássa magát normákkal az új körülmények között. Ennek a törekvésnek a feltételét véleménye szerint a *társadalmi tőke* képezi, melyet a kulturális normák egyik alcsoportjaként nevesít. Magát a társadalmi tőkét a következőképpen definiálja: „A társadalmi tőkét egyszerűen úgy definiálhatjuk, mint azoknak az informális értékeknek és normáknak az összességét, amelyeket a csoport tagjai követnek, s amelyek lehetővé teszik az együttműködést közöttük. Ha a csoport tagjai bízhatnak benne, hogy a többiek megbízhatóan és becsületesen viselkednek, akkor *bizalom* köti össze őket. A bizalom olyan, mint a gépolaj, amitől bármely csoport vagy szervezet simábban, hatékonyabban működik” (Fukuyama, 2000: 33). A társadalmi normák között feltétlenül szerepelniük kell olyan erényeknek, mint az igazmondás, a vállalt kötelezettségek teljesítése és a kölcsönösség. Az információs normák jelentősen csökkentik a tranzakciós költségeket. Bizonyos körülmények között a társadalmi tőke az innovációt és a csoportadaptációt is könnyítheti.

Figyelemreméltó a hálózatok megfogalmazott definíciója: „A hálózat olyan egyenként fellépő emberek csoportja, akik osztoznak bizonyos informális normákban vagy értékekben, túl azokon, amelyek a szokásos piaci tranzakciókhoz szükségesek.” (Fukuyama, 2000: 269). A hálózat tehát társadalmi tőke, bizalmon alapuló kapcsolati rendszer.

Elgondolkodtató a szerző azon véleménye, hogy noha a hierarchikus vallások visszaszorulnak a modern társadalmakban, az általuk felállított kulturális minták továbbra is döntő szerepet játszanak a mai bizalmi viszonyok formálásában.

Úgy vélem, hogy a gazdaságtudományokban, mind a felsőoktatásban, mind a kutatásokban az eddiginél többet kellene foglalkozni szociológiai kérdésekkel. Ennek okán és a közös együttműködés elősegítése érdekében vállalkozom az alábbi fejezetben ismertetett gondolatok kifejtésére.

#### 4. A TÁRSADALMI TŐKE PROBLEMATIKÁJA A MAGYAR SZOCIOLÓGUSOK SZEMÉVEL

A hazai közgazdasági irodalomban eddig viszonylag kevesen foglalkoztak e témakörrel, ezért is nagy jelentőségű, hogy a *Századvég* folyóirat 2015/4. száma *Társadalmi Tőke* címmel jelent meg. Ez lehetőséget adott arra, hogy a társadalmi tőke kérdéseivel foglalkozó szociológus kollégák sokrétű és alapos munkái alapján rövid áttekintést adjak e bonyolult, ugyanakkor izgalmas és fontos témakörrel a teljesség igénye nélkül. Bevezetéképpen azonban szükségesnek tartom, hogy az e témakörrel korábban foglalkozó, de a fent említett kötetben nem szereplő szociológusok véleményét is rövidem áttekintsem.

Szántó Zoltán a gazdaság társadalmi beágyazottságának kérdéskörét tárgyalva egyértelműen kijelenti, hogy a gazdasági cselekvések kulturális beágyazottsága révén a gazdasági célokat és stratégiákat társadalmi értékek (normák) alakítják. (Szántó, 1994) Ebből kifolyólag a kultúra korlátozza a gazdasági racionalitást, arra készítetve az embereket, hogy a piaci csere a társadalmi normáknak megfelelően menjen végbe. A szerző hangsúlyozza, hogy a gazdaságelmélettel szemben, „a szociológia a gazdasági élet szereplőit a társadalmi kapcsolatok sokrétű hálózatába ágyazott cselekvőként fogja fel.” (Szántó, 1994: 3). Gyakorlatilag arról van szó, hogy egyrészt az ökonómiai racionalitást befolyásolja az eladó és vevő sajátos kapcsolata, másrészt a gazdasági cselekvők társadalmi kapcsolatai (társadalmi tőkéje) lehetővé vagy gazdaságosabbá teheti bizonyos gazdasági célok elérését. A cikk zárógondolata, hogy a gazdasági szereplők társadalmi tőkéje – azaz kapcsolati rendszere – egyenlő fontosságú lehet más tőkeformákkal (tárgyi, pénz és emberi tőke).

Angelusz (2010) posztumusz cikkében a társadalmi tőke fogalmának határait vizsgálta Bourdieu tőkeelméletének tükrében. Kifejti, hogy a tőke eredendően ökonómiai fogalom volt, meghatározott termelési viszonyok között, s mindenekelőtt termelési javakra vonatkozott. Az utóbbi évtizedekben



azonban a tőke értelmezési tartománya fokozatosan kiterjedt, ennek első lépése a humán tőke koncepciójának a megjelenése volt. A szerző szerint *Bourdieu* tőkeelmélete révén „...amely részben az anyagi és a szimbolikus tőke megkülönböztetésével, részben az új tőkefajták (gazdasági, kulturális és társadalmi) bevezetésével ... a tőke fogalmának merész kiterjesztésére vállalkozott .... fokozatosan elmosódtak azok a határok, amelyek az erőforrásokat a tőkétől elválasztották.” (*Angelusz, 2010: 152*)

Az egyes tőkefajták (gazdasági, kulturális, társadalmi) formáinak elkülönítését *Bourdieu* csak a kulturális tőke esetében tette meg, *Angelusz* pedig kísérletet tett a másik két tőkefajta esetében is azok inkorporált, objektivált és intézményesült formáinak az elkülönítésére. (1. táblázat)

1. táblázat: A tőkefajták formái és konverziós potenciáljuk

|                 | Inkorporált   | Objektivált tőkefajták  | Intézményes  | Konverziós potenciál |
|-----------------|---|---|--|----------------------|
| Gazdasági tőke  | Üzleti érzék, Vállalkozási, kockázatvállalási hajlandóság                               | Pénz, vagyon, épületek, gépek, részvények                                 | Tulajdonjog  | Magas                |
| Kulturális tőke | Kulturális kompetencia, jó ízlés, tudás-készlet, műveltség                              | Könyvtár, hanglemeztár, festmények  | Iskolai végzettség, bizonyítványok, titulusok                  | Közepes              |
| Társadalmi tőke | Jó fellépés, elegancia, jó modor, humor, hatáskeltés, a rétegspecifikus normák ismerete | Kapcsolatok, network-pozíciók és a hozzájuk kapcsolódó erőforráspotenciál | Patinás név, közismertség, hírnév, nemes-ség, előkelő lakóhely | Alacsony             |

Forrás: *Angelusz, 2010: 154*

*Angelusz* hangsúlyozza, hogy: „A kibővített tőkeelmélet általános megalapozása szükségessé tenné az erőforrásként működő erőforrások és a tőkeként működő erőforrások világos megkülönböztetését” (*Angelusz, 2010: 156*). A társadalmi tőke tárgyiasult formáinak a foglatatát a kapcsolathálózatok képezik. A társadalmi tőke profitjának elsősorban a státuszépítés, a karriermobilitás tekinthető. Ezért az affiliációs szükségleteket kielégítő kapcsolatok nem tekinthetők társadalmi tőkének.

Tardos Angelusz cikkéhez fűzött „széljegyzeteiben” közös publikációikra hivatkozva megjegyzi, hogy „... egyértelműen osztottuk a tőke- és erőforrás fogalmak megkülönböztetésének – az előbbihez kapcsolódó szűkebb értelmezés, specifikus lehatárolás – fontosságát.” Tardos (2010) figyelemreméltónak tartja Angelusznak az 1. táblázatban található tipológiai kísérletet, amely a Bordieu-féle kulturális tőke formáinak anyagi- és társadalmi tőke-fajtákra való transzponálásán alapul. Hozzáteszi, hogy egy ilyen átfogó tőkeelméleti kifejtés a politikai tőke fogalmát is magában foglalhatta volna.

Giczi és Sík (2009) tanulmányukban először a társadalmi tőke négy aspektusát (bizalom, hálózatok, társadalmi normák és civil társadalmi aktivitás) vizsgálják, különös hangsúlyt fektetve az általánosított bizalom kérdésre, de foglalkoznak a partikuláris bizalommal is, illetve a kapcsolati tőke mérésének lehetséges mutatószámaival. Érdekes, hogy a *civil társadalmi aktivitás szintjét* a civil szervezetek aktív tagságának arányával mérték.

Sík Endre könyvében (2012) azt vizsgálja, hogy miként érvényesül a *kapcsolati tőke hatása a magyar társadalom különböző szegmenseiben*. Több mint elgondolkodtató, hogy a szerző szerint a magyar társadalom *túlzott kapcsolati érzékenysége* az elmúlt évtizedekben negatív módon befolyásolta és befolyásolja ma is az ország gazdasági-társadalmi fejlődését. Igen értékes része a könyvnek az első fejezete, melyben a szerző alapos szakirodalmi áttekintést ad a társadalmi tőke fogalmának sokrétű értelmezéséről.

A *Társadalmi Tőke* címmel fent jelzett kiadvány *első cikkét Füzér Katalin* jegyzi.

Füzér „A bizalom társadalomelmélete és a társadalmi tőke szociológiai elmélete” c. dolgozatában a bizalom, az együttműködési normák és a kapcsolathálózatok dimenzióból a *társadalmi tőke három típusát*, a megkötő (bonding), az összekötő (bridging) és az összekapcsoló (linking) társadalmi tőke ideáltípusait rekonstruálta, majd operacionalizálta őket az empirikus elemzés céljaira.” (Füzér, 2015: 5)

Rámutatott arra, hogy: „A többi tőkefajtaival összevetve a társadalmi tőke legfontosabb tulajdonsága, hogy egyénileg nem birtokolható, mint a pénz, vagy a humán tőke: kifejezetten társadalmi természetű erőforrás, amely lehetővé teszi, az emberek közötti együttműködést a legkülönfélébb csoportokban, illetve csoportok között.” (Füzér, 2015: 5).

Hangsúlyozza, hogy a *társadalmi tőke három típusának a bevezetése* tette lehetővé „egy komplexebb, robosztusabb elméleti kidolgozását annak a problémának, hogy miként kapcsolódnak össze a bizalom, a társadalmi normák és a kapcsolati hálózatok a társadalmi tőkében, annak három típusában.” (Füzér, 2015: 7).

Cikkének „A társadalmi tőke szociológiaelmélete” c. fejezetében közölt táblázatban a társadalmi tőke három típusának (megkötő, összekötő, összekapcsoló) a megnyilvánulási formáit foglalja össze (lásd az 1. mellékletet).

A melléklet értelmezésénél figyelembe veendő, hogy „egyrészt figyelembe vesszük a társadalmi tőke mind pozitív, mind negatív töltetű megnyilvánulásait, másrészt a társadalmi tőkét adottságként kezelő szemléletmódot kiegészítjük a társadalmi tőke dinamikus megközelítésével, a társadalmi tőke erodálódásának, illetve fejlesztésének, gyarapodásának szempontjaival”. (Füzér, 2015: 13).

Orbán „Társadalmi tőke, társadalmi innováció, szociális gazdaság” c. tanulmányának kettős célja van: egyrészt rövid irodalmi áttekintés keretében felvázolni a társadalmi tőke, a társadalmi innováció és a szociális gazdaság összefüggésrendszerét, másrészt bepillantást nyújtani a magyar szociális gazdaság egyes szegleteibe. Az utóbbi esetben néhány közösségi modell bemutatásával arra törekszik, hogy választ találjon fő kutatási kérdésére: „milyen kapcsolat áll fenn a társadalmi tőke megléte, milyensége és a magyar szociális gazdaság részét lépező különböző önszervező közösségi modellek kialakulása és fennmaradása között? Feltevésünk szerint egyes modellek elsősorban városi környezetben, mások inkább vidéki környezetben működőképesek. Azonban a hosszabb távú sikeres fennmaradásukhoz mind-egyiknél elengedhetetlen a társadalmi csoporton belül a bizalmon alapuló, „pozitív” és „befogadó” társadalmi tőke megléte, legtöbb esetben egy stratégiai gondolkodású „motoremberrel” a középpontban.” (Orbán, 2015: 125).

A szerző rámutat arra, hogy a 90-es évektől az akadémiai jellegű érdeklődés mellett megjelent és jelentősen megélnkült a gyakorlati/közpolitikai érdeklődés is a társadalmi tőke koncepciója iránt: ... a Világbank meghatározása, miszerint a társadalmi tőke azokra az intézményekre, kapcsolatokra és normákra utal, amelyek az adott társadalom társas interakcióinak mennyiségét és minőségét alakítják” (World Bank, 1999).

Orbán a társadalmi tőkét egyfajta társadalmi erőforrásnak tekinti, amely az emberek közötti társadalmi együttműködést segítő, „mozgósított” informális társadalmi normák és értékek – mint például kölcsönös segítség, szolidaritás, bizalom, civil kurázsizs – együtteséből áll” (Orbán, 2015). Figyelemreméltó, hogy a hangsúlyt két kulcsszóra helyezi: együttműködés és mozgósítás. Ugyancsak elgondolkodtató, hogy a „mozgósítás” szükségességét több alkalommal is hangsúlyozza: „Társadalmi tőkéről, vagyis felhasználható és bővíthető erőforrásról csak akkor beszélhetünk, ha a potenciális társadalmi normákat adott társadalmi kapcsolatban – legyen az a kölcsönösség normája egy baráti kapcsolatban vagy az általános bizalom és civil kurázsizs az

egész társadalom szintjén – életre hívjuk, mozgósítjuk a kölcsönösen előnyös együttműködés céljából.” (Orbán, 2015: 126).

A mostani hazai társadalmi, gazdasági viszonyok mellett különös figyelmet érdemel a szakíró azon megjegyzése, hogy „a társadalmi tőke önmagában nem feltétlenül előnyös, nem biztos, hogy a közjót szolgálja. Éppen ezért, amikor a társadalmi tőke működését és mértékét vizsgáljuk, fontos kérdés annak társadalmi „összhasznossága” (Orbán-Szántó, 2005:126). *A szociális gazdaság és önszolgáltató közösségi modellek Magyarországon* c. tanulmányrész a vidékfejlesztés, ezen belül a mezőgazdasági tevékenységek hasznos tapasztalatait mutatja be. A szerző definíciója szerint: „Magyarországon a szociális gazdaság egyfajta szolidáris gazdaság, ahol különböző kormányzati, civil (NGO) és önszolgáltató kezdeményezésekkel próbálnak a leghátrányosabb helyzetben lévő térségek és közösségek küzdeni a szegénység, munkanélküliség és kirekesztettség ellen.” (Orbán, 2015: 129).

Az igen széles spektrumú vizsgálatok közül az önfenntartó falvakkal kapcsolatos esettanulmányok legfontosabb tanulságai az alábbiakban foglalhatók össze:

A vizsgált önfenntartó falvak: Túristvándi és Rozsály (Szabolcs-Szatmár-Bereg megye), Cserdi (Baranya megye) voltak. Érdemes megjegyezni, hogy az önellátó élelmiszertermelés mindhárom faluban alapvető és eredményes célkitűzés volt.

A hosszabb távú sikereknek minden esetben *két alapvető feltétele* van:

1. a bizalmon alapuló, „pozitív” és „befogadó” társadalmi tőke megléte,
2. a középpontban stratégiai gondolkodású, ötletgazdag és közösségéért elkötelezett, bizalmon alapuló, gazdag társadalmi tőkével rendelkező vezető, „motorember”.

Nagy (2015) *Vallási és társadalmi kapcsolathálózat Észak-Amerikában és Közép-Kelet Európában* c. tanulmánya a társadalmi kapcsolathálózat és a valláskutatás kapcsolatát elemzi, arra hivatkozva, hogy a társadalmi tőke egyik jelentős dimenziója a társadalmi hálózat. Levis, MacGregor és Putman (2013) munkájára utal, akik azt állítják, hogy a vallási hálózatok jobban hozzájárulhatnak a társadalmi felelősségvállaláshoz, mint más társadalmi hálózatok. Az USA-ban a vallási intézmények több társadalmi tőkét termelnek, mint más intézmények.

Igen elgondolkoztató a szerző azon véleménye, mely szerint: „A vallási elkötelezettségen alapuló társadalmi hálózatoknak óriási szerepük volt a kommunista múlt felszámolásában ..., ugyanakkor rámutat arra, hogy: „A vallási közösségszervezés a kései kilencvenes évek végére megcsappant és elvesztette társadalmi kohéziót alkotó jelentőségét.” (Nagy, 2015: 161).

Figyelemreméltó a szerző azon megjegyzése, hogy „A társadalmi közösségi hálózatot a legtöbb kutató a vallásos tőkének csupán egy dimenziójaként tartja számon.” (Nagy, 2015: 169).

A magam részéről úgy vélem, hogy hazánkban a vallásos emberek nemzetközi viszonylatban alacsony számaránya, továbbá létszámuk csökkenése a társadalmi tőke pozitív erejét csökkenti.

*Bodor és Grünhut* (2015): „Társadalmi rétegződés Magyarországon a bizalom mentén.” c. tanulmányukban bemutatott kutatási eredmények szerint a magyar lakosság bizalomszintje kevésbé kedvező európai összehasonlításban.

A szerzők Sztompka (1997, 1999) publikációi alapján négy pontban foglalták össze a bizalom általános, normatív funkcióit, illetve azok hiányának a kedvezőtlen hatásait. A szerzők arra a következtetésre jutnak, hogy „a bizalomnak fontos előnyei vannak az egyén szemszögéből nézve (mikroszint), de természetesen különböző interakciók során (kétoldalú kapcsolatokban, szélesebb együttműködésekben) a résztvevők mindegyike (mezoszint), valamint tágabb közösségi, társadalmi kontextusban valamennyi érintett fél (makroszint) számára kedvező hatásokat eredményezhet.” (Bödör–Grünhut, 2015: 22).

*Bodor és Grünhut* (2017) továbbá rendkívül alapos, sokoldalú áttekintést ad a magyarországi bizalom sajátosságokról. Tóth (2010: 18) publikációját idézve a következőket írják: „A bizalmi szint Európán belül általában Skandináviában magasabb, mint a kontinensen, és a kontinensen magasabb, mint a déli országokban, viszont a posztszocialista országokban általában alacsonyabb, mint a hozzájuk térben amúgy közel eső európai országokban. ... Ebben az értelemben a magyar adatok illeszkednek a nemzetközi eloszlásba.” *Bodor és Grünhut* (2017: 24)

A szerzők szerint az intézményi bizalom vonatkozásában 2008–2009-ben Magyarország a vizsgált 30 európai ország közül az utolsók között foglalt helyet.

A cikk szerzői felhívják a figyelmet arra, hogy a Giczi – Sik (2009) szerzőpáros ugyanakkor a fentiekkel egyetértve, felhívja a figyelmet arra, hogy a partikuláris bizalom, vagyis a közvetlen hozzátartozókba, rokonokba, közeli barátokba (tehát az erős kötésekre) vetett bizalom nem alacsony idehaza, sőt még a nemzetközi átlaghoz képest sem az.

Figyelemreméltó, hogy Keller (2014) a TÁRKI-ban folyt kutatások alapján megállapította, hogy hazánkban mind az általánosított, mind pedig az intézményekbe vetett bizalom egyaránt alacsony.

A Bodor – Grünhut (2015: 28) szerzőpáros cikkük „Bizalom, integráció/ dezintegráció és társadalmi fejlődés” c. részében kutatási céljukat a következőképpen fogalmazták meg: „... tanulmányukban arra vállalkozunk, hogy feltárjuk a magyar társadalomban a bizalom mentén kialakuló egyenlőtlenségeket, meghatározzuk az ezen az alapon létrejövő főbb csoportokat. Majd az empirikus vizsgálatunk második részében e csoportokat megvizsgáljuk aszerint, hogy milyen mértékben rendelkeznek azokkal a tőketényezőkkal, amelyek Sztompka (1997, 1999) elmélete tükrében fontos hatást gyakorolnak a bizalom mértékére.”

Balogh et al. (2015) „A társadalmi tőke árnyoldalai: korrupciós hálózatok és a bünszervezetek” c. írása hét különböző esettanulmány bemutatásával, illetve elemzésével ismerteti a korrupciós hálózatok és a szervezett bűnözői csoportok komplex formáit.

A szerzők hét magyarországi korrupciós hálózat illetve szervezet bűnözői csoportnak az eseteit dolgozták fel:

1. Ellenőrzések és szervett bűnözői csoportok esetei.
2. Engedélyek megszerzéséhez kapcsolódó közvetítéses zsarolási hálózat.
3. Önkormányzati ingatlanvásárláshoz kapcsolódó hálózatosodott hűtlen kezelés.
4. EU-támogatások felhasználásához kapcsolódó hálózatosodott csalás.
5. Hierarchikus erőszakipari bünszervezet.
6. P.T. szervezett bűnözői csoportjai.
7. Z.J. hálózata és a pályázati pénzekkel való visszaélés.

Igen elgondolkodtató a 2. táblázat, mely országunk fenti korrupciós és bünszervezeti eseteit csoportosítja az érintettek és a társadalomnak okozott kár jellege szerint.

2. táblázat: Magyarországi korrupciós és bünszervezeti esetek az érintettek és a társadalomnak okozott kár jellege szerint (sorszámuk alapján azonosítva)

| A társadalomnak okozott kár...        | Az érintettekhez kapcsolódnak |                     |                     |
|---------------------------------------|-------------------------------|---------------------|---------------------|
|                                       | alvilági bünszervezet         | gazdasági szervezet | politikai szervezet |
| Erőszakos jellegű                     | 5, 6                          | 5                   | 6                   |
| Anyagi jellegű                        | 6                             | 1, 2, 3, 4, 5, 7    | 3, 4, 7             |
| Közügyek iránti bizalomhoz kapcsolódó | 6                             | 3, 4, 7             | 3, 4, 6, 7          |

Forrás: Balogh et al., 2015: 99

A fenti táblázatból kitűnik, hogy „az összetartó, többnyire az érintettek társadalmi tőkéjén kialakuló és működő, kooperációra képes hálózatok és szervezetek a társadalom összessége számára is több dimenzióban képesek kedvezőtlen következményeket előidézni”. (Balogh et al., 2015: 99)

Megyesi Boldizsár (2015) ugyancsak „A társadalmi tőke negatív hatásai”-t vizsgálja. A szerző a társadalmi tőke negatív hatását két hazai esettanulmány alapján mutatja be. Munkája során a társadalmi tőke többretegű jellegére épít, megkülönböztetve az összetartó társadalmi tőkét (bonding social capital), az összekötő társadalmi tőkét (bridging social capital) és az összekapcsoló társadalmi tőkét (linking social capital).

Tanulmányában arra hivatkozik, hogy a szakirodalomban a társadalmi tőke létehez negatív hatások is köthetők. Úgy véli, hogy az előforduló negatív hatások a különböző társadalmi tőke-formák *eltérő mértékben való jelenlétével* magyarázhatók.

A társadalmi tőke mértékének elemzéséhez három dimenziót használt: megbízhatóságot, a szavahihetőséget és az énhatékonyságot (self-efficacy), „azaz azt, hogy az egyén mennyire bízik abban, hogy képes befolyásolni a közösség ügyeit.” (Megyesi, 2015: 104).

A tanulmány két feltáró, kvalitatív esettanulmány *másodelemzésén* alapul. Az interjúalanyok a Vasvári illetve a Lengyeltóti kistérségek polgármesterei, fejlesztésekben dolgozó önkormányzati dolgozók, valamint civilek és vállalkozók voltak. A két kistérség természeti, földrajzi és gazdasági adottságai hasonlóak. A mezőgazdaságot mindkét térségben a nagyüzemi szántóföldi gazdálkodás, valamint jelentős gyümölcsstermesztés jellemezte. A következő, 3. táblázat a két kistérség társadalmi tőke szempontú összehasonlítását tartalmazza.

**3. táblázat: A Vasvári és a Lengyeltóti kistérség összehasonlítása a társadalmi tőke jellege és mértéke alapján**

| A társadalmi tőke jelzői                     |                   |                       |
|--|-------------------|-----------------------|
| Tényezők                                     | Vasvári kistérség | Lengyeltóti kistérség |
| Összetartó (bonding) jellegű társadalmi tőke | erős              | gyenge                |
| Összekötő (bridging) Társadalmi tőke         | erős              | gyenge                |
| Összekapcsoló (linking) Társadalmi tőke      | gyenge            | gyenge                |

Forrás: Megyesi, 2015: 117

A társadalmi tőke *negatív hatásai* mindkét esettanulmányban megfigyelhetők voltak. A lengyeltóti kistérségben azonban az erős összekapcsoló társadalmi tőke aránya arra utal, hogy a fejlesztési intézményrendszer egyik szervező elve a politikai lojalitás.

## 5. EREDMÉNYEK

A tanulmány eredményeinek alapvetően az alábbiakat tartom:

*Előszőr:* rövid, tömör, egyben átfogó képet adtam a társadalmi tőke klaszszikusainak (Bourdieu, Coleman, Putman, Fukuyama) műveiről.

*Másodsor:* a *Századvég* c. folyóirat közelmúltban megjelent (2015. 4. sz.), a *társadalmi tőke* problémáinak szentelt szám friss és értékes cikkeinek elemzésével segítséget nyújtok az élelmiszer-gazdaságban dolgozó szakembereknek, hogy áttekintést kapjanak a vertikum eredményes működését szolgáló szociológiai elméletekről és gyakorlati tapasztalatokról.

*Harmadsor:* az *Osiris* könyvkiadó folyó év nyarán jelentette meg a *Hegymenet* (Társadalmi és politikai kihívások és trendek) c. könyvet. A gazdag és előremutató, helyzetértékelést és megoldási javaslatokat tartalmazó műből, néhány szerzőjének (Tölgyesi, Tóth, Gyurgyák, Boda, Mellár, Burai) a *társadalmi tőkéhez* kapcsolódó gondolatait ismerttettem.

## 6. KÖVETKEZTETÉSEK

A tanulmányom legfontosabb tanulsága: a politikai pártok egymás iránti bizalmatlansága, amennyiben nem *ellenfélnek*, hanem *ellenségnek* tekintik egymást, ami értelemszerűen a szimpatizánsaikra is kiterjed, ez az ország csődjéhez vezethet.

A másik igen jelentős és veszélyes probléma ma Magyarországon a *korruptió*. Érdekesnek tartom, hogy az „eredeti tőkefelhalmozás” fogalmát a mai magyar szakirodalom szemérmesen kerüli. A magyar gazdák számára a *korruptió* veszélyét főként az *EU-beli* támogatásokkal kapcsolatos *pályázatok* jelentik.

A gazdaságszociológusok egybehangzó véleménye szerint az egyes települések, valamint kistérségek fejlesztési programjainak sikere *egyrészt* az ottani közösség összefogásán és eltökéltségén, *másrészt* egy stratégiai szemléletű, céltudatos és kemény vezető munkáján múlik.

A magyarországi társadalmi tőke gyengülése véleményem szerint a *lakosság vallásos érzületének gyengülésével* is kapcsolatban van.



## HIVATKOZOTT IRODALMAK

- Angelusz R. (2010): Tőke vagy erőforrás? – Adalékok a társadalmi tőke elméletéhez. *Szociológiai Szemle*, 20 (3). pp. 147–166.
- Balogh P. – Nagy Sz. – Szántó Z. (2015): A társadalmi tőke árnyoldalai: korrupciós hálózatok és bünszervezetek. *Századvég*, 2015 (4): „Társadalmi tőke”, pp. 81–106.
- Boda Zs. (2017): Nem, ennél még nem találtak ki jobbat (A demokrácia útjának erősítése). In: *Hegymenet (Társadalmi és politikai kihívások Magyarországon)*. Szerk: Jakab A.– Urbán L., Budapest: Osiris Kiadó, pp. 86–110.
- Bodor Á. – Grünhut Z. (2015): Társadalmi rétegződés Magyarországon a bizalom mentén. *Századvég*, 2015 (4): „Társadalmi tőke”, pp. 19–48.
- Bourdieu, P. (1986): The forms in capital. In: John Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood Press, pp. 241–258.
- Bourdieu, P. (1984): *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*. Routledge and Kegan Paul: London and New York.
- Bourdieu, P. (2002): *A gyakorlati észjárás (A társadalmi cselekvés elméletéről)*. Napvilág Kiadó, Budapest
- Burai P. (2017): „Muszáj jobbnak lenni” (Kiutak a korrupcióból). In: *Hegymenet (Társadalmi és politikai kihívások Magyarországon)*. Szerk: Jakab A.– Urbán L., Budapest: Osiris Kiadó, pp. 284–308.
- Coleman, J. S. (1988): Social capital in creation of human capital. *American Journal of Sociology*, (94), pp. 95–120.
- Coleman, J. S. (1994): *Foundation of social theory*. The Belknap Press of Harvard University Press: Cambridge, Massachusetts and London, England.
- EB (2017): *Az Európai Bizottság 2017. évi országjelentése Magyarországról. 2017. évi európai szemeszter: Az 1176/2011/ EU rendelet szerinti értékelés a strukturális reformok terén elért haladásról, a makrogazdasági egyensúlyhiány megelőzéséről és korrekciójáról, továbbá a részletes vizsgálat eredményeiről*. 2017, ec.europa.eu
- Fukuyama, F. (1997): *Bizalom (A társadalmi erények és a jólét megteremtése)*. Európa Könyvkiadó, Budapest.
- Fukuyama, F. (2000): *A Nagy Széttömlés (Az emberi természet és a társadalmi rend újjászervezése)*. Európa Könyvkiadó, Budapest.
- Füstös L. – Szakolczai Á. – Tarsoly O. (2013): *Értékváltozás Magyarországon. 1978–2009*, Budapest
- Füzér K. (2015): A bizalom társadalomelmélete és a társadalmi tőke szociológiai elmélete. *Századvég*, 2015 (4): „Társadalmi tőke”, pp. 5–18.

- Giczi J. – Sík E. (2009): Bizalom, társadalmi tőke, intézményi kötődés. In: TÁRKI Európai társadalmi jelentés – 2009. Szerk.: Tóth I. Gy., pp. 65–84.
- Gyurgyák J. (2017): Uralja-e jövőt, aki a múltat uralja? (A 20. századi magyar történelemről – pillantás a 21. századból): In: Hegyemet (Társadalmi és politikai kihívások Magyarországon). Szerk: Jakab A. – Urbán L., Budapest: Osiris Kiadó, pp. 51–73.
- Hajdu G. (2012): Bizalom, normakövetés és társadalmi részvétel Magyarországon a rendszerváltás után. In: Kovács Imre – Dupcsik Csaba – P. Tóth Tamás – Takács Judit (szerk.): Társadalmi integráció a jelenkori Magyarországon. Budapest, MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont – Argumentum. pp. 45–63.
- Hanifan, L. J. (1916): The Rural School Community Center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 67, pp. 130–138.
- Jakab A. – Urbán L. szerk. (2017): Hegyemet (Társadalmi és politikai kihívások Magyarországon.) Osiris Kiadó, Budapest
- Keller T. (2014): Megfogyva bár, de törve...Méréskelten javuló mutatók, súlyosan növekvő politikai polarizáltság a magyar értékrendszerben, változások 2009 és 2013 között. In: Kolosi Tamás – Tóth István György (szerk.): Társadalmi riport 2014. Budapest, TÁRKI pp. 375–403.
- Lewis, V.A. – Macgregor, C.A. – Putnam, R. D. (2013): Religion, Networks, and Neighborliness: The impact of religious social network on civic engagement. *Soc Sci Res*, 42(1) pp. 331–346.
- Megyesi B. (2015): A társadalmi tőke negatív hatásai. *Századvég*, 2015 (4): „Társadalmi tőke”, pp. 107–128.
- Mellár T. (2017): Nincsenek bombabiztos receptek. (Gazdaságpolitikai alternatívák a modernációra). In: Hegyemet (Társadalmi és politikai kihívások Magyarországon). Szerk: Jakab A.– Urbán L., Budapest: Osiris Kiadó, pp. 251–264.
- Nagy G.D. (2015): Vallási és társadalmi kapcsolathálózat Észak-Amerikában és Közép-Kelet-Európában. *Századvég*, 2015 (4): „Társadalmi tőke”, pp.153–178.
- Orbán A. – Szántó Z. (2005): Társadalmi tőke. *Erdélyi Társadalom*, 2, pp. 55–70.
- Orbán A.: (2015): Társadalmi tőke, társadalmi innováció, szociális gazdaság. *Századvég*, 2015 (4): „Társadalmi tőke”, pp. 129–152.
- Putman, R. D. (2000): *Bowling alone: the collapse and revival of American community*. New York: Simon and Schuster, 2000.
- Putman, R. D. – Leonardi, R. – Nanetti, R. (1993): *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*, Princeton, N.J.: Princeton Press, 1993.
- Sík E. (2012): *A kapcsolati tőke szociológiája*. Budapest: Eötvös Kiadó.
- Štulhofer, A. (2000): *Dynamics of social capital in Croatia 1995–1999*. Department of Sociology, Faculty of Philosophy, University of Zagreb.

- Szántó Z. (1994): A gazdaság társadalmi beágyazottsága. (Megjegyzések a gazdaság-szociológia és a szocioökonómia újabb irodalmáról). Szociológiai Szemle, 4 (3), pp.141–145.
- Sztomka, P.: (1997): Trust, Disrust and Two Paradoxes of Democracy. European Journal of Social Theory, 1 (1), pp. 19–32.
- Sztomka, P.: (1999): Trust: A Sociological Theory. Cambridge, Cambridge University Press
- Tardos R. (2010): Széjlegyzetek Angelusz Róbert posztumusz cikkéhez. Szociológiai Szemle, 20 (3), pp.144–146.
- Tóth I. Gy. (2009): Bizalomhiány, normazavarok, igazságtalanságérzet és paternalizmus a magyar társadalom értékstruktúrájában. Budapest, TÁRKI
- Tóth I. Gy. (2010): „A társadalmi kohézió elemei: bizalom, normakövetés, igazságosság és felelősségérzet – lennének.....” In: Kolosi, T. – Tóth, I. GY. (szerk): Társadalmi Riport, 2010, Budapest, TÁRKI, 2010, pp. 254–286.
- Tóth I. Gy. (2017): Turánbánya? (Értékválasztások, beidegződések és az illiberalizmusra való fogadókészség Magyarországon). In: Hegyemenet (Társadalmi és politikai kihívások Magyarországon). Szerk: Jakab A. – Urbán L., Budapest: Osiris Kiadó, pp. 37–50.
- Tölgyesi P. (2017): Kompország reményei. In: Hegyemenet (Társadalmi és politikai kihívások Magyarországon). Szerk: Jakab A. – Urbán L., Budapest: Osiris Kiadó, pp. 9–36.
- World Bank (1999): What is Social Capital? <http://go.worldbank.org>

## 1. MELLÉKLET

### A társadalmi tőke három típusának megnyilvánulási formái

|  | <b>Megkötő<br/>(bonding)<br/>társadalmi tőke</b>  | <b>Összekötő<br/>(bridging)<br/>társadalmi tőke</b>  | <b>Összekapcsoló<br/>(linking)<br/>társadalmi tőke</b>   |
|--|---|--|--|
| A társadalmi tőke megnyilvánulási formája alapvetően előnyös társadalmi hatással | <ul style="list-style-type: none"> <li>– párkapcsolat</li> <li>– barátság</li> <li>– család, rokonság</li> <li>– családi vállalkozások</li> <li>– etnikai közösségek bizonyos csoportjai</li> <li>– vallási közösségek bizonyos csoportjai</li> <li>– rendies társadalmi csoportok (Stand)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– szomszédság</li> <li>– társasházi lakóközösség</li> <li>– iskolai osztályközösség, osztálytalálkozók</li> <li>– szülői munkaközösség</li> <li>– csapatsport, csoportos edzés</li> <li>– team/brigád alapú munkahely</li> <li>– csapatépítő tréning</li> <li>– társasági élet</li> <li>– önkéntes munka</li> <li>– szívesség (viszonzása), kaláka</li> <li>– civil szervezetek, mozgalmak</li> <li>– vallási szervezetek</li> <li>– politikai szervezetek</li> <li>– vállalkozások</li> <li>– együttműködő cégek hálózatai</li> <li>– hitel</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– közbiztonság</li> <li>– állampolgári jogok és kötelezettségek</li> <li>– képviseleti demokrácia</li> <li>– tüntetés, petíció</li> <li>– lobbizás</li> <li>– szakszervezetek</li> <li>– konzultáció</li> <li>– közszolgáltatások</li> <li>– fejlesztési projektek</li> <li>– adózás</li> <li>– hierarchikus, bürokratikus szervezetek (például kormányzati szervek, állami vállalat, iskola, egyetem, kórház, hadsereg, egyház)</li> </ul> |

## Az 1. melléklet folytatása

|  | <b>Megkötő<br/>(bonding)<br/>társadalmi tőke</b>  | <b>Összekötő<br/>(bridging)<br/>társadalmi tőke</b>  | <b>Összekapcsoló<br/>(linking)<br/>társadalmi tőke</b>  |
|--|---|--|---|
| A társadalmi tőke megnyilvánulási formája előnytelen társadalmi hatással | <ul style="list-style-type: none"> <li>– családon belüli erőszak</li> <li>– gyermekek szexuális bántalmazása</li> <li>– szexuális erőszak (ismerős elkövetővel)</li> <li>– etnikai vagy vallási konfliktusok</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– iskolai zaklatás</li> <li>– munkahelyi zaklatás</li> <li>– cyberzaklatás</li> <li>– rossz szomszédság</li> <li>– uzsora (szegénynegyedben)</li> <li>– intolerancia</li> <li>– előítélet</li> <li>– totalitárius besúgás</li> <li>– kartell</li> <li>– bűnszövetkezet</li> <li>– polgárháború</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– korrupció</li> <li>– nepotizmus</li> <li>– patrónus-kliensi kapcsolatok</li> <li>– diszkrimináció</li> <li>– ügyvédi, orvosi, gyónási titoktartási kötelezettség megszegése</li> <li>– nőmenklatúra</li> <li>– az állampolgár megbízhatóságának totalitárius igénye</li> </ul> |
| A társadalmi tőke hiánya vagy erodálódása                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>– egyszülős családok</li> <li>– időskori izoláció</li> <li>– totalitárius atomizálódás</li> <li>– szorongás</li> <li>– önbizalomhiány</li> <li>– agresszió</li> </ul>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>– familizmus</li> <li>– munkanélküliséghez kapcsolódó izoláció</li> <li>– szórakoztatóipar izoláló hatása (tévénézés, számítógépes játék)</li> <li>– a cégműködtetés jogszabályainak sűrű változásai</li> <li>– körbetartozások</li> <li>– defenzív vezetés</li> <li>– gyanakvás, rosszindulat</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– adóelkerülés</li> <li>– védelmi és biztonsági piac bővülése</li> <li>– rendszerellenes protestálás</li> <li>– parokiális politikai kultúra terjedése</li> <li>– Politikműdigkeit (elfordulás a politikai intézményektől)</li> </ul>  |
| A társadalmi tőke fejlesztése vagy gyarapodása                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>– szülői képességfejlesztés biztos kezdet programokban</li> <li>– kapcsolatápoló IKT: Skype, közösségi oldalak, csetapplikációk</li> </ul>                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>– gyalogosbarát utcák</li> <li>– kötelező közösségi szolgálat</li> <li>– szomszédsági kapcsolatok erősödése (community coaching)</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>– állampolgári ismeretek</li> <li>– kötelező közösségi szolgálat</li> <li>– részvételi módszerek a fejlesztéspolitikában (például Community Led Local Development)</li> </ul>  |

Forrás: Füzér, 2015: 13

# Az egyéni értékek együttműködést befolyásoló hatása<sup>3</sup>

## The impact of the individual values relating the cooperation

Benedek Andrea

Eszterházy Károly Egyetem

### ÖSSZEFOGLALÓ

*A tanulmány egy empirikus kutatás eredményeit ismerteti, mely az együttműködések és az individuális értékek összefüggéseit vizsgálja. A kutatás fókuszában az együttműködésben döntő szerepet játszó vállalatvezető áll. A vizsgálat fontos eredménye, hogy az együttműködési attitűdök (stratégiai cél együttműködés, fair üzleti együttműködés, megoldás- és célorientált együttműködés, feltétlen bizalmon alapuló együttműködés) alapján sikerült három egymástól jól elhatárolható, vállalatvezetői csoportot azonosítani, melyek a következők: együttműködést preferáló, együttműködést elutasító, tisztességes együttműködést preferáló, labilis, ám nyitott gondolkodású klaszter. A vizsgálat az együttműködések és az individuális értékek meghatározott preferencia-rangsorának fontosságát azonosította.*

**Kulcsszavak:** együttműködés, individuális értékek, vállalatvezetők

**Jel kód:** M59, L00

### ABSTRACT

*This research deals with the examination of the individual values and cooperation of chief executive officers. The corporate leaders and their implicit characteristics were in the focus of the examination. The examination of the individual values of the corporate leaders and its connection with*

---

<sup>3</sup>A kutatás az OTKA K109026 számú kutatási téma támogatásával valósult meg.

*the cooperation was one of the most dominant question of the research. An important result of the empiric research is that regarding the cooperation attitudes three different corporate leader groups were identified. These are the followings: refusing cooperation, cooperative, indeterminate cooperation that preferring only fair cooperation approach. The mentioned groups can be clearly distinguished from each other based on their individual values. It means this groups can be very well positioned and targeted. This correlation between the cooperation and individual values was proved by the qualitative primary research. The study identified the importance of a certain preference ranking of individual values to cooperation.*

**Keywords:** cooperation, individual values, corporate leaders

**JEL code:** M59, L00

## 1. BEVEZETÉS

Korábbi kutatások gazdag bizonyítékot szolgáltatnak az együttműködés szerepének, fontosságának, és számtalan előnyének bizonyítására (Aimea et al., 2010; Chan et al., 2014; Cummings, 2004; de Jong et al., 2005; Kozłowski – Ilgen, 2006), így nem meglepő, hogy az elmúlt évtizedekben a vállalatok közötti együttműködések száma világszerte megsokszorozódott (Gomes – Casseres, 2004).

Ugyanakkor a hazai vállalatok és szervezetek ezt a tendenciát és jelentős növekedést nem követték ilyen ütemben. Elgondolkodtató tehát, hogy ha az együttműködés bizonyítottan versenyképesebbé, innovatívabbá, hatékonyabbá teszi a vállalatokat, s mindemellett nagyobb mértékű piaci erőre, s vele együtt profitra tehetnek szert, akkor a piaci szereplők miért nem nyitottak mégsem az együttműködésekre. Ennek egyik oka lehet – sok egyéb mellett – a bizalmatlanság.

A hazai társadalom értékszerkezetét alacsony szintű bizalom és jelentős mértékű paternalizmus, igazságtalanságérzet jellemzi (Tárki, 2009), a társadalmi tőke ezen hiánya azonban „láthatatlan adó”-ként (Fukuyama, 2007) sarcolja meg azokat a vállalatokat, melyek a kooperációt mellőzik működésük során.

Ennek gyökereit jelen tanulmány az együttműködésben részt vevő piaci szereplők, döntéshozók, vagyis a vállalatvezetők személyiségében kívánja vizsgálni.

Minden együttműködő, koherens csoport lényegében egyének sokaságából szerveződik, s az összefogás iránti nyitottság alapvetően az egyének döntésén múlik (Weber et al., 2005).

Számos kutatás foglalkozik az együttműködés dilemmájával, befolyásoló tényezőivel, a kooperatív magatartás hatékonyságával stb., valamint az egyes kultúrák, társadalmak és az egyének értékszerkezetével is, ám jelentősége ellenére kevés tanulmány elemzi e két terület kölcsönhatását. Vagyis azt, hogy az egyének személyiségét irányító és döntéseit meghatározó individuális értékek hogyan hatnak a vállalati, szervezeti együttműködésekre. Ezt a hiányt kívánja pótolni a jelen kutatás egy kvantitatív jellegű primer vizsgálat során.

A kutatás célja, hogy az együttműködéshez kapcsolódó faktorokat feltárja, s az ismert változók alapján a kutatás során megkérdezett személyeket szegmentálja, s a csoportokat alkotó személyek *értéktérképét felrajzolja*.

A vizsgálat meghatározó célja továbbá, hogy az egyes szegmensek értékpreferenciáit felfedje, s az egyéni értékek rangsorának együttműködésekre gyakorolt hatását statisztikai módszerekkel mérje, vizsgálja.

## **2. ANYAG ÉS MÓDSZER**

A kutatás adatbázisát az Észak-magyarországi régiókban működő kis- és középvállalkozások vezetőinek kérdőíves megkérdezése szolgáltatta, mely 2015-ben került lekérdezésre.

A vizsgálat során hólabda mintavételi technika alkalmazása történt, személyes megkérdezés formájában, ahol a kérdezőbiztosok Heves, Nógrád és Borsod-Abaúj-Zemplén megye területén választották ki a minta elemeit, teljesen véletlenszerű módon.

A minta meghatározásakor kritérium volt a területi lehatárolás és az, hogy a vállalatok köre a minimum 10 és maximum 249 fő foglalkoztatottal rendelkező cégek vezetői lehettek.

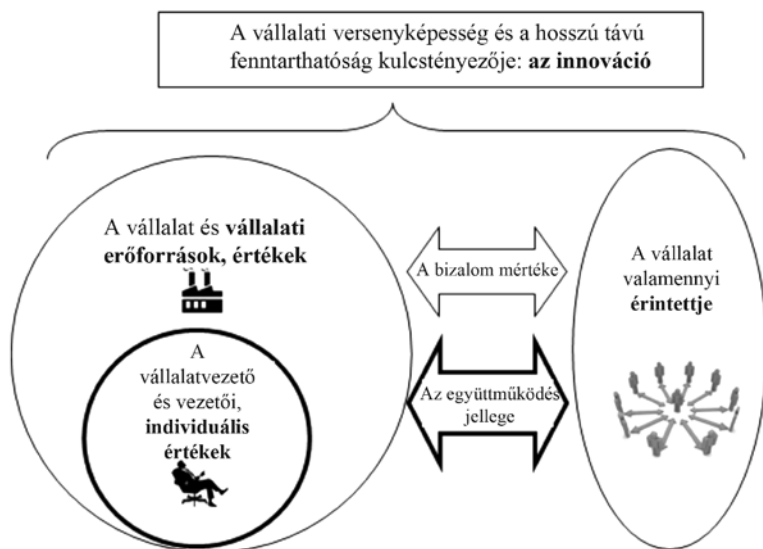
A kérdezőbiztosok a Károly Róbert Főiskola hallgatói közül kerültek ki, akik a válaszadókat a munkahelyükön vagy egyéb, személyes megkérdezésre alkalmas helyen keresték fel.

A mintanagyság meghatározásánál a változók száma, az előfordulási arány és a korábbi, hasonló kutatási munkák során alkalmazott mintanagyság, valamint a rendelkezésre álló források voltak az irányadók, így összesen 250 vállalatvezetőt sikerült megkérdezni és ugyanennyi kérdőívet kiértékelni.



A kvantitatív kérdőív alapvetően négy fő részterületet vizsgált: az együttműködést és annak alapját képező bizalmat, az egyéni és vállalati értékeket, az innovációt és a vállalat érintettjeit (stakeholdereket). Természetesen a kérdőívben helyet kaptak olyan kérdések is, melyek a vállalatok adataira vonatkoztatva szolgáltatottak információkat.

Jelen tanulmányban csak a publikáció szempontjából releváns részek kerülnek bemutatásra (1. ábra), melyhez a 2015-ös adatbázis eredményei szolgáltatották az információkat.



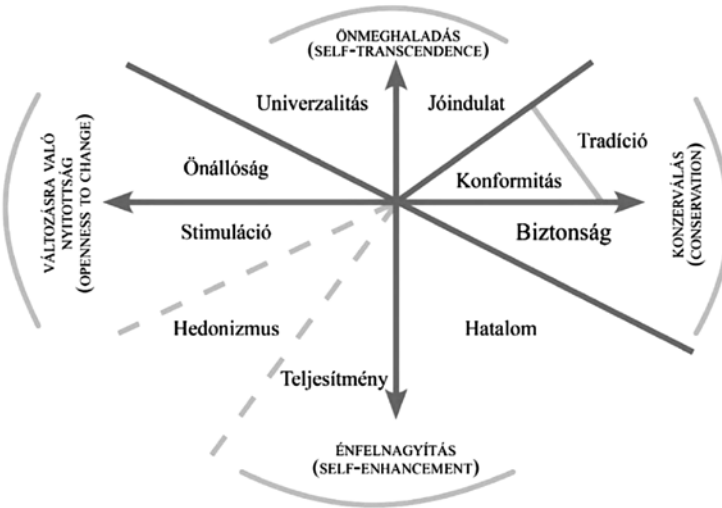
Forrás: saját szerkesztés Benedek, 2017 alapján

1. ábra: A kvantitatív kutatás vizsgált részterületei

Az együttműködések vizsgálatához a kutatás számos hazai és nemzetközi szakirodalmat tekintett át, hogy az együttműködéshez kapcsolódó empirikus kutatásokban már alkalmazott faktorokat feltárja, ennek részleteit lásd Takácsné Gy. – Benedek (2016).

Mivel a vállalati bizalom személyhez, emberekhez kötött a kutatás, a vállalatvezetők döntéseit és cselekvéseit befolyásoló egyéni értéket a Schwartz (2001) által kidolgozott és a European Social Survey (ESS) reprezentatív kutatásaiban már 29 országban sikerrel alkalmazott értékteszt felhasználásával tanulmányozta, mely 21 kérdés segítségével vizsgálja a válaszadók személyes értékeit (Benedek, 2017).

Schwartz empirikus kutatásai során tíz olyan egyetemes, vagyis vallástól, kultúrától független alapértéket identifikált (univerzalizmus, jóindulat, tradíció, konformitás, biztonság, hatalom, teljesítmény, hedonizmus, stimuláció, önállóság), melyek minden emberben megtalálhatók, s két tengely mentén (2. ábra) négy magasabb rendű értékcsoporthoz (önmeghaladás, konzerválás, énfelnagyítás, a változásra való nyitottság) kötődnek (Benedek, 2017).



Forrás: saját szerkesztés Schwartz, 2005 alapján

2. ábra: Schwartz-féle értékmodell

### 3. EREDMÉNYEK

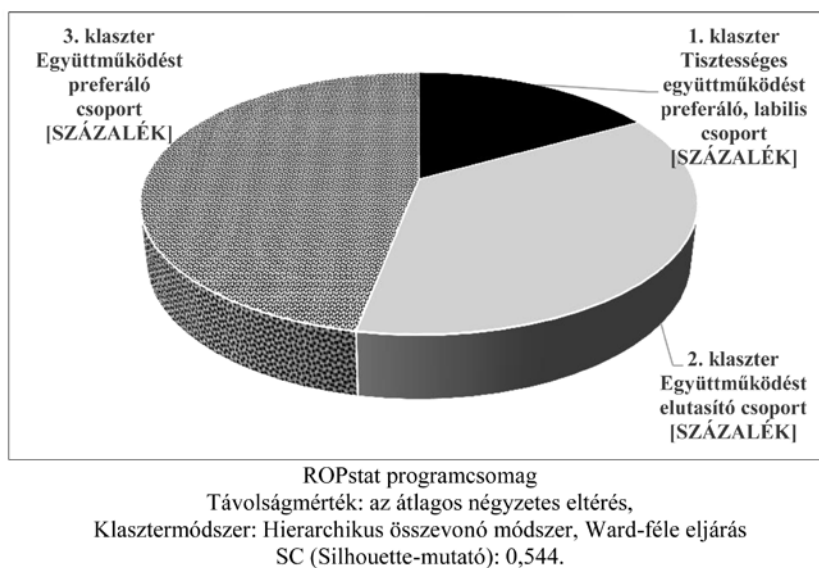
#### Együttműködési attitűdök

Az együttműködés részletes vizsgálatának megkezdése előtt a változók könnyebb kezelhetősége és az adatok egyszerűbb értelmezése érdekében az e területhez kapcsolódó 18 kérdés redukálása mellett döntött a kutatás. A vizsgálat eredményeként a faktoranalízis konfirmatorikus struktúra-ellenőrző módszer [Varimax rotációval, a „sajátérték nagyobb, mint 1” szabály betartásával, KMO: 0,827, a teljes magyarázott szórás 48,23%, Bartlett-teszt értéke szignifikáns ( $p < 0,05$ )] 4 faktort azonosított, melyek a következők voltak:

- stratégiai célú együttműködés;
- fair üzleti együttműködés;
- megoldás- és célorientált együttműködés;
- feltétlen bizalmon alapuló együttműködés (Takácsné – Benedek, 2016).

### A vállalatvezetők szegmentálása az együttműködési attitűdjük alapján

A faktorelemzést követően a vizsgálat a megkérdezett kis- és középvállalatok vezetőinek együttműködési attitűdjén belüli kölcsönös összefüggést vizsgálta, melynek eredményeként a hierarchikus klaszteranalízis – az irreleváns változók kizárása után – a mintában résztvevőket három egymástól jól elkülöníthető kooperációs csoportra osztotta (3. ábra).



Forrás: saját szerkesztés, standard interjúk alapján, 2015., N=249

#### 3. ábra: A vizsgálat során azonosított szegmensek megoszlása

1. A *tisztességes együttműködést preferáló, labilis szegmensbe* olyan vállalatvezetők (42 vállalat képviselője) tartoznak, akik attitűdjüket tekintve a közös stratégia érdekében a fair üzleti magatartás és a kooperáció hívei, mivel a statisztikai adatok alapján ezen az attitűdskálán érték el a legmagasabb pontokat.  
(Itt kívánom megjegyezni, hogy a kutatás során három és négyklaszeres elemzés is lefuttatásra került, melynek során kiderült, hogy ez a

szegmens az attitűdök alapján a klasszifikációs elemzés négyes csoportosítása szerint a 4. ábrán is jól látható módon kettéválik, ám a további értékvizsgálatok miatt jelen publikáció a hármas tagozódást ismerteti. A későbbi és mélyebb vizsgálatok alkalmával azonban e szegmens résztelesebb analizálására érdekes kitérni.)

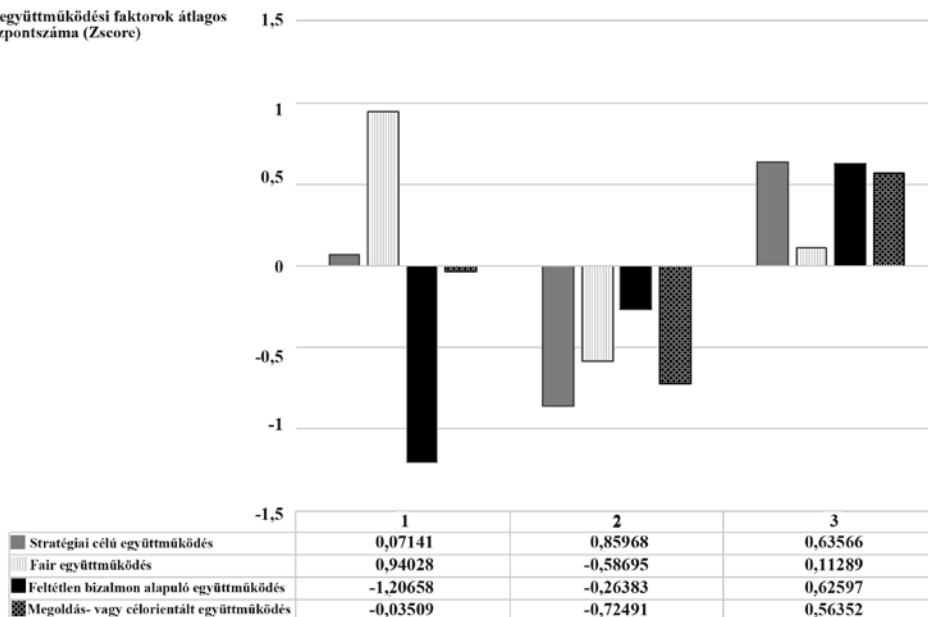
A klaszterelemzés két további szegmensében (*együttműködést elutasító*-, és az *együttműködést preferáló csoportban*) a csoporton belüli *együttműködési attitűd* homogén képet mutat, ám a 2. és a 3. klaszter tagjai markánsan különböznek egymástól. Attitűdjüket tekintve a két szegmens (*együttműködést elutasító*- és az *együttműködést preferáló csoport*) változói teljességgel szemben állnak egymással.

2. Az *együttműködést elutasító csoport*ként definiált szegmens (90 fő) képviselői rendkívül alacsony szintű kooperációs beállítottsággal rendelkeznek, mert az együttműködést vizsgáló *attitűdskála* átlagos értékeinek pontszáma egy faktor esetében sem kúszik a pozitív tartományba (4. ábra). Ez nyilvánvalóan rámutat arra, hogy személyiségük alapvető beállítottságát tekintve teljes mértékben elutasítják a kooperáció minden formáját, legyen az hosszú távú stratégiát előírányzó vagy napi szintű, szükséges megoldást kívánó, célirányos együttműködés.
3. Az *együttműködést preferáló szegmens* tagjai (117 fő) az *együttműködést elutasító csoporttal* szemben valamennyi *együttműködési attitűd faktor* tekintetében pozitív és magas pontszámot képviselő csoport (4. ábra). A *fair üzleti együttműködést* a többi (*startégiai célú*-, *megoldás*- és *célorientált*-, *valamint a feltétlen bizalmon alapuló együttműködés*) faktorról szemben nem preferálják oly nagymértékben, de ez az attitűd is pozitív értéket kapott. Vagyis az együttműködés minden formáját szükségesnek és nélkülözhetetlennek tartják a megkérdezettek.

Ahhoz, hogy az attitűdök háttérben meghúzódó és a személyiséget meghatározó mögöttes tartalmakat a kutatás azonosítsa, a továbbiakban az egyén döntéseit erősen determináló és cselekvéseit irányítúként vezérlő individuális értékeket tárta fel részletesen a vizsgálat.

### Vállalatvezetői individuális értékek

A cégvezetők individuális értékeinek részletes (értéktérkép felállítás, értékpreferencia) vizsgálatának előfeltétele, hogy a kutatás megállapítsa, vajon a standard interjú során lekérdezett 10 értékterületet lefedő és 21 kérdést felölelő individuális érték a Schwartz által meghatározott módon kapcsolódik-e egymáshoz?

Az együttműködési faktorok átlagos  
összpontszáma (Zscore)

1. klaszter: tisztességes együttműködést preferáló, labilis csoport (17%; 42 fő)

2. klaszter: az együttműködést elutasító csoport (36%; 90 fő)

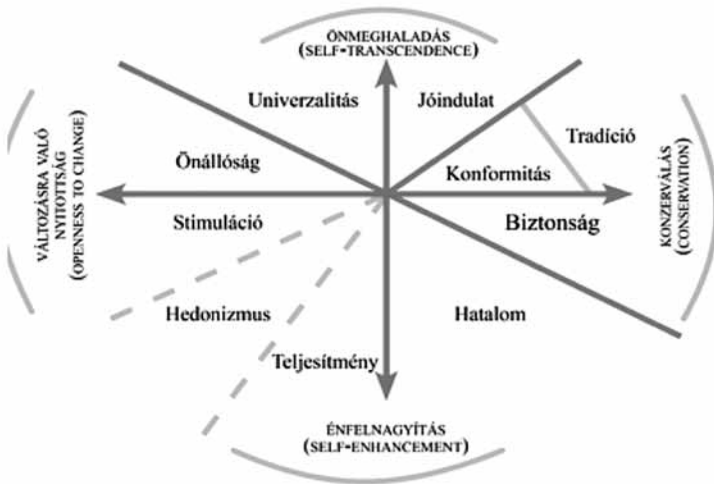
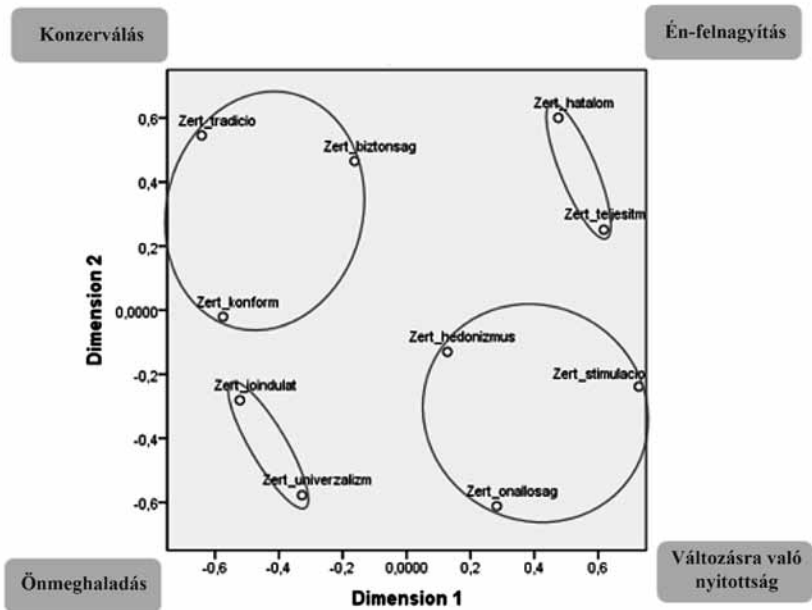
3. klaszter: az együttműködést preferáló csoport (47%; 117 fő)

Forrás: saját szerkesztés, standard interjúk alapján, 2015, N=249

**4. ábra: Az egyes klaszterek attitűdskálán elért összpontszáma (Zscore)**

A kutatásban résztvevő megkérdezettek értékstruktúrája a multi-dimenzionális skálázás (MDS), PROXSCALE módszer alapján a választott Schwartz-féle értékmodellhez megfelelően illeszkedett, így az egyéni értékek használhatósága a további kutatásban megalapozottá vált.

A többdimenziós vizsgálati módszer egyértelműen kirajzolja a tíz alapértéket (5. ábra), melyek két, egymásra merőleges tengely mentén négy magasabb rendű (konzerválás vs. változásra való nyitottság, önmeghaladás vs. énfelnagyítás) érték kategóriához kötődnek. Látható, hogy az egymással szemben álló értékprioritások a vizsgált mintában is egymással átellenben helyezkednek el, s a Schwartz-féle keresztmetszeti modell egyik tengelyén a konzerválás érték éppen szemben áll a változásra való nyitottsággal, míg a másik tengely két végpontját az önmeghaladás és az énfelnagyítás, illetve az azokhoz kapcsolódó alapértékek alkotják.



Vizsgálati módszer: multidimenzionális skálázás, PROXSCALE módszer;

Az eljárás pontosságát mérő távolságmérték: euklideszi távolság

s-stress mutató: 0,078

Forrás: saját szerkesztés, a standard interjúk output eredménye és Schwartz, 2001: 10, alapján, 2015, N =250

5. ábra: A vizsgált minta értékstruktúrájának illeszkedése az eredeti Schwartz-féle modellhez

## A vállalatvezetők értékpreferenciái

Az ember a személyiségfejlődés és a szocializáció során folyamatos tanuláson megy keresztül, melynek következtében tapasztalati úton az őt körülvevő környezet szabályait, normáit mintázza, sőt lassanként ezeket a viselkedési szabályokat elsajátítja, interiorizálja. Így válik ösztönössé érték- és norma-rendszere. Sok egyéb mellett ez tesz egyedivé minket, s különböztet meg embertársainktól.

Az individuuum értékvilágában megtalálható bizonyos értékek kölcsönhatásban vannak egymással, s fontosságuk szerint rangsort alkotnak (Schwartz, 2006). Ezt a preferenciasort mutatja be a vizsgálat a következőkben az egyes szegmensek viszonylatában.

A klaszteranalízis során létrehozott szegmensek (*a tisztességes együttműködést preferáló, labilis-, az együttműködést elutasító, és az együttműködést preferáló szegmens*) attitűdskálájában szemmel látható különbségek észlelhetők (4. ábra), azonban a vizsgálat nem csak az attitűdöket, hanem az attitűdöket irányító és hordozó értékeket is tanulmányozta.

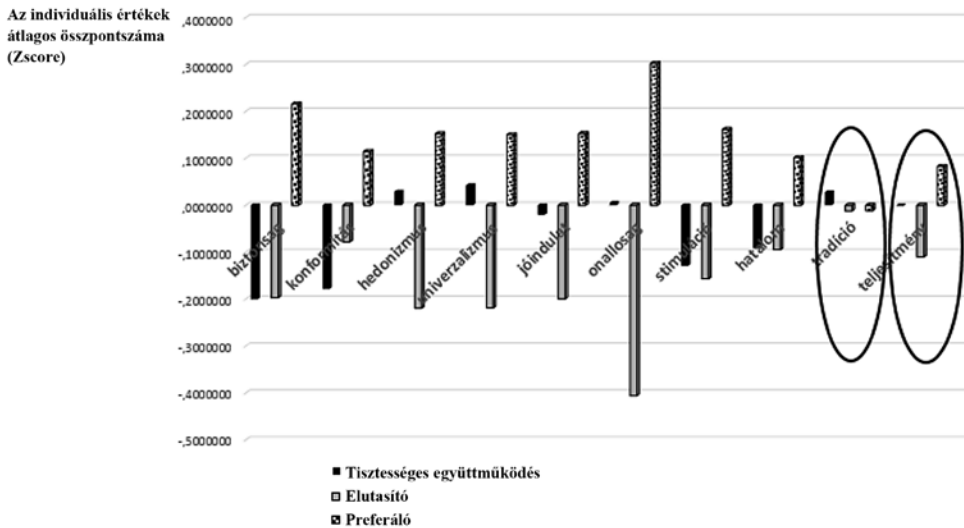
Az attitűdben kifejeződő értékek preferenciába rendeződnek, s irányjelzőként vezérlik az ember viselkedését, cselekvését (Schwartz, 2006).

A statisztikai módszerek – a One-way ANOVA és a Kruskal–Wallis-teszt – a személyiséget alkotó tíz alapérték közül csupán nyolc esetében (konformitás, hedonizmus, univerzalizmus, jóindulat, önállóság:  $p=0,000$ ), valamint a biztonság, stimuláció, hatalom:  $p<0,05$ ) mutattak ki szignifikáns különbséget (6. ábra), így a preferenciavizsgálat csupán az említett nyolc értékvizsgálata mellett kezdődhetett meg.

Az egyéni értékstimulusok kiválasztása után megkezdődhetett a preferencia-rangsor felállítása, vagyis a személyiséget a döntéshozatal során leginkább meghatározó, illetve legkevésbé befolyásoló értékek értéktérképen történő ábrázolása az egyes szegmensek vonatkozásában.

A kontroll-feltételtes kétutas faktoriális (vegyes mintás) ANOVA-val történt vizsgálat szignifikáns mértékben ( $p=0,000$ ) validálta az interakciót, vagyis azt, hogy a vállalatvezetői szegmensek értékpreferenciájában markáns különbség tapasztalható (7. ábra).

Az *együttműködést preferáló szegmens* képviselői valamennyi vizsgált alapérték tekintetében magasabb pontszámot értek el, mint az *együttműködést elutasító klaszter* halmazába tartozó személyek. Valamint a stratégiai szemléletű és célorientált *együttműködést preferáló csoport* individuális értékskálán elért összpontszáma minden esetben pozitív értékeket vesz fel, szemben a *kooperáció* minden formáját *elutasító klaszter* képviselőivel.



Forrás: saját szerkesztés, a standard interjúk output eredménye és Schwartz, 2001: 10 alapján, 2015, N =250

6. ábra: Az individuális alapértékek klaszterek szerinti összehasonlítása (Zscore)

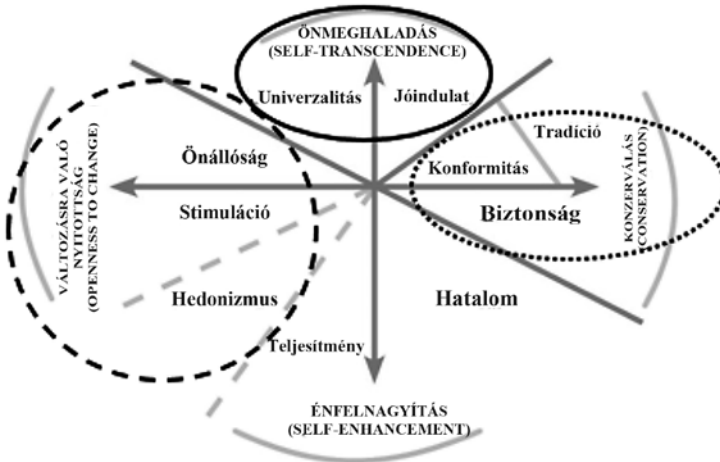
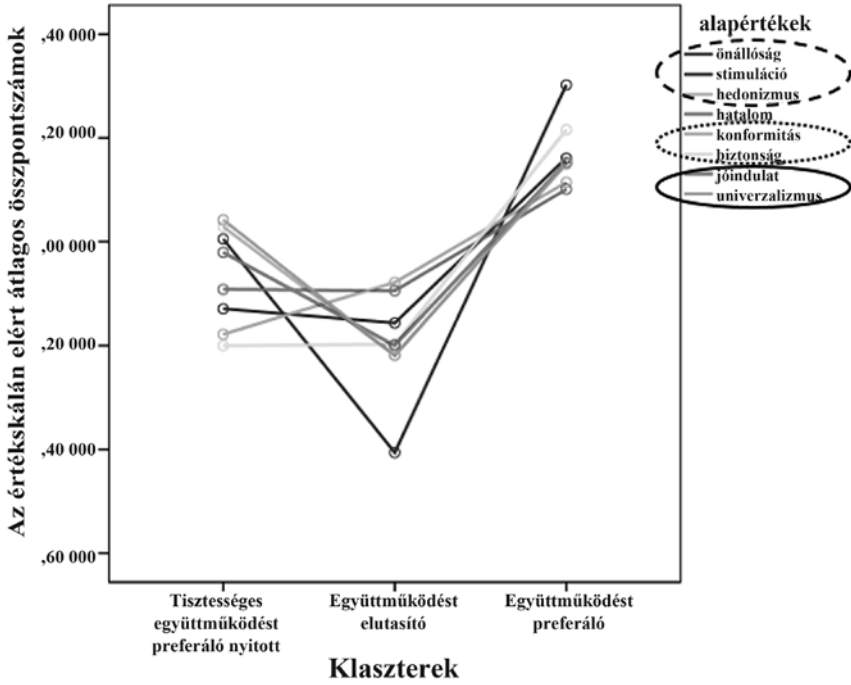
Ha a két utóbb említett szegmens rangsorát részletesen és alaposan sorra vesszük (1. táblázat), láthatjuk, hogy az együttműködést preferáló csoport tagjainak értékhierarchiájában az első helyen az önállóság, majd a biztonság és a változásra való nyitottsághoz szorosan kapcsolódó stimuláció alapértékek állnak, ugyanakkor a személyiségükben legkevésbé preferált és döntéseik során leginkább ignorált érték a hatalom.

Ezzel szemben az együttműködés minden formáját elutasító csoport értékpreferenciáját és ezzel együtt döntéseit is a konformitás és a hatalom dominálja. A cselekvéseiket befolyásoló értékek skáláján a hedonizmus és önállóság a rangsor végét alkotják. Így e csoport személyiségéből teljességgel hiányzik az együttműködéshez lényeges változásra való nyitottság.

Jóllehet a tiszteséges együttműködést preferáló, labilis, ám nyitott gondolkodású szegmens attitűdjét tekintve nem mutatott kimagasló eredményt sem a stratégia-, sem a megoldás- vagy célorientált együttműködés területén (8. ábra); mégis személyiségüket mélyen meghatározó értékeiket tekintve reménytelen csoportnak tekinthetők, mert az értéktérképük rangsorának meghatározó eleme az univerzalizmus után a hedonizmus és az önállóság, ám döntéseikben a konzervatív gondolkodáshoz kapcsolódó (konformitás, illetve biztonság) helyet sem kaphat.



### Az egyes szegmensek értékpreferenciái



Forrás: saját szerkesztés, standard interjúk output eredménye alapján, 2015, N=249

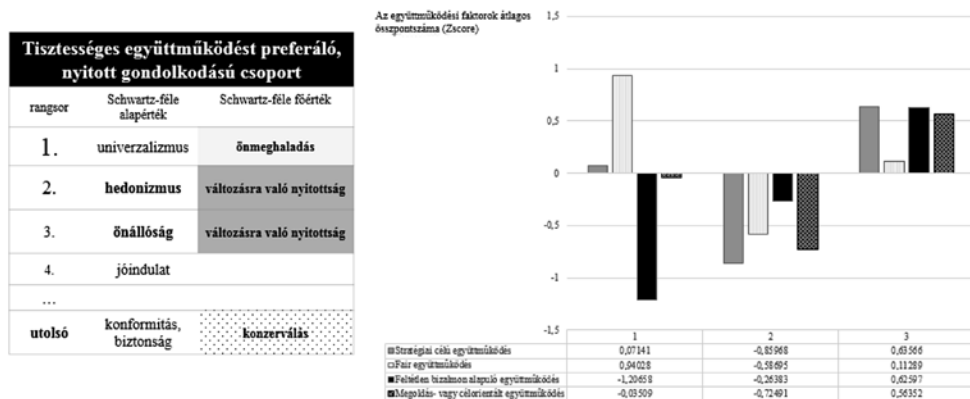
7. ábra: Az egyes szegmensek preferenciatérképe

1. táblázat: Az egyes szegmenseket alkotó vállalatvezetők értékpreferenciái

| Együttműködést preferáló csoport |                         | Együttműködés minden formáját elutasító, csoport |                            | Tisztességes együttműködést preferáló, labilis és nyitott gondolkodású csoport |                           |
|----------------------------------|-------------------------|--|----------------------------|--|---------------------------|
| rangsor                          | Schwartz-féle alapérték | Schwartz-féle alapérték                          | Schwartz-féle főérték      | rangsor  | Schwartz-féle alapérték   |
| 1.                               | önállóság               | konformitás                                      | önmeghaladás               | 1.   | univerzalizmus            |
| 2.                               | biztonság               | hatalom  | én-felnagyítás             | 2.   | hedonizmus                |
| 3.                               | stimuláció              | stimuláció                                       | változásra való nyitottság | 3.   | önállóság                 |
| 4.                               | hedonizmus              | biztonság  | változásra való nyitottság | 4.   | jóindulat                 |
| ...                              |                         |  |                            | ...  |                           |
| utolsó                           | hatalom                 | hedonizmus<br>önállóság                          | változásra való nyitottság | utolsó   | konformitás,<br>biztonság |
|                                  | én-felnagyítás          |  |                            |  | konzerválás               |

Forrás: saját szerkesztés, standard interjúk output eredménye alapján, 2015, N=249

Ezzel szemben az együttműködés minden formáját elutasító csoport értékpreferenciáját és ezzel együtt döntéseit is a konformitás és a hatalom dominálja. A cselekvéseiket befolyásoló értékek skáláján a hedonizmus és önállóság a rangsor végét alkotják. Így e csoport személyiségéből teljességgel hiányzik az együttműködéshez lényeges változásra való nyitottság.



1. klaszter: tisztességes együttműködést preferáló, labilis csoport (17%; 42 fő)

2. klaszter: az együttműködést elutasító csoport (36%; 90 fő)

3. klaszter: az együttműködést preferáló csoport (47%; 117 fő)

Forrás: saját szerkesztés, standard interjúk output eredménye alapján, 2015, N=249

#### 8. ábra: A tisztességes együttműködést preferáló, labilis csoport értékének és attitűdjének összehasonlítása

A hedonizmus egy olyan alapérték, mely kapcsolódhat, mind a változásra való nyitottság, mind az éfnelnagyítás magasabb rendű értékekhez is. Jelen vizsgálatban résztvevő és a tisztességes együttműködést preferáló, labilis klaszter képviselőinél azonban egyértelműen látszik, hogy a hedonizmus nem „carpe diem” paradigmával azonosítható, mert e csoport tagjainak értékpreferenciáját nem az éfnelnagyítás, hanem az önmeghaladás és a változásra való nyitottság magasabb rendű értékek dominálják. Tehát a hedonizmus ebben a szegmensben egy olyan meghatározó alapérték, mely a rugalmas, nyitott gondolkodású, változtatni képes, újító egyének sajátja, így ezt az alapértéket (az önállósággal együtt) az együttműködésre való nyitottság sem nélkülözheti.

Ezek az adatok világossá teszik, hogy bizonyos vállalatok képviselői miért döntenek az együttműködés mellett, illetve egyes csoportok képviselői miért nem nyitottak a kooperáció bármely formája iránt. Ám a tanulmány lényegi kérdése, hogy a személyiség belső jellemzőiben dominanciát

élvező bizonyos értékek (változásra való nyitottság: önállóság, hedonizmus, stimuláció) milyen módon befolyásolják az együttműködések. Megmutatkoznak-e a személyiségben rejtett módon jelen levő és preferenciát élvező értékek az együttműködési döntéshozatal során.

## Az individuális értékek és az együttműködés összefüggései

A vizsgálat egyik és legmeghatározóbb célja az volt, hogy feltárja, hogy a cégvezetők preferenciái milyen módon hatnak az együttműködésre.

A Spearman-féle rangkorreláció közepesen erős pozitív lineáris együttjárást ( $\rho=0,361$ ,  $p=0,000$ ) mutatott a változásra való nyitottság, s ezen belül az önállóság ( $\rho=0,329$ ,  $p=0,000$ ) individuális értékekkel. A stimuláció, és a hedonizmus, valamint a jóindulat, univerzalizmus és a biztonság értékekkel is gyenge pozitív összefüggést jelzett az együttműködéssel a Spearman-féle rangkorreláció (2. táblázat).

2. táblázat: Az individuális értékek és az együttműködés összefüggései

| Schwartz-féle magasabb rangú értékek és az együttműködés | Énfelnagyítás – együttműködés | Változásra való nyitottság – együttműködés |                            |                            | Önmeghaladás – együttműködés |                                | Konzerválás – együttműködés |                             |
|--|-------------------------------|--|----------------------------|----------------------------|------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Korrelációs együtthatók                                  | 133*                          | 0,361**                                    |                            |                            | 0,255**                      |                                | 0,209**                     |                             |
| Schwartz-féle alapeértékek az együttműködés              | Teljesítmény – együttműködés  | Önállóság – együttműködés                  | Hedonizmus – együttműködés | Stimuláció – együttműködés | Jóindulat – együttműködés    | Univerzalizmus – együttműködés | Biztonság – együttműködés   | Konformitás – együttműködés |
| Korrelációs együtthatók                                  | 0,133*                        | 0,329**                                    | 0,178**                    | 0,276**                    | 0,210**                      | 0,254**                        | 0,260**                     | 0,150*                      |

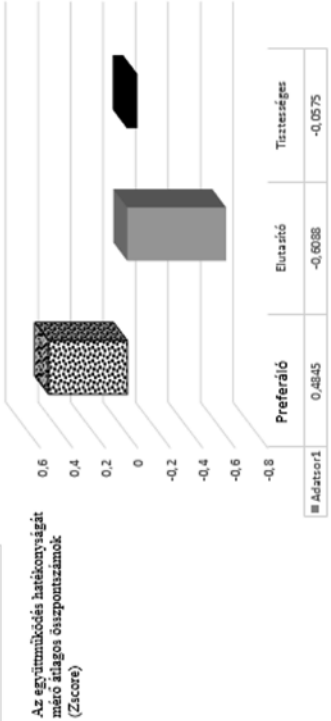
Forrás: saját szerkesztés, standard interjúk output eredménye alapján, 2015, N=249

Az individuális értékek együttműködést befolyásoló hatását a Spearman-féle rangkorreláció a megkérdezett minta egészére nézve igazolta, ám a továbbiakban az összefüggés klaszterenkénti eltérését is vizsgálta a kutatás.

Az együttműködés szempontjából leginkább összefogásra érett csoport a *stratégiai célú szegmens*, mert az együttműködés hatékonyságát mérő skálán ők szereztek a legmagasabb összpontszámot (0,4845 átlagos összpontszám / Zcore). Ez a szegmens elkötelezett az együttműködés minden formája iránt.

Velük ellentétben az *együttműködés minden formáját elutasító szegmens* értéke a negatív tartományban van. Ennek a klaszternek a tagjai a legalacsonyabb összpontszámot kapták (-0,6088 átlagos összpontszám / Zcore) az együttműködés hatékonyságát mérő skálán.

| Együtműködést preferáló csoport |                         | Együtműködés minden formáját elutasító csoport |                            | Tiszteséges együttműködést preferáló, labilis és nyitott gondolkodású csoport |                         |
|---------------------------------|-------------------------|--|----------------------------|---|-------------------------|
| rangsor                         | Schwartz-féle alapérték | Schwartz-féle alapérték                        | Schwartz-féle főérték      | rangsor   | Schwartz-féle alapérték |
| 1.                              | önállóság               | konformitás                                    | konformitás                | 1.  | univerzalizmus          |
| 2.                              | biztonság               | hatalom  | én-felhaladás              | 2.  | hedonizmus              |
| 3.                              | stimuláció              | stimuláció                                     | változásra való nyitottság | 3.  | önállóság               |
| 4.                              | hedonizmus              | biztonság                                      | változásra való nyitottság | 4.  | jóindulat               |
| ...                             |                         |  |                            | ...   |                         |
| utolsó                          | hatalom                 | hedonizmus                                     | változásra való nyitottság | utolsó  | konformitás, biztonság  |
|                                 | én-felhaladás           |  |                            |   | önmeghaladás            |



Forrás: saját szerkesztés, standard interjúk output eredménye alapján, 2015, N=249  
 9. ábra: Az *individuiális értékek együttműködést befolyásoló hatásának klaszterenkénti összehasonlítása*

A tisztességes együttműködést preferáló csoport tagjai az együttműködés hatékonyságát mérő skálán a kettő szegmens között helyezkednek el, az általuk elért eredmény ( $-0,0575$  átlagos összpontszám/Zcore) alapján (9. ábra).

A vizsgált szegmensek tehát nemcsak, de az együttműködésüket tekintve is szignifikáns módon különböznek, mely eltérést a statisztikai adatok (One-way független mintás ANOVA-teszt) is egyértelműen alátámasztottak ( $p=0,000$ ).

Összegzésként megállapítható, hogy a megkérdezettek személyiségének preferencia-rangsorában klaszterek szerint markáns és statisztikailag is igazolható eltérések mutatkoznak.

#### **4. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK**

Az empirikus kutatás kiemelkedő eredménye, hogy az együttműködési attitűdök alapján sikerült három egymástól jól elkülöníthető csoportot képezni, melyek a következők: az együttműködés minden formáját elutasító; az együttműködést preferáló; és a tisztességes együttműködést preferáló, labilis klaszter. A szegmentálás által így jól elhatárolható és kommunikációval megfelelően célozható és befolyásolható csoportokat azonosított a kutatás.

Továbbá a vizsgálat statisztikai módszerekkel azonosította az egyes szegmenseket képviselő személyek individuális értékeit és felrajzolta azok értékterképét.

A vezetői szegmensek egyéni értékeinek preferencia-rangsora bizonyította, hogy a személyiségben előkelő helyen álló és a döntés során erős befolyással bíró önállóság (és a változásra való nyitottság) szignifikánsan nagyobb mértékben ösztönöz az együttműködésre. Az ilyen értékterképpel rendelkező emberek fogékonyabbak a kooperáció minden formája iránt.

Ezzel szemben az együttműködést elutasítók értékpreferencia-rangsorát a hatalom és a konformitás uralja, s teljesen háttérbe szorulnak az önállóság és a változásra való nyitottság értékek, melyek elengedhetetlenül fontos faktorai az együttműködésnek.

A tisztességes együttműködést preferáló, labilis csoport bár egy kisebb hányadát (17%-át) képviseli a megkérdezetteknek, értékeiben dominál az önálló gondolkodásuk, valamint közösségi elkötelezettségüknek (önmeghaladás) köszönhetően figyelmet érdemlő csoport. A jövőben ezt a klasztert érdemes lenne további vizsgálat alá venni, mert az attitűdöket tekintve egy négyes klaszterbontás új és részletesebb eredményeket hozhatna. Előzetes feltevéseim szerint e szegmens kettéválása egy altruista és

egy pszeudokooperációs csoportot hozhat létre, ami a későbbi befolyásolás és együttműködésbe történő bevonás miatt lényeges és elkülönült csoportot eredményezhet.

## HIVATKOZOTT IRODALMAK

- Aimea, F. - Meyer, C. J. - Humphrey, S. E. (2010): Legitimacy of team rewards: Analyzing legitimacy as a condition for the effectiveness of team incentive designs. *Journal of Business Research*, 63 (1), 60–66.
- Benedek A. (2017): A bizalom és az együttműködés vizsgálata az Észak-magyarországi Régió kkv szektorában egy konkrét felmérés alapján. In: Takács I. (szerk.) *Az együttműködési attitűdök gazdasági-társadalmi hatótényezői az Észak-magyarországi Régióban működő kkv-kban*. p. 190 Gyöngyös: Károly Róbert Főiskola, pp. 39–56.
- Chan, T. Y. – Li, J. – Pierce, L. (2014): Compensation and peer effects in competing sales teams. *Management Science*, 60 (8), 1965–1984.
- Cummings, J. N. (2004): Work groups, structural diversity, and knowledge sharing in a global organization. *Management Science*, 50 (3), 352–364.
- de Jong, A. – de Ruyter, K. – Wetzels, M. (2005): Antecedents and consequences of group potency: A study of self-managing service teams. *Management Science*, 51 (11), pp. 1610–1625.
- Fukuyama, F. (2007): *Bizalom*. Budapest: Európa Könyv
- Gomes-Casseres B. – Jaffe A. B. – Hagedoorn J. (2004): Do alliances promote knowledge flow?, 2nd Revision for *Journal of Financial Economics*  
<http://people.brandeis.edu/~ajaffe/JFE03504.Paper.Rev2.pdf> letöltés dátuma: 2016. március 4.
- Kozlowski, S. W. J. – Ilgen, D. R. (2006): Enhancing the effectiveness of work groups and teams. *Psychological Science in the Public Interest*, 7 (3), 77–124.
- Schwartz, S. H. (2001): A Proposal for Measuring Value Orientations across Nations.
- Schwartz, S. H. (2005): *The Hebrew University of Jerusalem Basic Human Values: 2005–4 Peloton Value Matrix*
- Schwartz (2006): Value orientations: Measurement, antecedents and consequences across nations. In R. Jowell, C. Roberts, R. Fitzgerald, & G. Eva (Eds.), *Measuring attitudes cross-nationally – lessons from the European Social Survey*. London: Sage.
- Takácsné Gy. K. – Benedek A. (2016): Bizalmon alapuló együttműködés vizsgálata a kis- és középvállalatok körében. In: Csiszárík-Kocsir Ágnes *Vállalkozásfejlesztés a XXI. században VI.: tanulmánykötet*. p. 472 Budapest: Óbudai Egyetem, pp. 379–390.
- Tárki (2009): *Bizalomhiány, normazavarok, igazságtalanságérzet és paternalizmus a magyar társadalom értékszerkezetében*. Budapest  
[http://www.tarki.hu/hu/research/gazdkult/gazdkult\\_elemzeszaro\\_toth.pdf](http://www.tarki.hu/hu/research/gazdkult/gazdkult_elemzeszaro_toth.pdf) letöltés dátuma: 2016. február
- Weber, J. – Holmes, S. – Palermi, C. (2005). *The corporate innovation*. *Business week* pp. 79–80.

## **II.**

# **ELMÉLET ÉS SZABÁLYOZÁS AZ EURÓPAI UNIÓBAN**





# Szövetkezeti együttműködés az európai élelmiszer-gazdaságban: szakirodalmi körkép<sup>1</sup>

## Co-operation in the European agrifood-economy: a literature review

Jámbor Attila<sup>1</sup> – Szabó G. Gábor<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Budapesti Corvinus Egyetem

<sup>2</sup>MTA KRTK KTI

### ÖSSZEFOGLALÓ

*A termelői együttműködések témaköre meglehetősen sajátos az agrárgazdaságtan-  
nal foglalkozó hazai és nemzetközi kutatók körében. Egyrészt a témakör súlyát és  
szerepét a legtöbb kolléga és a szektorral foglalkozó szakember fontosnak tartja és  
hangsúlyozza, másrészt fontossága ellenére relatíve kevés szakirodalmi forrás talál-  
ható a témában. A fejezet a mezőgazdasági termelői együttműködések európai szak-  
irodalmát foglalja egységes keretbe és a témában 2000 óta megjelent legfontosabb  
publikációkat mutatja be. A tanulmányt tematikusan építettük fel, hat témakör köré  
csoportosítva a megjelent cikkek legfontosabb eredményeit. A bevezetés után először  
a definíciós kérdéseket mutatjuk be, majd a szövetkezetek létrejöttének okait vizsgáló  
szakirodalmakat összegezzük. A következő alfejezet a szövetkezés előnyeit vizsgálja,  
majd a szövetkezetek belső felépítésére helyeződik a hangsúly. A 6. alfejezet a szövet-  
kezetek teljesítményét befolyásoló irodalmak legfontosabb megállapításait összegzi,  
míg a hetedik a kapcsolatok és bizalom kérdéskörét vizsgálja. A fejezetet egy rövid  
összegzés zárja. Az eredmények jó alapul szolgálhatnak a témában folytatott további  
empirikus kutatásokhoz, valamint az agrárpolitikai döntéshozatalhoz egyaránt.*

**Kulcsszavak:** élelmiszer-gazdaság, együttműködés, szövetkezés, szövetke-  
zetek, bizalom

**JEL kód:** Q12, Q13, L14, L22, P13

---

<sup>1</sup>A tanulmány az OTKA K 105730 sz. téma támogatásával készült!

## ABSTRACT

*The topic of cooperation in agriculture is a specific one amongst national and international agricultural economists. On the one hand, the importance of the topic is emphasised by an increasing number of colleagues and researchers, while on the other hand, the number of articles is limited and the area is relatively understudied in the international literature. The chapter aims to summarize and synthesize the European literature of cooperation and cooperatives in agriculture by analysing selected articles published after 2000. The study focuses on six different issues, namely definitions, reasons behind cooperation, cooperational advantages, governance structures, performance and trust. Results may serve as a good basis for future empirical research on the topic as well as for decision makers in agricultural policy.*

**Keywords:** agri-food economy, co-operation, co-operation, co-operatives, trust

**JEL code:** Q12, Q13, L14, L22, P13

## 1. BEVEZETÉS

A termelői együttműködések témaköre meglehetősen sajátos az agrárgazdaságtannal foglalkozó hazai és nemzetközi kutatók körében. Egyrészt a témakör súlyát és szerepét a legtöbb kolléga és a szektorral foglalkozó szakember fontosnak tartja és hangsúlyozza, másrészt fontossága ellenére relatíve kevés szakirodalmi forrás található a témában.

A nyugati társadalmak alapvetően az individualizmust részesítik előnyben a kollektívizmussal szemben, ami megnehezíti bármilyen közösségi alapú együttműködés létrejöttét. A mezőgazdasági együttműködések vizsgálata így nemcsak a mezőgazdaság szerepének változása miatt lehet fontos, hanem amiatt is, hogy olyan példákat, sikertörténeteket állít a társadalom elé, amely a kollektív cselekedetek előnyeit hangsúlyozza.

A fejezet a mezőgazdasági termelői együttműködések európai szakirodalmát foglalja egységes keretbe és a téma 2000 óta megjelent legfontosabb publikációit mutatja be. A kizárólag angol nyelvű folyóiratcikkeket két lépésben gyűjtöttük össze. Először a „cooperation in European agriculture” és a „cooperatives in European agriculture” keresőszavakat használva futtatunk le egy keresést a Scopus, a Web of Science és a Google Scholar keresőkben. Második körben pedig a letöltött cikkek hivatkozásjegyzékét vizsgáltuk

át az esetlegesen kimaradt, mégis fontos cikkek után kutatva. Habár tisztában vagyunk vele, hogy a fenti módszernek megvannak a korlátai (pl. más nyelvű cikkek kihagyása, nem folyóiratcikkek elvetése stb.), úgy gondoljuk, a létrejött adatbázis alapján jól elemezhető az európai élelmiszer-gazdaságban létrejövő termelői együttműködések különböző dimenziói.

A tanulmányt tematikusan építettük fel, hat témakör köré csoportosítva a megjelent cikkek legfontosabb eredményeit. A bevezetés után először a definíciós kérdéseket mutatjuk be, majd a szövetkezetek létrejöttének okait vizsgáló szakirodalmakat összegezzük. A következő alfejezet a szövetkezés előnyeit vizsgálja, majd a szövetkezetek belső felépítésére helyeződik a hangsúly. A 6. alfejezet a szövetkezetek teljesítményét befolyásoló irodalmak legfontosabb megállapításait összegzi, míg a hetedik a kapcsolatok és bizalom kérdéskörét vizsgálja. A fejezetet egy rövid összegzés zárja.

## 2. DEFINÍCIÓS KÉRDÉSEK

A szövetkezetek definíciója sokat változott az idők folyamán. Az adatbázisunkba került cikkek több definíciót is idéznek, ezek közül emelünk ki itt a teljesség igény nélkül néhányat. A Gazdálkodók Nemzetközi Szövetsége (WFO) szerint *„a mezőgazdasági szövetkezetek lehetővé teszik tagjaik számára, hogy olyan gazdasági előnyöket realizáljanak, amelyeket önmagukban nem lennének képesek elérni”* (WFO, 2017). Ebből, a jelentését tekintve „korainak” számító definícióból érdemes kiemelni azt, hogy csak gazdasági előnyökről beszél, illetve, hogy egyfajta „közös előnyért” tartja érdemesnek szövetkezni.

Barton (1989: 1) sokat idézett definíciója szerint *„a szövetkezet egy olyan vállalkozási forma, melynek igénybevevői egyben tulajdonosai is annak és egyben igazgatják is azt, valamint a haszonból az igénybevétel alapján részesednek.”* (magyarul lásd Szabó, 2011: 122) Itt már látható, hogy a közös tulajdoni szerepen van a hangsúly és előkerül az igénybevétel arányos haszon kérdése is.

A Szövetkezetek Nemzetközi Szövetségének (SZNSZ) definíciója, mely a legelterjedtebb a világon, jól tükrözi a fentiekkel szemben a modern, komplexebb szemléletet, miszerint:

*„A szövetkezet olyan személyek autonóm társulása, akik önkéntesen egyesültek abból a célból, hogy közös gazdasági, társadalmi és kulturális szükségleteiket és törekvéseiket kielégítsék egy közös tulajdonú és demokratikusan irányított vállalaton keresztül.”* (ICA, 1995, magyarul lásd SZNSZ, 1995: 77.)

Ebben a definícióban, illetve a kapcsolódó – az ún. szövetkezeti identitás szintén részét képező – értékekben és alapelvekben már felmerülnek a gazdasági mellett a társadalmi és környezeti hasznok, fenntarthatóság is, a közös tulajdon és a demokratikus irányítás hangsúlyozása mellett (ICA, 1995, magyarul lásd SZNSZ, 1995: 77.)

Szabó (2006) a fenti SZNSZ szövetkezeti identitás kritikáját adja az ún. „szövetkezeti identitás” koncepcióval, mely tartalmazza a definíció mellett a célokat, a funkciókat és az ún. szövetkezeti alapelveket is, s egyben felvázolja egy dinamikus és a szövetkezetek fejlődését komplex módon megközelítő, a különböző országokat és szektorokat is kezelni képes, közgazdasági szempontból is releváns összehasonlító vizsgálat elméleti alapjait. Nagyon fontos, hogy a szerző a dinamikus elemzés érdekében megkülönbözteti a szövetkezeti célokat, melyek időben nagyon ritkán változnak és a (környezeti változásokra reagáló) sokkal gyakrabban átalakuló funkciókat. A célok és a funkciók az SZNSZ identitás felfogásában statikusak, illetve nem különülnek el, s csak a definícióból olvashatók ki. Lényeges, hogy a szerző az ún. szövetkezeti alapelveket a szövetkezetek egységes identitását adó formai-jogi biztosítékoknak tekinti.

### 3. A SZÖVETKEZETEK LÉTREJÖTTÉNEK OKAI

Szabó – Popovics (2009) a tej szektorra vonatkozó SWOT analízis keretében összefoglalták a különböző (termelői, illetve feldolgozóinak indíttatású) koordinációs mechanizmusok erősségeit, gyengeségeit, esélyeit és veszélyeit. Írásukban a magyar, termelői tulajdonú Alföldi Tej Kft. jó példáját elemezték esettanulmányként, mely – a termelői oldalról kezdeményezett – horizontális koordinációra épülő vertikális integrációt valósít meg sikeresen. A termelői csoport stabil piacot és nagyobb hozzáadott értékű tevékenységeket (pl. feldolgozás), s az ebből származó részesedést biztosít a tejtermelő tagok számára.

Bijman – Hendrikse (2003) szerint a piaci alkuerő, az aszimmetrikus piaci pozíciók megléte és a beruházási kényszer a legfőbb okai a szövetkezetek létrejöttének. Az ellátási láncon belül számos különböző funkció jelenik meg (betakarítás, feldolgozás, marketing, alku, kereskedelem stb.), amelyeket a szövetkezet méretgazdaságossági alapon tud kezelni, valamint az információs aszimmetriákat is fel tudja oldani.

Hernández-Espallardo et al. (2013) ehhez kapcsolódóan a termelők elégedettségét és a tagnak a maradási szándékát vizsgálták 321 spanyol

zöldség-gyümölcs szövetkezet tagjainál. Az eredmények szerint a (termelőknek fizetett) piaci árak és a tranzakciós költségek a két leginkább meghatározó okai a szövetkezeti tag folyamatos hűségének, utalva ezzel a gazdasági előnyök meghatározó szerepére.

Garrido (2007) hozzátette, hogy a szövetkezetek alakulásának sokszor politikai okai is vannak. Tanulmánya szerint az agrárium nagy nemzetgazdasági szerepe egyben „vidéki szavazatokat” is jelentett a döntéshozóknak, így támogatták a szövetkezetek létrejöttét a választások megnyerése reményében. Ebből az is következik, hogy az agrárium súlyának csökkenése a szektorból származó szavazatok nagyságát is jelentősen lecsökkentette, így számos szövetkezet támogatás hiányában és a vonatkozó törvényi szabályozás változását követve feloszlott.

Gijselinckx – Bussels (2014) ugyanakkor felhívják a figyelmet arra, hogy az európai szövetkezetek fejlődése nem tekinthető egységesnek. Empirikus eredményeik szerint a kelet-közép-európai szocialista „örökség” nagymértékben befolyásolta a szövetkezetek megítélését a gazdálkodók körében, aminek eredményeként kevésbé voltak népszerűek a termelői szerveződések, mint Nyugat-Európában. Murray et al. (2008) hasonló eredményekre jutottak hat európai szövetkezetet vizsgálva esettanulmányok alapján és hozzátették, hogy amíg a magyar és bolgár agrárpolitikában a szövetkezetek egyfajta „mellékhatásként” jöttek létre, addig Litvániában és Lengyelországban kifejezetten ösztönözték a megalakulásukat, így azok sikeresebbek is lettek.

A fenti eredményeket foglalja össze az 1. táblázat.

1. táblázat: A szövetkezetek létrejöttének okai

| Szerző             | Megjelenés éve | Vizsgált ország(ok) | Eredmények   |
|--------------------|----------------|---------------------|--|
| Szabó – Popovics   | 2009           | Magyarország        | Sikeres termelői oldalról kezdeményezett horizontális koordinációra épülő vertikális integráció, stabil piac és nagyobb hozzáadott értékű tevékenységek (pl. feldolgozás) biztosítása a tejtermelő tagok számára |
| Bijman – Hendrikse | 2003           | Dánia               | A piaci alkuerő, az aszimmetrikus piaci pozíciók megléte és a beruházási kényszer a legfőbb okai a szövetkezetek létrejöttének   |

**Az 1. táblázat folytatása**

| Szerző                      | Megjelenés éve | Vizsgált ország(ok) | Eredmények  |
|-----------------------------|----------------|---------------------|---|
| Hernández-Espallardo et al. | 2013           | Spanyolország       | A piaci árak és a tranzakciós költségek a két leginkább meghatározó okai a szövetkezeti tag folyamatos hűségének      |
| Garrido                     | 2007           | Spanyolország       | Politikai okok is fontos szerepet játszanak a szövetkezetek létrejöttében (vidéki szavazatok)                         |
| Gijselinckx – Bussels       | 2014           | Közép-Kelet-Európa  | Kelet-Közép-Európában fontos szerepe van a szocialista örökségnek a szövetkezetek létrejöttében                       |
| Murray et al.               | 2008           | Közép-Kelet-Európa  | Magyarországon és Bulgáriában a szövetkezetek megalakulását nem ösztönözték úgy, mint Litvániában és Lengyelországban |

Forrás: Saját szerkesztés

**4. A SZÖVETKEZÉS ELŐNYEI**

A szövetkezésnek számos előnyét említi meg a szakirodalom, melyből a korai cikkek alapvetően a gazdasági előnyöket emelik ki. A modern felfogás azonban a gazdasági megfontolásokon túlmutató előnyöket is nevesít, környezeti és társadalmi vonatkozásban.

**Gazdasági előnyök**

A mintába viszonylag kis számú cikk került be, mely a szövetkezés gazdasági előnyeit vizsgálja – ennek oka, hogy a 2000 utáni szakirodalom ezt már alapvetésként kezeli, így leginkább csak megemlíti ezeket az előnyöket (2. táblázat).

Hendrikse – Veerman (2001) szerint a marketing szövetkezeteknek akkor van igazán létjogosultságuk, illetve gazdasági előnyük a tagok számára, ha a termék gyorsan romló és a piac nem telített. A szerzők szerint a szövetkezetekben jellemző személyes kapcsolatok meghatározóak az ún. első számú hold-up (kapcsolat fenntartási) probléma megoldása szempontjából, azaz a tagok nincsenek annyira kiszolgáltatva a betakarításkor, mintha nem a saját szövetkezetükkel szerződnének, legalábbis viszonylag alacsony termék differenciáltsági szinten. Ha viszont a piac telített, illetve nagyfokú

eszközspecifikusság és tőkeigény jellemzi a feldolgozási folyamatot, akkor a szövetkezet nem a leghatékonyabb szervezeti forma a tranzakciós költségek alapján elemzésük szerint.

Franks – McGloin (2007) a holland mezőgazdasági szövetkezetek vizsgálatán keresztül rámutatott, hogy a szövetkezés egyértelmű gazdasági előnye az integráltság fokának növekedése, valamint az egységes piaci fellépés megjelenése.

Valentinov (2007) a nyugat-európai szövetkezeti mintákat vizsgálva további gazdasági előnyként emelte ki a termelési költségek és a -kockázat csökkenését, valamint a hitelhez való hozzájárulás esélyének növelését. Ahogyan a szerző is megállapítja, különösen a kisebb gazdaságok esetén probléma a hitelhez jutás, amelynek oka a fedezet hiánya.

Di Falco et al. (2008) olasz mezőgazdasági termelőket vizsgálva továbbá rámutattak, hogy a marketing csatornák feletti nagyobb koordináció és az eladások számának növelése is komoly gazdasági előnyt jelent.

## 2. táblázat: A szövetkezés gazdasági előnyei

| Szerző              | Megjelenés éve | Vizsgált ország(ok)      | Eredmények   |
|---------------------|----------------|--------------------------|--|
| Hendrikse – Veerman | 2001           | Hollandia, Írország, USA | A marketing szövetkezeteknek akkor van gazdasági előnyük a tagok számára, ha a termék gyorsan romló és piac nem telített |
| Franks – McGloin    | 2007           | Hollandia                | Az integráltság foka növekszik, egységes piaci fellépés jelenik meg  |
| Valentinov          | 2007           | Nyugat-Európa            | Csökkennek a termelési költségek, és a -kockázat, nő a hitelhez való hozzájárulás esélye                                 |
| Di Falco et al.     | 2008           | Olaszország              | Marketing csatornák feletti nagyobb koordináció  |

Forrás: Saját szerkesztés

## Társadalmi előnyök

A Journal of Rural Studies egyik friss tematikus száma (2017 július) is a szövetkezetek előnyeinek kérdésével foglalkozott, *de társadalmi szempontból*. A különszám egyes cikkei a szövetkezeteknek a „gazdasági érveken túli” előnyeit kutatták. Ennek keretében Wynne-Jones (2017) egy közép-walesi mezőgazdasági szövetkezet példáján keresztül kvalitatív módszerekkel



vizsgálta az érzelmi kötődés és mindennapi gyakorlatok szerepét a szövetkezet működésében. Eredményei szerint a szövetkezeti forma korábban nem várt előnyökkel jár a tagok számára, ám erre csak a szövetkezés folyamata során jönnek rá, így ez a tapasztalat nem átadható. Ennek megfelelően a szövetkezeti tagság és az azzal járó előnyök olyan embereknek is megváltoztatják a gondolkodását, akik korábban szkeptikusak voltak a szövetkezéssel szemben. *Fontos megállapítás továbbá, hogy a társadalmi tőke és különösen az emberi kapcsolatok szerepe felértékelődik a szövetkezeten belül és így nem csak gazdasági előnyök miatt éri meg csatlakozni egy szövetkezethez.*

A fenti tematikus különszám keretében Gonzales (2017) azt vizsgálja, hogy a „többszereplős” (többféle érdekeltiségű tagság részvételén alapuló, ún. multi-stakeholder) szövetkezetek mennyivel tudnak többet nyújtani egy hagyományos termelői alapú együttműködéshez képest. Először is fontos előny adódik a szektorok közötti integrációból, mivel az ellátási lánc különböző szintjeiről érkező szereplők hatékonyabban tudják kialakítani a végső árat, mint a hagyományos szövetkezetek esetében. Mivel fogyasztók és munkavállalók is a tagjaik lehetnek, a közgazdasági értelemben vett profit nem elsődleges sikertényező a számukra, ahogyan az sem, hogy minél nagyobbra nőjenek és minél kevesebb munkással minél nagyobb hatékonyságra tegyenek szert. Ezek a szövetkezetek a szerző eredményei szerint inkább a diverzitásra, a szélesebb körű termékválasztékra törekednek, mintsem a nagy mennyiségben eladott tömegárú értékesítésére.

Gonzales (2017) ugyanakkor felhívja a figyelmet, hogy a jelenlegi agrárpolitikai szabályozás alapvetően a „rég típusú” termelői szövetkezeteket támogatja, míg a „többszereplős” szövetkezetek létrehozása iránt maximum az igény van meg, de a döntéshozói szándék kevésbé. A szerző szerint a döntéshozóknak újra kell értékelniük, hogy pontosan milyen piaci szereplők között és milyen kapcsolatokat szeretnének támogatni, és hogy mekkora legyen ezen belül a diverzitás (pl. vidék-város közötti kapcsolatok, szektorokon átívelő együttműködések stb.).

Forney – Haberli (2017) is a fenti különszám keretében publikálták eredményeiket a svájci tejszektorban megfigyelhető termelői értékek sokszínűségéről és azok változásairól. Kimutatták például, hogy az agrárpolitikai szabályozás változásai a szakirodalmi ajánlásokkal szemben nem minden esetben jelentenek a szövetkezetek számára megfelelési kényszert, mivel néhány szövetkezet éppen úgy fogja fel a változásokat, mint ami megerősíti a tagok közötti kapcsolatokat és nem gyengíti azokat. Érdekes eredmény továbbá, hogy a hagyományos közgazdasági érveken túl a demokrácia,

szolidaritás és autonómia mélyen gyökerező értékek a termelői szerveződésekben belül és azok az együttműködés legfőbb mozgatórugói.

Fonte – Cucco (2017) olasz közösségi szövetkezetek példáján vizsgálták a szövetkezésnek a gazdasági érdekeken túli meghatározó tényezőit. A szerzők szerint a hagyományos, profit alapú termelői szövetkezetek komoly kihívásokkal néznek szembe a 21. század fordulóján és egyre nő a súlyuk a nem pusztán gazdasági racionalitáson alapuló szövetkezeti formáknak. Elismerik ugyanakkor, hogy az ilyen „új” típusú szövetkezetek inkább a kisebb csoportok számára jelentenek valós alternatívát, mivel a nagy mezőgazdasági szövetkezetek nem valószínű, hogy átalakulnának társadalmi alapú szövetkezetekké még akkor sem, ha egyre komolyabb vezetési és strukturális problémákkal kell szembenézniük.

Vladimirova (2017) továbbá a fenti különszám keretében arra is felhívja a figyelmet orosz rénszarvastartó szövetkezeteket vizsgálva, hogy a szövetkezetek „gazdaságon túli előnyei” („more-than-economic”) elsősorban a társadalmi kapcsolatok erősítésében (és kialakításában) jelennek meg. Az észak-oroszországi rénszarvastartó szövetkezetek komoly morális segítséget és támogatást adnak a tagjaiknak, amely pénzben nem kifejezhető, mégis jelenlévő érték.

A társadalmi szempontú előnyöket összegzi a 3. táblázat.

3. táblázat: A szövetkezés társadalmi előnyei

| Szerző           | Megjelenés éve | Vizsgált ország(ok)                 | Eredmények  |
|------------------|----------------|-------------------------------------|---|
| Wynne-Jones      | 2017           | Wales                               | Társadalmi tőke és különösen az emberi kapcsolatok szerepe felértékelődik a szövetkezetben belül    |
| Gonzales         | 2017           | Spanyolország és Egyesült Királyság | „Többszereplős” szövetkezetek diverzitásra és termékválasztékra törekednek, a profit nem elsődleges |
| Forney – Haberli | 2017           | Svájc                               | Demokrácia, szolidaritás és autonómia, mint mélyen gyökerező értékek erősítése                      |
| Fonte – Cucco    | 2017           | Olaszország                         | Társadalmi előnyök leginkább a kisebb szövetkezeteknél jelennek meg                                 |
| Vladimirova      | 2017           | Oroszország                         | Morális segítség és támogatás, mint társadalmi érték megjelenése                                    |

Forrás: Saját szerkesztés

## Környezeti előnyök

A termelői együttműködéseknek nemcsak gazdasági és társadalmi, hanem környezeti előnyei is vannak, amelyet az európai agrárpolitikái egyre inkább felismer és támogat. Prager (2015) kitűnő áttekintést ad az együttműködés keretében megvalósuló agrárkörnyezeti programokról és lehetőségekről. A környezeti előnyök a teljesség igénye nélkül: jellemzően az ökológiai rendszerek fenntartása, a tájkép megőrzése, a föld–víz–levegő minőség javítása vagy a fenntartható talajművelési rendszerek alkalmazása (összességében az agrár-környezeti közjavak biztosítása).

Emery – Franks (2012) is az agrár-környezeti programokban történő együttműködések vizsgálja három angliai esettanulmányon keresztül. Eredményeik szerint a gazdálkodók közötti kommunikáció és elfogadás hiánya, a függetlenség iránti igény és a kockázatok eltérő értelmezése voltak a legfontosabb korlátai az ilyen irányú együttműködéseknek. Ugyanakkor elismerik, hogy bizonyos esetekben, amikor a termelőket is bevonják a tervezésbe és helyi igények mentén, visszacsatolásokkal valósítják meg a programokat, a termelők jobban járnak, ha együttműködnek.

Asai – Langer (2014) a dán tehenészetek és a biotermelők közötti együttműködés lehetőségeit vizsgálta az állati trágya biztosításában 95 biotermelővel és 144 hagyományos termelővel. Eredményeik szerint az együttműködések hozzájárulnak a környezeti fenntarthatóság javulásához, hiszen az állati eredetű trágya alkalmazása kiváltja a műtrágya használatot. Fontos eredmény továbbá, hogy az együttműködések kiemelt eleme volt a bizalom és a partnerek kölcsönös elfogadása. Moraine et al. (2014) is a növényi és állati rendszerek integrációját kutatta 15 európai esettanulmányon keresztül és arra jutottak, hogy ezek elterjesztéséhez csak a termelői együttműködésekön át vezet az út.

Martin et al. (2016) a növénytermelő és állattenyésztő gazdaságok közötti együttműködés lehetőségeit vizsgálták hasonló logika mentén, mint Asai-Langer (2014) és rámutattak, hogy milyen sokféle agrár-környezeti előnnyel (talaj termékenység, erózió kontroll, helyi ökoszisztémák fejlesztése stb.) járnak ezek az együttműködések. Az elterjesztés érdekében pedig javasolják a termelőknek a helyi fórumokon és workshopokon való részvételt. Regan et al. (2017) friss kutatása felhívja ugyanakkor a figyelmet arra, hogy az integrált növényi-állati rendszereken alapuló termelői szerveződések nem biztos, hogy annyi környezeti előnyt hordoznak, mint ahogyan a szakirodalom eddig leírta. Az öt európai esettanulmányon és kontroll-csoporton alapuló vizsgálat szerint az együttműködés inkább a gazdasági hatékonyságot növelte, mintsem a környezeti hasznokat, mely utóbbiak éppen a specializált tehenészeteknél voltak a legnagyobbak.

Balázs et al. (2016) a közösség által támogatott mezőgazdasági együttműködések elemzését Magyarországon kvalitatív módszerekkel és rámutattak, hogyan működhetnek együtt a termelők és a fogyasztók hosszú távon, újragondolva az élelmiszerellátás jelenlegi rendszerét. A cikk kitűnő áttekintést ad az új modell kihívásairól és lehetőségeiről.

A fenti környezeti előnyök fontosabb dimenzióit összegzi a 4. táblázat.

4. táblázat: A szövetkezés környezeti előnyei

| Szerző         | Megjelenés éve | Vizsgált ország(ok) | Eredmények   |
|----------------|----------------|---------------------|--|
| Prager         | 2015           | Európai Unió        | Környezeti előnyök a teljesség igénye nélkül: az ökológiai rendszerek fenntartása, a tájkép megőrzése, a föld-víz-levegő minőség javítása vagy a fenntartható talajművelési rendszerek alkalmazása |
| Emery – Franks | 2012           | Anglia              | Kommunikáció és elfogadás hiánya, a függetlenség iránti igény és a kockázatok eltérő értelmezése voltak a legfontosabb korlátai az agrár-környezeti együttműködéseknek                             |
| Asai – Langer  | 2014           | Dánia               | Az együttműködések hozzájárulnak a környezeti fenntarthatóság javulásához, hiszen az állati eredetű trágya alkalmazása kiváltja a műtrágya használatot   |
| Moraine et al. | 2014           | Európai Unió        | A növényi és állati rendszerek integrációjának elterjesztéséhez csak a termelői együttműködésekön át vezet az út   |
| Martin et al.  | 2016           | Európai Unió        | A növényi és állati rendszerek integrációjának előnyei a talaj termékenység, erózió kontroll, helyi ökoszisztémák fejlesztése  |
| Regan et al.   | 2017           | Európai Unió        | A növényi és állati rendszerek integrációjának környezeti előnyei nem általánosíthatók, a specializált tehenészeteknél voltak a legnagyobbak   |
| Balázs et al.  | 2016           | Magyarország        | A közösség által támogatott mezőgazdasági együttműködéseknek számos környezeti előnye van  |

Forrás: Saját szerkesztés

## 5. A SZÖVETKEZETEK BELSŐ FELÉPÍTÉSE

Az európai mezőgazdasági együttműködések vizsgáló szakirodalom egy része a szövetkezeteken belüli kapcsolatokkal foglalkozik (5. táblázat). Chaddad-Cook (2004) kimutatta például, hogy a milyen újfajta kapcsolatokat alakítanak ki a mezőgazdasági szövetkezetek a tagjaikkal és a külső befektetőkkel. Ezek a hibridnek nevezett kapcsolatok különösen fontosak a nemzetközi tevékenységgel is rendelkező szövetkezeteknél.

A kapcsolatok átalakulása mellett kimutatható a döntési jogkörök változása is. Bijman (2010) például rámutatott, hogy a globalizáció, piaci liberalizáció, változó fogyasztói szokások és a horizontális és vertikális integrációs stratégiák következtében a szövetkezetek egyre inkább megerősítik a menedzsment autonómiáját, csökkentik a tagok operatív döntésekben való megjelenésének lehetőségét, új bevételi forrásokat szereznek és erősítik a felügyeleti ellenőrzést. Az európai szövetkezetek belső irányításában végbement változásokat elemzik Bijman et al. (2014) is, és a menedzsment, mint funkció létrejöttét, a tulajdoni-hányad arányos szavazás bevezetését, az igazgatótanácsba és a felügyelőbizottságba külsős tagok felvételét említik a legfontosabbak között.

5. táblázat: A szövetkezetek szervezeten belüli felépítése

| Szerző        | Megjelenés éve | Vizsgált ország(ok)  | Eredmények  |
|---------------|----------------|--|---|
| Chaddad-Cook  | 2004           | USA, Hollandia, Írország, Franciaország, Ausztrália, Új-Zéland, Kanada | Hibrid irányítási struktúrák megjelenése  |
| Bijman        | 2010           | Európai Unió   | A szövetkezetek egyre inkább megerősítik a menedzsment autonómiáját, csökkentik a tagok operatív döntésekben való részvételének lehetőségét, új bevételi forrásokat szereznek és erősítik a felügyeleti ellenőrzést |
| Bijman et al. | 2014           | Európai Unió   | Menedzsment, mint funkció létrejötté, a tulajdoni-hányad arányos szavazás bevezetése, az igazgatótanácsba és a felügyelőbizottságba külsős tagok felvétele  |

Forrás: Saját szerkesztés

## 6. A SZÖVETKEZETEK TELJESÍTMÉNYÉT BEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐK

Brusselsaers et al. (2014) 295 agrárpolitikai beavatkozás hatékonyságát vizsgálták a termelői szervezetek pozíciójára és teljesítményére az Európai Unióban 2011-es adatok alapján. Eredményeik szerint a méret önmagában nem sikertényező, habár több országban (pl. Litvánia, Görögország) úgy találták, hogy a kisméretű szervezetek versenyhátrányban vannak. További fontos eredmény ugyanakkor, hogy a szervezetek sikerének a minta döntő részében egyértelműen része volt a hagyomány és a tradíciók megléte. Az együttműködési hajlandóságot is fontos sikertényezőnek találták, valamint arra is rámutattak, hogy a szervezetek piaci pozícióit egyértelműen javítják a feldolgozó és marketing tevékenységek. Az OLS regressziós modell eredmények alapján továbbá a rugalmas szervezeti struktúra és irányítási rendszer, a nemzetközi piacokba való beágyazódás, valamint a kedvező jogszabályi környezet voltak a szervezetek teljesítményét leginkább befolyásoló tényezők. A nemzetközi piacokba való bekapcsolódással kapcsolatban Heyder et al. (2011) is arra jutott 21 vezető európai tej- és húsipari szervezet paneladatait elemezve, hogy a nemzetköziesedés szignifikánsan pozitív hatással van a szövetkezeti teljesítményekre.

Hagedorn (2014) a kelet-közép-európai szervezetek történelmi fejlődését és sikertényezőit vizsgálta hat esettanulmány alapján és arra jutott, hogy a szocialista szervezetesítésnek köszönhető bizalomhiány felszámolása, a bizalom építése, a kollektív döntések meghozatalában való segítségnyújtás, a hatékony kommunikáció, a tagok opportunistá magatartását kezelni képes vezetőség és az együttműködni képes államigazgatás mozdítják előre leginkább a szövetkezeti fejlődést ebben a régióban. Noha az egyes országok szövetkezeti fejlődés modelljeit eltérőnek találja a szerző, mégis több hasonlóságot kimutat az egyes modellek között. *A cikk további fontos megállapítása, hogy a nyugat- és kelet-európai szervezetek alapvetően különböznek egymástól.*

Banaszak (2008) egy probit modell segítségével tesztelte a szervezetek sikertényezőit Lengyelországban és arra jutott, hogy a vezetői képességek valamint a tagok informáltsága és tudása mellett az egyik legfontosabb sikertényező a tanácsadási hálózat kiváló működése volt. Kalogeras et al. (2009) szerint ugyanakkor a szövetkezeti siker alapja a tagok hozzáállása, hiszen a szövetkezeti tagok lesznek azok, akik tőkével, alapanyaggal és elkötelezettséggel járulnak majd hozzá a működéshez.

Höhler – Kühl (2014) is az európai szervezetek sikertényezőit (stratégiai) elemezték az Európai Unió mezőgazdaságának nyolc szektorában 2000

és 2010 közötti adatokat vizsgálva és arra jutottak, hogy az autonóm szövetkezeti fejlődés hosszabb távon sikerebb, mint a vertikális integráció vagy a nemzetközi felvásárlások. Eredményeik ugyanakkor komoly eltéréseket mutatnak országok és ágazatok szerint is.

Iliopoulos (2013) a nem tradicionális tulajdoni/irányítási szerkezettel bíró szövetkezetek támogatásának jogosultságát vizsgálja és rámutat, hogy a szövetkezeti kudarcok okai leginkább a „rosszul definiált” tulajdonjoggal kapcsolatos kérdésekből adódnak, amelyek különösen az oligopol/oligopolisztikus piacokon kerülnek előtérbe. Agrárpolitikai következtetésként a cikk megfogalmazza, hogy minden olyan szövetkezetnek járjon támogatás, amely a termelők és a közösség számára haszonnal jár.

A teljesítményeket befolyásoló tényezőket összegzi a 6. táblázat.

**6. táblázat: A szövetkezetek teljesítményét befolyásoló legfontosabb tényezők**

| Szerző              | Megjelenés éve | Vizsgált ország(ok) | Eredmények   |
|---------------------|----------------|---------------------|--|
| Brusselsaers et al. | 2014           | Európai Unió        | Rugalmas szervezeti struktúra és irányítási rendszer, a nemzetközi piacokba való beágyazódás, valamint a kedvező jogszabályi környezet voltak a szövetkezetek teljesítményét leginkább befolyásoló tényezők  |
| Heyder et al.       | 2011           | Európai Unió        | Nemzetközivé válás, mint központi sikertényező   |
| Hagedorn            | 2014           | Közép-Kelet-Európa  | Bizalomhiány felszámolása, a bizalom építése, a kollektív döntések meghozatalában való segítségnyújtás, a hatékony kommunikáció, a tagok opportunista magatartását kezelni képes vezetőség és az együttműködni képes államigazgatás mozdítják előre leginkább a szövetkezeti fejlődést |
| Banaszak            | 2008           | Lengyelország       | A vezetői képességek, illetve a tagok informáltsága és tudása mellett az egyik legfontosabb sikertényező a tanácsadói hálózat kiváló működése  |

## A 6. táblázat folytatása

| Szerző           | Megjelenés éve | Vizsgált ország(ok)   | Eredmények   |
|------------------|----------------|---|--|
| Kalogeras et al. | 2009           | Európai Unió  | A szövetkezeti siker alapja a tagok hozzáállása, hiszen a szövetkezeti tagok lesznek azok, akik tőkével, alapanyaggal és elkötelezettséggel járulnak majd hozzá a működéshez |
| Höhler – Kühl    | 2014           | Európai Unió  | Az autonóm szövetkezeti fejlődés hosszabb távon sikeresebb, mint a vertikális integráció vagy a nemzetközi felvásárlások   |
| Iliopoulos       | 2013           | USA,<br>Hollandia,<br>Németország,<br>Franciaország,<br>Ausztrália,<br>Kanada | A szövetkezeti kudarcok okai leginkább a rosszul definiált tulajdonjogi kérdésekből adódnak  |

Forrás: Saját szerkesztés

## 7. KAPCSOLATOK ÉS BIZALOM

Borgen (2001) a bizalomra ható tényezőket vizsgálja egy 2300 tulajdonossal rendelkező norvég szövetkezetben Lisrel-modell segítségével és megállapítja, hogy a személy azonosulása kulcsszerepet játszik a termelők közötti bizalom létrejöttében.

Valentinov – Curtiss (2005) a különböző szervezeti formákat hasonlították össze tranzakciós költségeken alapuló elemzésükkel a közép-kelet európai átalakuló gazdaságú országok esetében. Megállapították, hogy átalakuló gazdaságok esetében az ún. tranzakciós költségek elmélete csak korlátozottan érvényes. Mind a mezőgazdasági termelők, mind a szolgáltató szövetkezetek esetében azt találták, hogy *a bizalom elengedhetetlen ezen szervezetek létrejöttéhez, s normális működéséhez.*

Österbeg – Nilsson (2009) szerint a bizalom szintje függ a szövetkezet nagyságától, a termelő életkorától és vezetői tapasztalatától. Svéd mintán végzett számítási eredményeik szerint mindhárom tényező fordítottan arányos a bizalom szintjével, vagyis minél kisebb egy szövetkezet, minél fiatalabb a tag és minél inkább nincsen vezetői tapasztalata, annál nagyobb a bizalmi szint.



Szabó (2010) áttekintette a nemzetközi és a magyar szakirodalmat, melynek során a bizalom jelentőségét és szerepét vizsgálta a marketing szövetkezetekben, beleértve az ún. szövetkezeti alapelvek formai-jogi biztosítékként való működését. Az elméleti munkák mellett számos országra vonatkozóan mutatott be empirikus eseteket, kiemelve a hazai kutatásokat is. Ezek alapján megállapítja, hogy a szövetkezeti tagok számára a bizalom az egyik legfontosabb előny, mely segít realizálni a gazdasági és nem-gazdasági célokat. A jövőre vonatkozóan az egyik legfontosabb kérdés a tagok és a szövetkezet vezetői, illetve menedzserei közötti bizalom megléte. A szövetkezetek számára a legnagyobb előny lehet a szövetkezethez, illetve vezetőihez való lojalitás, különösen az átalakuló gazdaságú országokban. A személyes kapcsolatokon alapuló ún. „szervezett bizalom” (organised trust), az ún. első hold-up probléma esetében megoldás lehet, illetve az ún. tranzakciós költségeket csökkentheti.

Nilsson et al. (2013) egy svéd nagy mezőgazdasági szövetkezet példáján bemutatott eredményei szerint éppen a szövetkezeti nagyság hozhat hátrányokat, hiszen a nagyra nőtt szövetkezetek irányítási struktúrái a tagok számára egyre inkább átláthatatlanok, így egyre kevésbé bíznak a menedzsmentben (akiket az esetleges kudarcokért okolnak) és ezáltal a közös célok teljesülésében. A méret növekedésével továbbá nagyobb tőkére is szükség van, amelyet a tagok jellemzően nem tudnak előteremteni, így külső befektetőkre van szükség, akikben ugyanakkor kevésbé bíznak a tagok.

Tregear – Cooper (2016) skót esettanulmányok alapján arra a következtetésre jutott, hogy a személyes kapcsolatok és a kommunikáció szerepe kiemelten fontos a bizalom építésében és fenntartásában. A bizalmi szintet az emberi kapcsolatok erősségével egyenesen arányosnak találták.

Falkowski et al. (2017) a mezőgazdasági szövetkezeti tagok közötti társadalmi kapcsolatokat vizsgálták egy 200 lengyel termelőből álló 2014-es mintán logit regressziót futtatva és arra jutottak, hogy a bizalmat előtérbe helyező termelők alapvetően családtagokkal vagy ismerősökkel szerveződnek egy szövetkezetbe, ami általában kisebb méretű, ugyanakkor többféle ágazatot magában foglaló, mint az ettől eltérő szerveződéssel létrejött szövetkezetek.

A kapcsolat és a bizalom szövetkezetbeli szerepét foglalja össze a 7. táblázat.

7. táblázat: A kapcsolat és bizalom szerepe a szövetkezetekben

| Szerző               | Megjelenés éve | Vizsgált ország(ok)                       | Eredmények   |
|----------------------|----------------|---|--|
| Borgen               | 2001           | Norvégia                                  | Célokkal való azonosulás a bizalom fő forrása  |
| Valentinov – Curtiss | 2005           | Közép- és Kelet-Európa                    | A bizalom elengedhetetlen a szövetkezetek létrejöttéhez, s normális működéséhez  |
| Österberg – Nilsson  | 2009           | Svédország                                | A bizalom szintje függ a szövetkezet nagyságától, a termelő életkorától és vezetői tapasztalatától   |
| Szabó                | 2010           | Magyarország, Európai Unió, Norvégia, USA | Az egyik legfontosabb kérdés a tagok és a szövetkezet vezetői, illetve a tagok és a menedzserek közötti bizalom megléte. A szövetkezetek számára a legnagyobb előny lehet a szövetkezethez, illetve vezetőihez való lojalitás, különösen az átalakuló gazdaságú országokban. |
| Nilsson et al.       | 2013           | Svédország                                | A nagyra nőtt szövetkezetek irányítási struktúrái a tagok számára egyre inkább átláthatatlanok, így egyre kevésbé bíznak a menedzsmentben  |
| Tregear–Cooper       | 2016           | Skócia                                    | A személyes kapcsolatok és a kommunikáció szerepe kiemelkedően fontos a bizalom építésében és fenntartásában   |
| Falkowski et al.     | 2017           | Lengyelország                             | A bizalmat előtérbe helyező termelők alapvetően családtagokkal vagy ismerősökkel szerveződnek egy szövetkezetbe, ami általában kisebb méretű, ugyanakkor többféle ágazatot magában foglaló   |

Forrás: Saját szerkesztés

## 8. ÖSSZEFOGLALÁS

A fejezet a mezőgazdasági termelői együttműködések európai szakirodalmát foglalta egységes keretbe és a téma 2000 óta megjelent legfontosabb szakirodalmi publikációit mutatta be. A könyvfejezetet tematikusan építettük fel, *hat témakör* köré csoportosítva a megjelent cikkek legfontosabb eredményeit. Először a definíciós kérdéseket mutattuk be, utalva arra, hogy változott a szövetkezetekről való gondolkodás az európai tudományos térben.

A második fontosabb témakör a szövetkezetek létrejöttének okait vizsgálta, ahol láthatóvá vált, hogy a piaci alkuerő, az aszimmetrikus piaci pozíciók megléte és a beruházási kényszer a legfőbb okai a szövetkezetek létrejöttének, valamint a kialakult piaci árak és a tranzakciós költségek játszanak még fontos szerepet. A szövetkezetek létrejöttének ugyanakkor politikai okai is lehetnek és ezzel kapcsolatban a szakirodalmak egyértelműen utaltak a kelet-közép-európai szövetkezés sajátosságaira.

A következő fejezetpont a szövetkezés előnyeit vizsgálta és ennek kapcsán a legfontosabb következtetés az volt, hogy a gazdasági előnyökön túl a szövetkezés komoly társadalmi és környezeti előnyökkel is jár, amelyeket az utóbbi években kezdtek aktívan kutatni. A tradicionális gazdasági előnyök mellett a társadalmi előnyök a vidéki társadalmi kapcsolatok erősödésében öltönek leginkább testet, míg a környezeti előnyök szakirodalma leginkább a növényi-állati rendszerek integrációjának és az agrár-környezeti szövetkezeteknek az előnyeit kutatja.

A következő nagyobb téma a szövetkezetek belső felépítésének vizsgálata volt, ahol megállapítottuk, hogy a nyugat-európai szövetkezetekben a hibrid irányítási struktúrák megjelenésével átalakulóban van a szövetkezeteken belüli döntéshozatal és egyre inkább megerősödik a menedzsment autonómiája, ezzel együtt pedig csökken a tagok operatív döntésekben való részvételének lehetősége. A szövetkezetek a fenti folyamat során új bevételi forrásokat szereznek és erősítik a felügyeleti ellenőrzést.

Az ötödik fejezetpont a szövetkezetek teljesítményét befolyásoló irodalmak legfontosabb megállapításait összegezte és atöbbségük szerint a rugalmas szervezeti struktúra és irányítási rendszer, a nemzetközi piacokba való beágyazódás, valamint a kedvező jogszabályi környezet voltak a szövetkezetek teljesítményét leginkább befolyásoló tényezők. Megjelentek ugyanakkor a bizalommal, informáltsággal és hozzáállással kapcsolatos kérdések is.

Az utolsó nagyobb kérdéskör a kapcsolatok és a bizalom témakörét vizsgálta és rámutatott, hogy a célokkal való azonosulás, a fiatal életkor, a vezetői tapasztalat hiánya, a kisebb szövetkezeti méret és a személyes kapcsolatok mind a bizalom növekedését eredményezték.

Összességében az eredmények jó alapot szolgáltatnak a témában folytatott további empirikus kutatásokhoz, valamint az agrárpolitikai döntéshozatalhoz egyaránt. Egyfelől érdekes lehet a témával foglalkozó hazai kutatók számára, hogy a nemzetközi szakirodalom milyen kérdéseket vizsgál a témában és milyen következtetésekre jut, másfelől az agrárpolitikai döntéshozók számára is hasznosak lehetnek az elméleti és empirikus alapokon nyugvó eredmények.

## HIVATKOZOTT IRODALMAK

- Asai, M. – Langer, V. (2014): Collaborative partnerships between organic farmers in livestock-intensive areas of Denmark. *Organic Agriculture*, 4 (1), pp. 63–77.
- Balázs B. – Pataki Gy. – Lazányi O. (2016): Prospects for the future: Community supported agriculture in Hungary. *Futures*, 83, pp. 100–111.
- Banaszak, I. (2008): Determinants of successful cooperation in agricultural markets: evidence from producer groups in Poland. *Strategy and Governance of Networks*, pp. 27–46.
- Barton, D. G. (1989): What is a Cooperative? In: Cobia, D.W. (szerk.). *Cooperatives in Agriculture*. Prentice-Hall, Inc. New Jersey. Chapter 1, pp. 1–20.
- Bijman, J. (2010): Agricultural cooperatives and market orientation: a challenging combination? in Lindgreen A. – Hingley M. – Harness D. and Custance P. (eds.) (2010): *Market Orientation: Transforming Food and Agribusiness Around the Customer*, Gower Publishing: Aldershot, pp. 119–136.
- Bijman, J. – Hanisch, M. – van der Sangen, G. (2014): Shifting control? The changes of internal governance in agricultural cooperatives in the EU. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 85 (4), pp. 641–661.
- Bijman, J. – Hendrikse, G. (2003): Co-operatives in chains: institutional restructuring in the Dutch fruit and vegetable industry. *Journal on Chain and Network Science*, 3 (2), pp. 95–107.
- Borgen, S.O. (2001): Identification as a trust-generating mechanism in cooperatives. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 72 (2), pp. 209–228.
- Brusselsaers, J. – Poppe, K. – Azcarate, T.G. (2014): Do policy measures impact the position and performance of farmers' cooperatives in the EU? *Annals of Public and Cooperative Economics*, 85 (4), pp. 531–553.
- Chaddad, F.R. – Cook, M.L. (2014): Understanding new cooperative models: an ownership-control rights typology. *Review of Agricultural Economics*, 26 (3), pp. 348–360
- Di Falco, S. – Smale, M. – Perrings, C. (2008): The role of agricultural cooperatives in sustaining the wheat diversity and productivity. *Environmental and Resource Economics*, 39 (2), pp. 161–174.
- Emery, S.B. – Franks, J.R. (2012): The potential for collaborative agri-environment schemes in England: Can a well-designed collaborative approach address farmers' concerns with current schemes? *Journal of Rural Studies*, 28 (3), pp. 218–231.
- Falkowski, J. – Chlebicka, A. – Lopaciuk-Gonczaryk, B. (2017): Social relationships and governing collaborative actions in rural areas: Some evidence from agricultural producer groups in Poland. *Journal of Rural Studies*, 49, pp. 104–116.

- Fonte, M. – Cucco, I. (2017): Cooperatives and alternative food networks in Italy. The long road towards a social economy in agriculture. *Journal of Rural Studies*, 53 (July 2017), pp. 291–302 (Forthcoming – Megjelenés alatt).
- Forney, J. – Haberli, I. (2017): Co-operative values beyond hybridity: The case of farmers' organisations in the swiss dairy sector. *Journal of Rural Studies*, 53 (July 2017), pp. 236–246 (Forthcoming – Megjelenés alatt).
- Franks, J – McGloin, A (2007): Environmental co-operatives as instruments for delivering across-farm environmental and rural policy objectives. *Journal of Rural Studies*, 23 (4), pp. 472–489.
- Garrido, S. (2007): Why Did Most Cooperatives Fail? Spanish Agricultural Cooperation in the Early Twentieth Century. *Rural History*, 18 (2), pp. 183–200.
- Gijselinckx, C. – Bussels, M. (2014): Farmers' cooperatives in Europe: social and historical determinants of cooperative membership in agriculture. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 85 (4), pp. 509–530.
- Gonzalez, R.A. (2017): Going back to go forwards? From multi-stakeholder cooperatives to Open Cooperatives in food and farming. *Journal of Rural Studies*, 53 (July 2017), pp. 278–290 (Forthcoming – Megjelenés alatt).
- Hagedorn, K. (2014): Post-socialist farmers' cooperatives in Central and Eastern Europe. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 85 (4), pp. 555–577.
- Hendrikse, G.W.J. and Veerman, C.P. (2001): Marketing co-operatives and financial structure: a transaction costs economic analysis. *Agricultural Economics* 26 (3), pp. 205–216.
- Hernández-Espallardo, M. – Arcas-Lario, N. – Marcos-Matás, G. (2013): Farmers' satisfaction and intention to continue membership in agricultural marketing co-operatives: neoclassical versus transaction cost considerations. *European Review of Agricultural Economics*, 40 (2), pp. 239–260.
- Heyder, M. – Makus, C.H. – Theuvsen, L. (2011): Internationalization and firm performance in agribusiness: empirical evidence from European cooperatives. *Int. J. Food System Dynamics* 2 (1), pp. 77–93
- Höhler, J. – Kühl, R. (2014): Position and performance of farmer cooperatives in the food supply chain of the EU-27. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 85 (4), pp. 579–595.
- ICA (1995): The International Co-operative Alliance Statement on Co-operative Identity. *Review of International Co-operation*, 88 (3), pp. 3–4. (Interneten megtalálható angol nyelvű verzió: Statement on the Co-operative Identity: <http://www.uwcc.wisc.edu/itic/issues/prin/21-cent/identity.html>, letöltve 2017. 07. 06.)
- Iliopoulos, C. (2013): Public policy support for agricultural cooperatives: an organizational economics approach. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 84 (3), pp. 241–252.

- Kalogeras, N. – Pennings, J.M.E. – van der Lans, I.A. – Garcia, P. – van Dijk, G. (2009): Understanding heterogeneous preferences of cooperative members. *Agribusiness – An International Journal*, 25 (1), pp. 90–111.
- Martin, G. – Moraine, M. – Ryschawy J. – Magne, M-A. – Asai, M. – Sarthou, J-P. – Duru, M. – Therond, O. (2016): Crop-livestock integration beyond the farm level: a review. *Agronomy for Sustainable Development*, 36: 53.
- Moraine, M. – Duru, M. – Nicholas, P. – Leterme, P. – Therond, O. (2014): Farming system design for innovative crop-livestock integration in Europe. *Animal*, 8 (8), pp. 1204–1217.
- Murray, C. – Beckmann, V. – Hurrelmann, A. (2008): The governance of cooperation – policy implications for rural Central and Eastern Europe. *Journal of Rural Cooperation*, 36 (1), pp. 87–100.
- Nilsson, J. – Kihlén, A. – Norell, L. (2009): Are Traditional Cooperatives an Endangered species? About Shrinking Satisfaction, Involvement and Trust. *International Food and Agribusiness Management Review*, 12 (4), pp. 101–122.
- Österberg, P. – Nilsson, J. (2009): Members’ perception of their participation in the governance of cooperatives: the key to trust and commitment in agricultural cooperatives. *Agribusiness*, 25 (2), pp. 181–197.
- Prager, K. (2015): Agri-environmental collaboratives for landscape management in Europe. *Current Opinion in Environmental Sustainability*, 12 (February 2015), pp. 59–66.
- Regan, J.T. – Marton, S. – Barrantes, O. – Ruane, E. – Hanegraaf, M. – Berland, J. – Korevaar, H. – Pellerin, S. – Nesme, T. (2017): Does the recoupling of dairy and crop production via cooperation between farms generate environmental benefits? A case-study approach in Europe. *European Journal of Agronomy*, 82, Part B (January 2017), pp. 342–356.
- Szabó G.G. (2006): “Co-operative identity”: A theoretical concept for economic analysis of practical co-operation dynamics”. *Studies in Agricultural Economics*, No. 105 (2006), pp. 5–22.
- Szabó G.G. (2010): The importance and role of trust in agricultural marketing co-operatives. *Studies in Agricultural Economics*, No. 112 (2010), pp. 5–22.
- Szabó G.G. (2011): Szövetkezetek az élelmiszer-gazdaságban: gondolatok az ún. előmozdító típusú szövetkezés gazdasági lényegéről és integrációs jelentőségéről. Budapest: Agroinform Kiadó, p. 255
- Szabó G.G. – Popovics P. (2009): Possible ways of market coordination and integration in the Hungarian dairy sector. *Journal of Rural Cooperation*, 37 (1), pp. 32–51.
- SZNSZ (1995): A Szövetkezetek Nemzetközi Szövetségének állásfoglalása a szövetkezeti identitásról. *Szövetkezés*, 16 (2), 77–78.

- Tregear, A. – Cooper, S. (2016): Embeddedness, social capital and learning in rural areas: The case of producer cooperatives. *Journal of Rural Studies*, 44 (April 2016), pp. 101–110.
- Valentinov V. (2007): Why are cooperatives important in agriculture? *Journal of Institutional Economics*, 3 (1), pp. 55–69.
- Valentinov, V.–Curtiss, J. (2005): Towards a Transaction Cost Theory of Organizational Change in Transitional Agriculture. *Eastern European Economics*, 43 (5) September–October, pp. 25–45.
- Vladimirova V. (2017): Producers' cooperation within or against cooperative agricultural institutions? The case of reindeer husbandry in Post-Soviet Russia. *Journal of Rural Studies*, 53 (July 2017), pp. 247–258 (Forthcoming – Megjelenés alatt).
- Wynne-Jones S. (2017): Understanding farmer co-operation: Exploring practices of social relatedness and emergent affects. *Journal of Rural Studies*, 53 (July 2017), pp. 259–268 (Forthcoming – Megjelenés alatt).
- World Farmers' Organisation – WFO (2017): Agricultural Cooperatives. Letöltve (2017.07.06): <http://www.wfo-oma.org/do>

# Eredmények és kihívások a termelői együttműködések agrárpolitikai szabályozásában

## Results and challenges in agricultural policy regulation of producer's cooperation

Vásáry Miklós

Budapesti Metropolitan Egyetem

### ÖSSZEFOGLALÓ

*A mezőgazdaság hatékonyságának és eredményességének növelése általános és az egész Európai Unió számára meghatározó jelentőségű agrárpolitikai cél. A napjainkban megjelenő általános kihívások (pl. klímaváltozás, népesség növekedés vagy igény az egészséges élelmiszerekre) csak fokozni fogja ezt a folyamatot. Az uniós szinten működő Közös Agrárpolitika (KAP) sok eszköze közül is meghatározó a termelői szinten megvalósuló együttműködésekkel kapcsolatos szabályozás. A KAP I. pillérében, a közvetlen támogatások és piaci intézkedések között kapott fontos helyet a termelői összefogást elősegítő szabályozás. Az uniós szintű szabályok alapot és keretet biztosítanak, a tagállami szabályozás pedig további technikai pontosításokat tesz lehetővé. A KAP állandó változás alatt áll, e folyamat során várhatóan továbbra is fontos szerepet fognak kapni a termelői együttműködések.*

**Kulcsszavak:** Közös Agrárpolitika, agrárpolitikai szabályozás, Közös piaci rendtartás

**JEL kód:** Q10, Q18, Q19

### ABSTRACT

*Increasing the efficiency and effectiveness of agriculture is a general and highly important agricultural policy objective for the whole European Union. The general challenges we face today, such as climate change, population growth or demand for healthy foods will definitely enhance/increase this process. From the various tools of*



*the Common Agricultural Policy (CAP) working at EU level, the use of regulations in connection with cooperation realised on producer's organizations level is decisive. The regulation aiming at facilitating various forms of producer's organizations has been embedded as an important tool among the direct payment and the market organisation instruments in the first pillar of the CAP. EU-level rules provide a basis and also a framework, furthermore Member States' legislation allows further technical clarifications. The CAP is under constant change but at the same time producer's cooperation expectedly will play a/an significant/important role in this process.*

**Keywords:** Common Agricultural Policy, Agricultural policy regulation, Common Market Organisation

**JEL code:** Q10, Q18, Q19

## 1. A TERMELŐI EGYÜTTMŰKÖDÉSEK UNIÓS SZABÁLYOZÁSÁNAK ALAPJAI

Már az európai integráció kezdeti szakaszában nagy jelentőségű elem volt az a törekvés, hogy az egyes termékek piacán történő beavatkozások révén erősítsék az integrációban résztvevő tagállamok mezőgazdaságának teljesítményét, valamint védjék az egyes termelői és tagállami érdekeket. Az tagállami szintű, korábban igen jelentős mértékű szakpolitikai beavatkozás hívta életre a közös mezőgazdasági politikát. Római Szerződés 1958-as hatálybalépése után csak a Közös Agrárpolitika létrehozásával vált lehetővé, hogy a mezőgazdasági termékek a mezőgazdasági ágazatba való állami beavatkozás fenntartása mellett bevonhatók legyenek az áruk szabad mozgásába. Ennek alapfeltétele volt a közös piaci elvekkel nem összeegyeztethető nemzeti szakpolitikai beavatkozási mechanizmusok eltörlése, így az egyes tagországok által alkalmazott intézkedéseket meg kellett szüntetni és helyettük közösségi szinten kellett biztosítani az intervenciók mechanizmusokat. A Közös Agrárpolitika ezt követően az európai integráció mai napig meghatározó szakpolitikájává vált.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>A 2007. évi Lisszaboni Szerződés által életre hívott az Európai Unió működéséről szóló szerződés EUMSZ KAP eredeti és egyedi célkitűzéseit rögzített, mely szerint a szakpolitika keretében cél (a) a mezőgazdasági termelékenység növelése; (2) a mezőgazdasági termelők megfelelő életszínvonalának biztosítása; (3) a piacok stabilizálása; (4) az ellátás hozzáférhetőségének biztosítása; (5) elfogadható árak biztosítása a fogyasztók számára. [EUMSZ 39. cikk (az EKSz. korábbi 33. cikke), 2016]

A mezőgazdaság speciális helyzete miatt napjainkban is jelentős mértékben indokolt az ágazat szakpolitikai prioritásai mentén különböző beavatkozásokat kezdeményezni. Igen erős az ágazat kitettsége az éghajlati, környezeti adottságoknak, valamint a földrajzi körülmények, a természeti alapok és ezen túl a változó és több esetben erősen ingatag keresleti és kínálati viszonyok miatt megjelenő piaci helyzetek (pl. az árak és jövedelmek erős ingadozása) is jelentős mértékben igénylik a szakpolitikai, piaci beavatkozást.

A mezőgazdaság jelentősége mára jelentős mértékben csökkent az Európai Unió országaiban. Az EU28-ban az ágazat már csak a GDP 1,5%-át teszi ki, miközben 176 millió hektárt művel meg 10,8 millió gazdaságban, ahol 9,2 millió ember dolgozik (EUROSTAT, 2016). Ez alapján indokolt újragondolni és áttervezni a szakpolitikai jelentőségét és igényeit. Az uniós szakpolitika legitimációját szolgálta számos beavatkozás és változás, amelyek révén sikerült a közelmúltban megerősíteni a mezőgazdasági politikát. Az agrárpolitika mellett egyre fontosabbá vált a vidékfejlesztési szerepkör. E folyamat során az elsődleges mezőgazdasági tevékenység – az élelmiszer-termelés – feladatának ellátása mellett olyan új területek jelentek meg a prioritások és eszközök között, mint a fenntartható fejlődés, az éghajlat-változás elleni küzdelem, a vidék gazdaságának diverzifikálása vagy a terület- és tájfejlesztés. Ezzel együtt nőtt a társadalmi szereplők részéről az igény a közjavak és a mezőgazdasági tevékenység nem kereskedelmi (vagyis a piac által nem elismert) funkcióinak támogatására és ez válik meghatározóvá a KAP működése során.

A fokozatosan erősödő komplex igények és elvárások közepette több reform és korrekció révén alakult ki a napjainkban működő rendszer. A napjainkban érvényes szabályrendszer alapjait a 2013-as KAP reform során rögzítették.

### **1.1. A KAP reform jogszabályi alapjai és előzményei**

A Közös Agrárpolitika reformjának irányával kapcsolatban 2010. november 18-án jelent meg első hivatalos bizottsági állásfoglalás (EB, 2010). A dokumentum jelentős mozgásteret engedett a főbb szakpolitikai kérdésekben, lehetőséget biztosítva az eltérő tagországi álláspontok összeegyeztetésére. A bizottsági javaslat értelmében a 2013 utáni KAP-nak hatékonyabbnak, innovatívabbnak, valamint egyszerűbbnek és zöldebbnek kell lennie, hogy megfelelően tudjon reagálni az olyan új kihívásokra, mint az éghajlatváltozás, bővülő élelmiszerigény és munkahelyteremtés. Fontos elem, hogy ezen tervezési folyamat során megjelenő prioritások és feltételek kialakítása során

is meghatározó jelentőségű volt a többéves pénzügyi terv (MFF) kialakítása során rögzített irányok és törekvések.

A Bizottság 2011. október 12-én alakította ki az első szabályozási és támogatási rendeletek tervezetét, amelyek további hosszas viták sorát eredményezte (annak ellenére, hogy a tagállamok 2011. március 17-én elfogadták az elnökségi következtetéseket). A Bizottság a 2011. október 12-én napvilágot látott jogszabálytervezeteit meghatározta a következő három alapvető cél:

- a) életképes élelmiszertermelés;
- b) természeti erőforrásokkal való fenntartható gazdálkodás;
- c) kiegyensúlyozott területi fejlődés.

Ezek alapján a jogszabályi lehatárolás 4 fő területre bontották szét e célokat. Ennek során:

- a) a vidékfejlesztésre,
- b) a közvetlen támogatásokra,
- c) a piaci rendfenntartásra vonatkozó reformjavaslatokat tartalmaztak, valamint
- d) egy horizontális rendeletben fektették le a finanszírozási és ellenőrzési szabályokat.

A KAP reformjának jóváhagyása végül akkor érkezett el a végső fázisához, amikor a Mezőgazdasági és Halászati Miniszterek Tanácsának 2013. június 24–25-én megtartott ülésén elfogadták a reform végleges feltételeiről szóló politikai megállapodást. A Lisszaboni Szerződés alapján a Tanáccsal e kérdéskörben is együttdöntési joggal bíró Európai Parlament 2013. novemberi 20-i plenáris ülésén fogadta el a tervezetet. Ezután a korábbi döntések megerősítéseként végül a 2013. december 16–17-i uniós agrárminiszteri ülésen megtörtént az elkövetkezendő évek agrárpolitikájának kereteit meghatározó négy alaprendelet:

- a) közvetlen támogatások (1307/2013/EU rendelet),
- b) az egységes piacszerzés (1308/2013/EU rendelet),
- c) a vidékfejlesztés (1305/2013/EU rendelet), illetve
- d) a horizontális rendelet (1306/2013/EU rendelet) és

a 2014. évi átmeneti intézkedésekről szóló (1310/2013/EU) rendelet végső, formális és egyben ünnepélyes jóváhagyása. Az új KAP hazai feltételrendszerét determinálta az elfogadott EU-s jogszabályok végrehajtása, ezért a közös piacszerzés vonatkozásában megjelenő szabályozási alapok áttekintése a hazai mechanizmusuk vonatkozásában meghatározó.

## **1.2. Közös piacszervezés**

Az Európai Unió mezőgazdaságának termékeit egy, az ágazati sajátosságokra nyitott, de egységes keretrendszerbe foglalt, közös piacszervezési rendelet szabályozza.<sup>2</sup> A jelenleg hatályban lévő 1308/2013/EU (2013. december 17.) Európa Parlamenti és Tanácsi rendelet a 2007-es eredeti kialakítás továbbfejlesztett változata, amely további egyszerűsítéseket és a korábbinál is horizontálisabb megközelítést alkalmaz. A jogszabályi átalakítás révén a korábbi, ágazatonkénti szabályozás helyett – ahol az egyes ágazatok rendelkeztek piacsabályozási eszközökkel – más megközelítés bevezetésére került sor, és a meglévő piaci eszközöket alkalmazzák az ágazatokban, azaz egy horizontális, több ágazatra kiterjedő és több termék vonatkozásában kialakuló eszköztrendszer alkalmazására nyílt mód. Ez a szemlélet a korábbiaktól eltérő szemléletmódot jelent, hiszen a piaci eszközök és intézkedések eredménye már nem a termelői jövedelmek kiegészítését célozza (ezt a közvetlen kifizetések biztosítják), hanem a piaci problémák, válságok gyors kezelését. E folyamat során a tartósan jelentkező világpiaci problémák, valamint az EU és a külső partnerek (világpiac) szintjén, illetve között megjelenő különbségek kezelése értékelődött fel.

A piaci eszközök egységesítése azt is jelenti, hogy a mezőgazdasági piacok közös szervezésében rendelkezésre álló piaci eszközök egy-egy csoportja más és más célt szolgál. A termelői jövedelmek kiegészítése már nem a piaci intézkedésektől függ, ezt a szerepet a közvetlen kifizetések vették át. A piaci eszközök célja a piaci problémák, válságok gyors leereagálása, valamint a tartósan jelentkező világpiaci problémák, illetve az EU és a világpiac közötti különbségek EU szintű kezelése.

## **1.3. Termelői szervezetek, szakmaközi szervezetek**

Az EU fokozatos fejlődése során egyértelművé vált, hogy elengedhetetlen az uniós szintű finanszírozás annak érdekében, hogy ösztönözzék a termelői együttműködések. Ennek során három fő kategória működésének az elősegítését támogatják ezek:

---

<sup>2</sup>A piacsabályozás több mint 50 éves történetében 2007-ig a termékpályánkénti, ágazatonkénti szabályozás volt a jellemző, azonban 2007-ben, az összesen 21 különböző szabályozást összevonták. A közös piacszervezés korábban termékenként, ágazatonként valósult meg, esetenként egészen eltérő szabályozási elemekkel. Egyes ágazatokban a termelést korlátozó kvótarendszer működött, míg más ágazatokban csak a kereslet-kínálat szabályozására került sor pl. az export ösztönzésével (Nagy, 2015).

- a) az elismert termelői szervezetek,
- b) a termelői szervezetek társulásai vagy
- c) a szakmaközi szervezetek.

Ebben az összefüggésben ennek a rendeletnek célszerű előírnia, hogy az uniós támogatás az érintett munkaprogramok keretében vállalt tevékenységek prioritásával összhangban kerüljön elosztásra. A szóban forgó programok hatékonyságának javítása érdekében ugyanakkor csökkenteni kell a társfinanszírozást.

### **1.3.1. Termelői szervezetek**

A termelői együttműködések alapszabályait a 1308/2013/EU rendelet 152. cikke rögzíti. Ennek értelmében a tagállamok – kérelem alapján – elismerhetik azokat a termelői szervezeteket, amelyek (1308/2013/EU rendelet, 152. cikk):

- a) valamely meghatározott ágazatban működő termelőkből állnak;
- b) a termelők kezdeményezésére jöttek létre;
- c) meghatározott célokkal működnek, amelyek legalább egyike az alábbiakra vonatkozhat:
  - i. a termelés megtervezésének és a kereslethez való hozzáigazításának biztosítása, különösen a minőség és a mennyiség tekintetében,
  - ii. a kínálati oldal koncentrációja és a tagok által előállított termékek forgalomba hozatala, többek között közvetlen üzletszerzés révén;
  - iii. a termelési költségeknek és a környezetvédelmi és állatjóléti előírások teljesítése céljából végrehajtott beruházások megtérülésének optimalizálása és a termelői árak stabilizálása,
  - iv. kutatások folytatása és kezdeményezések kidolgozása a fenntartható termelési módszerekkel, innovatív gyakorlatokkal, a gazdasági versenyképességgel és a piac alakulásával kapcsolatban;
  - v. a környezetkímélő termesztési gyakorlatok és termelési technikák, illetve megfelelő állatjóléti gyakorlatok és technikák használatának előmozdítása, valamint technikai segítségnyújtás az ilyen gyakorlatok és technikák alkalmazásához;
  - vi. a termelési szabványok használatának előmozdítása és az ehhez biztosított technikai segítségnyújtás, a termékminőség javítása, valamint oltalom alatt álló eredetmegjelöléssel, oltalom alatt álló földrajzi jelzéssel vagy nemzeti minőségigazoló címkével ellátott termékek fejlesztése;

- vii. a melléktermékek és a hulladékok kezelése, különösen a víz, a talaj és a táj minőségvédelme tekintetében, valamint a biológiai sokféleség megőrzése vagy előmozdítása;
- viii. hozzájárulás a természeti erőforrásokkal való fenntartható gazdálkodáshoz és az éghajlatváltozás mérsékléséhez;
- ix. kezdeményezések kidolgozása a promóció és a forgalmazás terén;
- x. az e rendelet 31. cikkének (2) bekezdésében szereplő, a gyümölcs- és zöldségágazatban működő operatív programok keretében és az 1305/2013/EU rendelet 36. cikkében említett kölcsönös kockázatkezelési alapok kezelése;
- xi. a szükséges technikai segítségnyújtás biztosítása a határidős piacok és a biztosítási rendszerek alkalmazásához.

A fentiekben túl elismerhetők azok a tej és tejtermék ágazatban tevékenykedő termelői szervezetek is, amelyek (1308/2013/EU rendelet, 152. cikk):

- a) a termelők kezdeményezésére jöttek létre;
- b) meghatározott célokkal működnek, amelyek közül egy vagy több az alábbiakra vonatkozhat:
  - i. a termelés megtervezésének és a kereslethez való hozzáigazításának biztosítása, különösen a minőség és a mennyiség tekintetében,
  - ii. a kínálati oldal koncentrációja és a tagok által előállított termékek forgalomba hozatala,
  - iii. a termelési költségek optimalizálása és a termelői árak stabilizálása.

A rendelet kitért a termelői szervezetek alapszabályában rögzítendő főbb elemek meghatározására is. Így a termelői szervezet alapszabálya megköveteli a termelő tagoktól, hogy:

- a) a termelői szervezet által a termelési jelentéstétellel kell élni, a termeléssel, a forgalmazással és a környezetvédelemmel kapcsolatban elfogadott szabályokat kell alkalmazni;
- b) valósuljon meg a mezőgazdasági üzem egy adott terméke tekintetében egyetlen termelői szervezethez való tartozás – a tagállamok azonban kellően indokolt esetben eltérhetnek e feltételtől, amennyiben a társult mezőgazdasági termelők két különálló termelői egysége különböző földrajzi területen helyezkedik el, valamint
- c) a termelői szervezet által statisztikai célokra biztosítani kell adatokat.

A termelői szervezet alapszabályának elő kell írnia:

- a) az előbb említett szabályok meghatározására, elfogadására és módosítására szolgáló eljárásokat;

- b) a termelői szervezet finanszírozásához szükséges pénzügyi hozzájárulásnak a tagokra történő kiszabását;
- c) olyan szabályok megalkotását, amelyek a termelő tagok számára lehetővé teszik a termelői szervezet tevékenységének és döntéseinek demokratikus módon történő, alapos vizsgálatát;
- d) az alapszabályban meghatározott kötelezettségek megszegéséért – különösen a pénzügyi hozzájárulások be nem fizetéséért – vagy a termelői szervezet által megállapított szabályok megsértéséért kiróható szankciókat;
- e) az új tagok belépésére vonatkozó szabályokat, különös tekintettel a minimális tagsági időtartamra, amely nem lehet kevesebb egy évnél, valamint
- f) a szervezet működéséhez szükséges könyvelési és költségvetési szabályokat.<sup>3</sup>

### **A termelői szervezetek elismerése**

Ahhoz, hogy valamely tagállam elismerjen egy termelői szervezetet, az ilyen elismerést kérelmező szervezetnek olyan jogi személynek, vagy egy olyan jogi személy egyértelműen meghatározott részének kell lennie, amely:

- a) teljesíti a 152. cikk (1) bekezdésének a), b) és c) pontjában foglalt követelményeket;
- b) a működési területén rendelkezik egy, az érintett tagállam által meghatározandó minimális taglétszámmal és/vagy minimális forgalmazható termelési mennyiséggel vagy értékkel;
- c) elegendő bizonyítékot szolgáltat arra vonatkozóan, hogy megfelelően végzi tevékenységét mind a ráfordított idő, mind a hatékonyság, mind pedig a ténylegesen a tagok rendelkezésére bocsátott emberi, anyagi és technikai segítségnyújtási eszközök és adott esetben a kínálati oldal összefogása tekintetében;
- d) az alapszabálya összhangban áll az előbbi a), b) és c) ponttal.

A tagállamok dönthetnek úgy, hogy ha a 2014. január 1-jét megelőzően a nemzeti jog alapján elismert termelői szervezetek megfelelnek a 1308/2013/EU rendeletben megállapított feltételeknek, akkor elismert termelői szervezetnek kell tekinteni őket. Azok a termelői szervezetek, amelyeket 2014. január 1-jét megelőzően a nemzeti jog alapján ismertek el és nem felelnek meg

---

<sup>3</sup>A tej- és tejtermék-ágazati termelői szervezetekre nem vonatkoznak az alapszabályi elemekre vonatkozó uniós rendelkezések.

a jogszabályi előírásban megállapított feltételeknek, azok 2015. január 1-jéig a nemzeti jog szerint folytathatják tevékenységüket. A tagállamoknak a 2014. január 1-jét megelőzően a nemzeti jog alapján elismert termelői szervezetek vonatkozásában benyújtott kérelem és valamennyi vonatkozó bizonyíték benyújtásától számított négy hónapon belül határozniuk kell a termelői szervezet elismeréséről. A kérelmet abban a tagállamban kell benyújtani, ahol a szervezet székhelye található. A tagállamok által meghatározott időközönként ellenőrizni kell, hogy az elismert termelői szervezetek megfelelnek-e az e fejezetben foglaltaknak. Az előírt intézkedések be nem tartása esetén a tagállamok dönthetnek úgy, hogy visszavonják az elismerést. A tagállamoknak tájékoztatási kötelezettségük is van, mely szerint minden évben legkésőbb március 31-ig tájékoztatniuk kell a Bizottságot az előző naptári évben hozott elismerés megadására, megtagadására vagy visszavonására vonatkozó valamennyi határozatokról.

A tagállamok engedélyezhetik az uniós joggal összhangban meghatározott ágazatokban működő elismert termelői szervezetnek vagy termelői szervezetek elismert társulásának a termeléstől eltérő bármely tevékenység kiszervezését például a leányvállalatai felé. Erre akkor kerülhet sor, ha a termelői szervezet vagy a termelői szervezetek társulása továbbra is felelős marad a kiszervezett tevékenység elvégzésének biztosításáért, az igazgatás általános ellenőrzéséért továbbá a tevékenység elvégzésére vonatkozó kereskedelmi szerződés felügyeletéért.

### ***1.3.2. Termelői szervezetek társulásai***

A tagállamoknak – kérelem alapján – lehetőségük van elismerni a termelői szervezetek azon társulásait, amelyek a mezőgazdasági termékpiacok közös szervezésének létrehozásáról szóló rendeletben nevesített ágazatokban<sup>4</sup> működnek és elismert termelői szervezetek kezdeményezésére jöttek létre. A termelői szervezetek társulásai a termelői szervezetek bármely tevékenységét végezhetik, illetve szerepét betölthetik.

---

<sup>4</sup>Gabonafélék, rizs, cukor, szárított takarmány, vetőmagok, komló, olívaolaj és étkezési olajbogyó, len és kender, gyümölcs- és zöldségfélék, feldolgozott gyümölcs- és zöldségtermékek, banán, bor, élő fák és egyéb növények, gumók, gyökerek és hasonlók, vágott virágok és díszítőlomboszat, dohány, marha- és borjúhús, tej és tejtermékek, sertéshús, juh- és kecskehús, tojás, baromfi, mezőgazdasági eredetű etil-alkohol, méhészeti termékek, selyemhernyó, egyéb termékek.



## Szakmaközi szervezetek

A tagállamok – kérelem alapján – elismerhetik a meghatározott ágazatban működő azon szakmaközi szervezeteket, amelyek (1308/2013/EU rendelet, 157. cikk):

- a) a termeléshez és az élelmiszer-ellátási lánc következő szakaszainak legalább egyikéhez kapcsolódó gazdasági tevékenységek képviselőiből állnak: egy vagy több ágazat termékeinek előállítása vagy kereskedelme, a forgalmazást is beleértve;
- b) az őket alkotó szervezetek vagy egyesületek összességének vagy egy részének a kezdeményezésére jöttek létre;
- c) tagjaik és a fogyasztók érdekeit figyelembe véve, meghatározott céllal működnek, amelyek egyike többek között az alábbiakra vonatkozhat:
  - i. a termelés és a piac ismeretének és átláthatóságának növelése, többek között a már megkötött szerződések tekintetében a termelési költségekre, az árakra – adott esetben árindexekkel kiegészítve –, a mennyiségekre és a szerződéses időtartamra vonatkozó összesített statisztikai adatok közzététele és a potenciális jövőbeli regionális, nemzeti vagy nemzetközi szintű piaci fejlemények elemzése révén,
  - ii. a termelési potenciál előrejelzése és a piaci ártendenciák feljegyzése;
  - iii. a termékek forgalomba hozatala jobb koordinációjának elősegítése, különösen piackutatás és piaci tanulmányok révén,
  - iv. a potenciális exportpiacok felkutatása,
  - v. a 148. cikk és a 168. cikk sérelme nélkül az uniós szabályoknak megfelelő szabványos szerződésminták kidolgozása a mezőgazdasági termékek felvásárlók számára történő eladása és/vagy a feldolgozott termékek nagy- és kiskereskedők számára történő szállítása tekintetében, figyelembe véve a tisztességes versenyfeltételek kialakításának és a piaci torzulások elkerülésének szükségességét,
  - vi. a termékekben rejlő lehetőségek teljesebb körű kiaknázása, többek között az értékesítési piacok szintjén, valamint a gazdasági versenyképesség és az innováció megerősítésére irányuló kezdeményezések kidolgozása,
  - vii. azon információk biztosítása és kutatások elvégzése, amelyek ahhoz szükségesek, hogy a termelés innovatívabbá, ésszerűbbé és hatékonyabbá váljon, illetve a piaci igényeknek, valamint a fogyasztói ízlésnek és elvárásoknak jobban megfelelő termékek

- előállítására, és adott esetben feldolgozására és forgalmazásra irányuljon, különös tekintettel a termékminőségre, és ezen belül is az oltalom alatt álló eredetmegjelöléssel vagy oltalom alatt álló földrajzi jelzéssel ellátott termékek sajátosságainak megőrzésére, valamint a környezetvédelemre,
- viii. az állat-egészségügyi készítmények, növényvédő szerek használatának csökkentését, az egyéb adalékok jobb kezelését, a termékek minőségének, valamint a talaj- és vízvédelemnek a biztosítását, az élelmiszer-biztonságnak – elsősorban a termékek nyomon követhetősége révén történő – előmozdítását, valamint az állatok egészségének és jóllétének javítását célzó lehetőségek felkutatása,
  - ix. olyan módszerek és eszközök kidolgozása, amelyek segítségével a termék minősége a termelés és adott esetben a feldolgozás és a forgalomba hozatal összes szakaszában javítható,
  - x. az ökológiai termelés, valamint az eredetmegjelölések, minőségi védjegyek és földrajzi árujelzők védelme, oltalma és előmozdítása érdekében történő bármilyen tevékenység végzése,
  - xi. kutatások ösztönzése és folytatása az integrált termesztés, a fenntartható termelés vagy egyéb környezetbarát termesztési módszerek terén,
  - xii. egészséges és felelős fogyasztási minták előmozdítása a belső piacon és/vagy a veszélyes fogyasztási mintákhoz kapcsolódó ártalmakról szóló tájékoztatás;
  - xiii. a belső és külső piacokon a termékek fogyasztásának előmozdítása és/vagy a termékekkel kapcsolatos információk nyújtása;
  - xiv. a melléktermékek kezeléséhez, valamint a hulladék csökkentéséhez és kezeléséhez való hozzájárulás.

A tagállamok objektív és megkülönböztetéstől mentes kritériumok alapján dönthetnek a szakmaközi szervezetek számának regionális vagy nemzeti szintű korlátozásáról, amennyiben ezt a 2014. január 1-je előtt hatályban lévő nemzeti szabályok előírják, és amennyiben ez nem akadályozza a belső piac megfelelő működését.

A korábbiaktól eltérve a tej- és tejtermékágazat vonatkozásában a tagállamok elismerhetik azokat a szakmaközi szervezeteket, amelyek:

- a) hivatalosan kérték elismerésüket, és olyan gazdasági tevékenységek képviselőiből állnak, melyek a nyerstej előállításához és az ellátási lánc következő elemei közül legalább az egyikhez kapcsolódnak: a tej- és tejtermékágazat termékeinek feldolgozása vagy kereskedelme, beleértve a forgalmazást;

- b) az a) pontban említett képviselők összességének vagy egy részének a kezdeményezésére jöttek létre;
- c) az adott szakmaközi szervezetek tagjai és a fogyasztók érdekeinek figyelembevételével az Unió egy vagy több régiójában az alább felsorolt tevékenységek közül egyet vagy többet folytatnak:
- i. a termelés és a piac ismeretének és átláthatóságának növelése, többek között a már megkötött nyerstej-szállítási szerződések tekintetében az árakra, mennyiségekre és a szerződéses időtartamra vonatkozó statisztikai adatok közzététele és a potenciális jövőbeli regionális, nemzeti és nemzetközi szintű piaci fejlemények elemzése révén,
  - ii. hozzájárulás a tej és a tejtermékek forgalomba hozatalának jobb koordinációjához, különösen kutatás és piacelemzés révén,
  - iii. a belső és külső piacokon forgalmazott tej és tejtermékek fogyasztásának előmozdítása, valamint az azokra vonatkozó információk szolgáltatása,
  - iv. a potenciális exportpiacok felkutatása,
  - v. az uniós szabályoknak megfelelő szabványos szerződésminták kidolgozása a nyers tej felvásárlók számára történő eladása vagy feldolgozott termékek nagy- és kiskereskedők számára történő szállítása tekintetében, figyelembe véve a tisztességes versenyfeltételek kialakításának és a piaci torzulások elkerülésének szükségességét,
  - vi. azon információk biztosítása és kutatások elvégzése, amelyek ahhoz szükségesek, hogy a termelés a piaci igényeknek, valamint a fogyasztói ízlésnek és elvárásoknak jobban megfelelő termékekhez igazodjon, különös tekintettel a termékminőségre és a környezetvédelemre,
  - vii. a tejágazat termelési potenciáljának fenntartása és fejlesztése, többek között az innováció előmozdítása és az alkalmazott kutatási és fejlesztési programok támogatása révén a tej és tejtermékek kínálta lehetőségek maradéktalan kihasználása érdekében, különös tekintettel a fogyasztó számára vonzóbb, hozzáadott értéket képviselő termékek létrehozására,
  - viii. az állat-egészségügyi termékek kisebb mértékű felhasználását, az egyéb inputanyagok jobb kezelését, valamint az ételminőség-biztonság és az állategészségügy javítását lehetővé tévő módszerek felkutatása,

- ix. olyan módszerek és eszközök kidolgozása, amelyek segítségével a termék minősége a termelés és a forgalmazás összes szakaszában javítható,
- x. az ökológiai termelésben rejlő lehetőségek kiaknázása, az ilyen típusú termelés, valamint az eredetmegjelöléssel, minőségi védjegyekkel (tanúsító védjegyekkel) és földrajzi jelzésekkel ellátott termékek termelésének védelme és előmozdítása, valamint
- xi. az integrált termelés vagy egyéb környezetbarát termelési módszerek előmozdítása.

A szakmaközi szervezetek elismerése akkor kerülhet sor, ha

- a) megfelelnek a szakmaközi szervezetek működésével kapcsolatban meghatározott követelményeknek;
- b) az érintett terület egy vagy több régiójában folytatják tevékenységeiket;
- c) a termeléshez és az élelmiszer-ellátási lánc következő szakaszainak legalább egyikéhez kapcsolódó gazdasági tevékenységek jelentős részét végzik, ami egy vagy több ágazat termékeinek előállítására vagy kereskedelmére vonatkozik;
- d) maguk nem végeznek termelő-, feldolgozó vagy kereskedelmi tevékenységet.

A tagállamok dönthetnek úgy, hogy 2014. január 1-jét megelőzően, a nemzeti jog alapján elismert és az uniós jogszabályban megállapított feltételeknek megfelelő szakmaközi szervezeteket elismert szakmaközi szervezetek lehetnek.

### **Kötelező elismerés**

Az alábbi ágazatokban működő termelői szervezeteket – kérésre – a tagállamoknak el kell ismerniük:

- a) gyümölcs- és zöldségágazat az érintett ágazatba tartozó egy vagy több termék tekintetében és/vagy a kizárólag feldolgozásra szánt ilyen termékek vonatkozásában;
- b) az olívaolaj és az étkezési olajbogyó ágazata,
- c) selyemhernyó-ágazat,
- d) komlóágazat;
- e) az olívaolaj és az étkezési olajbogyó ágazatában, valamint a dohány-ágazatban.

## A szabályok kiterjesztése

Abban az esetben, ha egy tagállam adott gazdasági térségében vagy térségeiben működő elismert termelői szervezet, termelői szervezetek elismert társulása vagy elismert szakmaközi szervezet egy adott termék előállításának, kereskedelmének vagy feldolgozásának tekintetében reprezentatívnak minősül, akkor az érintett tagállam a szervezet kérésére – korlátozott időtartamra – kötelezővé teheti a szóban forgó gazdasági térségben vagy térségekben működő egyéb, a szervezethez nem tartozó gazdasági szereplők – egyének vagy csoportok – számára az említett szervezeten belüli egyes megállapodásokat, döntéseket vagy összehangolt magatartásokat. A „gazdasági térség” olyan határos vagy szomszédos termelési régiókból álló földrajzi övezet, amelyekben a termelési és a piaci értékesítési körülmények azonosak.

Egy szervezet vagy társulás akkor minősül reprezentatívnak, ha az adott tagállam érintett gazdasági térségében vagy térségeiben (1308/2013/EU rendelet, 164. cikk):

- a) az érintett termék vagy termékek előállításának, kereskedelmének vagy feldolgozásának alábbi részét lefedi:
  - i. a gyümölcs- és zöldségágazati termelői szervezetek esetében a 60%-ot, illetve
  - ii. más esetekben legalább kétharmadot; és
  - iii. a termelői szervezetek esetében az érintett termelők legalább 50%-a a termelői szervezetek tagjai közé tartozik.

A szakmaközi szervezetek esetében azonban – amennyiben az érintett termék vagy termékek előállítási, kereskedelmi vagy feldolgozási arányának meghatározása gyakorlati nehézségekbe ütközik –, a tagállamok nemzeti szabályokat állapíthatnak meg reprezentativitási szint megállapítására. Kiterjesztést az alábbi célok egyikére lehet kérni (1308/2013/EU rendelet, 164. cikk):

- a) a termelésre és a piacra vonatkozó jelentéstétel;
- b) a termelésre vonatkozóan az uniós vagy nemzeti szabályokban meghatározottaknál szigorúbb szabályok;
- c) az uniós szabályoknak megfelelő szabványos szerződésminták kidolgozása;
- d) forgalmazás;
- e) környezetvédelem;
- f) a termékekben rejlő lehetőségek előmozdítását és kiaknázását szolgáló intézkedések;

- g) az ökológiai termelés, valamint az eredetmegjelölések, a minőségi védjegyek és a földrajzi jelzések védelmét szolgáló intézkedések;
- h) a termékek értékének különösen a közegészséget nem veszélyeztető új felhasználási módok által történő növelésére irányuló kutatások;
- i) a termékek minőségének javítását célzó tanulmányok;
- j) kutatás, különösen az olyan művelési módszerek területén, amelyek lehetővé teszik a növényvédő szerek és az állat-egészségügyi készítmények használatának csökkentését, és biztosítják a talaj védelmét, valamint a környezet állapotának védelmét vagy fejlesztését;
- k) a minőségi minimumkövetelmények, valamint a csomagolásra és a kiszerezésre vonatkozó minimumszabályok meghatározása;
- l) a minősített vetőmag használata és a termékminőség ellenőrzése;
- m) állat-egészségügyi, növény-egészségügyi és élelmiszer-biztonság;
- n) a melléktermékek kezelése.

Olyan esetben, amikor egy elismert termelői vagy szakmaközi szervezet szabályai kiterjesztésre kerülnek és azok az ágazatban működő gazdasági szereplőknek az általános gazdasági érdekét szolgálják, akkor a tagállam úgy határozhat, hogy azoknak a gazdasági szereplőknek, akik nem tagjai a szervezetnek, de az említett tevékenységekből fakadó előnyöket élvezik, be kell fizetniük a szervezet számára az annak tagjai által fizetett pénzügyi hozzájárulás egészét vagy annak egy részét. A befizetett összegnek a tevékenységgel kapcsolatban felmerült költségeket kell szolgáltatnia.

#### **1.4. Pénzügyi támogatás változatai**

A termelői szervezetek működésének támogatására több forrás is rendelkezésre áll. Ezek közül meg kell különböztetni uniós és nemzeti költségvetési forrásokat.

##### **1.4.1. Uniós pénzügyi támogatás**

Az uniós forrású pénzügyi támogatás a pénzügyi hozzájárulások ténylegesen befizetett összegével egyezik meg, de legfeljebb a felmerült tényleges kiadások 50%-át teheti ki. Az uniós pénzügyi támogatás legfeljebb az egyes termelői szervezetek, illetve ezek társulásai által forgalmazott termékek értékének 4,1%-át érheti el. A termelői szervezetek esetében ez a mérték a forgalmazott termékek értékének 4,6%-ára növelhető akkor, ha a forgalmazott termékek összértékének 4,1%-át meghaladó összeget csak válságmegelőzési és -kezelési intézkedések céljaira használják fel. Termelői szervezetek

társulásai esetében a százalékos érték a forgalmazott termékek értékének 4,7%-ára növelhető abban az esetben, ha a forgalmazott termékek értékének 4,1%-át meghaladó összeget csak a termelői szervezetek társulása által a tagjai nevében végrehajtott válságmegelőzési és -kezelési intézkedések céljaira használják fel.

A termelői szervezet kérésére – egy operatív program vagy az operatív program egy része tekintetében – az 50%-os felső határ felemelhető 60%-ra, amennyiben a szóban forgó program az alábbi feltételek legalább egyikét teljesíti (1308/2013/EU rendelet, 34. cikk):

- a) több olyan uniós termelői szervezet nyújtja be, amelyek különböző tagállamokban, több államot érintő rendszerek keretében működnek;
- b) szakmaközi alapon működő rendszerbe bekapcsolódott egy vagy több termelői szervezet nyújtja be;
- c) kizárólag a 834/2007/EK tanácsi rendelet (1) hatálya alá tartozó bio-termékek termelésére vonatkozó egyedi támogatást érinti;
- d) egy olyan elismert termelői szervezet első benyújtott operatív programja, amely két elismert termelői szervezet egyesüléséből jött létre;
- e) termelői szervezetek elismert társulásának első benyújtott operatív programja;
- f) olyan tagállamok termelői szervezetei nyújtják be, amelyekben a gyümölcs- és zöldségtermés kevesebb, mint 20%-át forgalmazzák termelői szervezetek;
- g) az EUMSZ 349. cikkében említett legkülső régiók egyikének termelői szervezete nyújtja be.

A gyümölcs- és zöldségfélék piacról történő kivonása esetében az 50%-os felső határ 100%-ra emelkedik akkor, ha a kivont mennyiség nem haladja meg az egyes termelői szervezetek által forgalmazott termékek mennyiségének 5%-át, és rendeltetése az alábbiak szerint alakul (1308/2013/EU Rendelet):

- a) ingyenes szétosztás a tagállamok által e célból elismert jótékonyági szervezetek és alapítványok körében a tevékenységük során történő felhasználásra, olyan személyek megsegítésére, akiknek a közegélyezéshez való jogát a nemzeti jog elismeri, különösen azért, mert a lét-szükségletek terén hiányt szenvednek; vagy
- b) ingyenes szétosztás a tagállamok által kijelölt büntetés-végrehajtási intézmények, iskolák, egyéb, jogszabályban meghatározott intézmények, gyermeküdültetési táborok, kórházak és idősotthonok körében, amelyek minden szükséges lépést megtesznek annak biztosítására, hogy az így szétosztott mennyiségek csak az ilyen létesítmények által szokásosan vásárolt mennyiségek kiegészítését képezzék.

### **1.4.2. Nemzeti pénzügyi támogatás**

Olyan régiókban, ahol a gyümölcs- és zöldségágazatban a termelők szerveztségének foka különösen alacsony, a Bizottság a tagállamok kellően indokolt kérésére alapján engedélyezheti a tagállamoknak, hogy a termelői szervezetek számára az uniós pénzügyi hozzájárulás legfeljebb 80%-át kitevő nemzeti pénzügyi támogatást fizessenek. Ez a támogatás a működési alapot egészíti ki.

### **Az operatív programokra vonatkozó nemzeti keret és nemzeti stratégia**

A tagállamoknak lehetőségük van arra, hogy nemzeti keretet hozzanak létre, amely tartalmazza a környezetvédelmi intézkedésekkel kapcsolatos általános feltételeket. A tagállamok által javasolt keretet a Bizottságnak jóvá kell hagyania. Az egyéni gazdaságokat érintő, operatív programok által támogatott beruházások esetében is szem előtt kell tartani a szóban forgó célkitűzéseket. Minden tagállamnak létre kell hoznia a gyümölcs- és zöldségpiachoz kapcsolódó fenntartható operatív programokra vonatkozó nemzeti stratégiáját.

## **2. NEMZETI SZABÁLYOZÁS ALAPJAI**

Az uniós szabályok nemzeti implementációjának meghatározó része a részlet-szabályok és az uniós jogalkotás által nem szabályozott területeknek a nemzeti jog eszközeivel történő meghatározása. E folyamat során a nemzeti tradíciók képviselőire és a megjelenő igények és érdekek képviselőire is mód nyílik.

A hazai jogalkotás során az alábbi jogszabályok rendelkeznek a területről:

- a Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény;
- a szövetkezetekről szóló 2006. évi X. törvény;
- a mezőgazdasági termékpiacok szervezésének egyes kérdéseiről, a termelői és a szakmaközi szervezetekről szóló 2015. évi XCVII. törvény;
- a termelői csoportok elismeréséről szóló 42/2015. (VII. 22.) FM rendelet.

### **2.1. Polgári Törvénykönyvről, 2013. évi V. törvény**

A termelői együttműködésekkel kapcsolatban megjelenő nemzeti szabályozások rendszerében meghatározó szerepet tölt be a Polgári Törvénykönyv (Ptk.), ami alapvetően definiálja a gazdasági és társadalmi tekintetben megjelenő szövetkezesek rendszerét.



A Ptk. 3:325. §-a rendelkezik a szövetkezet fogalmáról és főbb tevékenységeiről. E szerint a szövetkezet a tagok vagyoni hozzájárulásából álló tőkével alapított, a nyitott tagság és a változó tőke elvei szerint működő, a tagok gazdasági és társadalmi szükségleteinek kielégítésére irányuló tevékenységet végző jogi személy, amelynél a tag kötelezettsége a szövetkezettel szemben vagyoni hozzájárulásának szolgáltatására és az alapszabályban meghatározott személyes közreműködésre terjed ki. A szövetkezet kötelezettségeiért a tag nem köteles helytállni. Ezzel együtt a szövetkezet tevékenysége értékesítésre, beszerzésre, termelésre és szolgáltatásra irányulhat.

A szövetkezet tevékenysége értékesítésre, beszerzésre, termelésre és szolgáltatásra irányulhat. A Ptk. kitér a szövetkezet tagságával kapcsolatos általános rendelkezésekre is. Ez alapján irányadó, hogy a szövetkezet nem természetes személy tagjainak száma nem haladhatja meg a taglétszám húsz százalékát; a szövetkezetnek a szövetkezeti formában működő jogi személy tagjait a nem természetes személy tagok számítása során figyelmen kívül kell hagyni. A szövetkezet személyes közreműködést nem vállaló tagjainak száma nem haladhatja meg a taglétszám negyedét. A szövetkezet egyes tagjainak vagyoni hozzájárulása nem haladhatja meg a tőke tizenöt százalékát; a nem természetes személy tagok vagyoni hozzájárulásának összege nem haladhatja meg a tőke harmadát. Nem lehet a tagokat nyilvános felhívás útján gyűjteni.

A szövetkezet működésével kapcsolatban kiemelendő, hogy ha valamely tevékenység folytatását jogszabály hatósági engedélyhez köti, a szövetkezet e tevékenységét az engedély birtokában kezdheti meg, illetve végezheti. Képesítéshez kötött tevékenységet szövetkezet akkor folytathat, ha e tevékenységben személyesen közreműködő tagjai, munkavállalói, illetve a szövetkezettel kötött tartós polgári jogi szerződés alapján a szövetkezet javára tevékenykedők között legalább egy olyan személy van, aki a jogszabályban foglalt képesítési követelményeknek megfelel.

A szövetkezet tagjainak döntéshozó szerve a tagok összességéből álló közgyűlés. A közgyűlést évente legalább egyszer össze kell hívni. A közgyűlés hatáskörébe tartozik:

- a) az alapszabály módosítása;
- b) a vezető tisztségviselőknek, valamint a felügyelőbizottság tagjainak megválasztása, visszahívása, díjazásának megállapítása;
- c) a könyvvizsgáló megválasztása, visszahívása, díjazásának megállapítása;
- d) a szövetkezeti vagyon egy részének közösségi alappá történő minősítése, valamint a közösségi alap felhasználásának főbb elveiről szóló döntés meghozatala;

- e) a beszámoló elfogadása és az adózott eredmény felhasználásáról szóló döntés meghozatala;
- f) a szövetkezet egyesüléséről, szétválásáról, gazdasági társasággá történő átalakulásáról, valamint jogutód nélküli megszűnéséről szóló döntés meghozatala;
- g) a csődeljárás iránti kérelem benyújtásáról, valamint csődegyezség jóváhagyásáról szóló döntés meghozatala;
- h) a szövetkezet felszámolásának kezdeményezéséről, valamint a felszámolási eljárás során kötött egyezség jóváhagyásáról szóló döntés meghozatala;
- i) a pótbefizetés elrendelése.

A szövetkezet ügyvezetését háromtagú igazgatóság látja el. Az igazgatóság elnökét és tagjait a közgyűlés öt évre, ha a szövetkezet ennél rövidebb időtartamra jött létre, erre az időtartamra választja. Az igazgatóság jogait és feladatait testületként gyakorolja. Az igazgatóság hatáskörébe tartozik a döntés mindazokban az ügyekben, amelyeket jogszabály vagy az alapszabály nem utal a közgyűlés vagy a felügyelőbizottság hatáskörébe. A szövetkezetnek felügyelőbizottsággal és könyvvizsgálóval kell rendelkeznie.

A Ptk. szerint a szövetkezet működésének irányítása és ellenőrzése során a tagokat az általuk szolgáltatott vagyoni hozzájárulás mértékére tekintet nélkül azonos jogok illetik meg. Ezzel együtt a szövetkezet nyereségét a tagok között fel lehet osztani. A szövetkezet nyereségének a felét a tagok között személyes közreműködésük arányában kell felosztani; semmis az alapszabály azon rendelkezése, amely a nyereség személyes közreműködés arányában felosztandó részét a nyereség felénél kisebb mértékben határozza meg.

## **2.2 A szövetkezetekről szóló 2006. évi X. törvény**

A mezőgazdaságban tevékenykedő szövetkezetek esetében a Ptk.-án túl a szövetkezetekről szóló 2006. évi X. törvényt kell alapnak tekinteni. A Ptk. által nem szabályozott kérdésekben mérvadó törvény több típusú szövetkezetet különböztet meg. Ezek az alábbiak:

- a) iskolaszövetkezet;
- b) szociális szövetkezet;
- c) agrárgazdasági szövetkezet;
- d) közérdekű nyugdíjas szövetkezet.

A mezőgazdasági tevékenységgel foglalkozó agrárgazdasági szövetkezetek olyan szövetkezetek lehetnek, amelyek a mező- vagy erdőgazdasági,

valamint élelmiszeripari ágazatban fő- és kiegészítő tevékenységet folytatnak, amely fő tevékenységként:

- a) tagjai tevékenységét előmozdító jelleggel tagjai számára – azok elsődleges agrárgazdasági termeléséhez, termékeinek piacra juttatásához – szolgáltatásokat nyújt, vagy tevékenységet folytat, amelynek során
  - aa) a termeléshez szükséges anyagok és eszközök közös beszerzését, a termés közös értékesítését szervezi;
  - ab) a termés tárolását, feldolgozását végzi;
  - ac) a termeléshez, illetve a feldolgozáshoz kapcsolódó gépi szolgáltatásokat nyújt;
- b) termelő jelleggel tagjai vagy mások mező- vagy erdőgazdasági földjét hasznosítva agrárgazdasági termelést folytat.

Az agrárgazdasági szövetkezetnek a nevében, az elsődleges tevékenységéhez kapcsolódóan a „mezőgazdasági”, az „erdőgazdasági”, illetve az „élelmiszeripari” kifejezést fel kell tüntetnie. Az agrárgazdasági szövetkezet alapszabályában rendelkezni kell a tevékenységének megkezdését szolgáló működési alap létrehozásáról és a működési alap felhasználásának szabályairól. Fontos szabály, hogy a tagjai tevékenységét előmozdító jelleggel működő agrárgazdasági szövetkezet a tagjával kötött szerződéses jogviszonyban nem törekedhet nyereség elérésére.

### **2.3. A mezőgazdasági termékpiacok szervezésének egyes kérdéseiről, a termelői és a szakmaközi szervezetekről szóló 2015. évi XCVII. törvény**

A mezőgazdasági termékpiacok szervezésének egyes kérdéseiről, a termelői és a szakmaközi szervezetekről szóló 2015. évi XCVII. törvény – többek között – a 1308/2013/EU európai parlamenti és tanácsi rendelet hatálya alá tartozó ágazatok termékeinek előállításához, forgalmazásához, illetve feldolgozásához kapcsolódó gazdasági tevékenységeket végzők képviselőiből álló elismert és elismerés iránt folyamodó termelői szervezetekre, ezek társulásaira, valamint szakmaközi szervezetekre terjed ki.

A törvény a hazai piacszervezési kérdések keretében rendszerezi a fizetési határidőre, a betakarítás előtti szerződési szabályokra, a kötelező szerződésekre, a mezőgazdasági adatbázisokra, valamint a piaci kategorizálásra vonatkozó nemzeti szabályokon túl a szakmaközi szervezetek, termelői szervezetek, termelői csoportok hazai működésével kapcsolatos törvényi szabályozást igénylő kérdéseket.

A törvény kitér:

- a) a szakmaközi szervezetek elismerése;
- b) működése terén megjelenő szabályokra;
- c) a termelői szervezetek és csoportok elismerésére, működésére;
- d) a piacszervezési intézkedés kiterjesztésére;
- e) a kiterjesztett piacszervezési intézkedés ellenőrzése;
- f) a pénzügyi hozzájárulásra és annak ellenőrzésére;
- g) az elismert szakmaközi szervezetek képviseleti jogaira, valamint
- h) a megállapodások és összehangolt magatartások szabályaira.

#### **2.4. A termelői csoportok elismeréséről szóló 42/2015. (VII. 22.) FM rendelet**

A termelői csoportok elismeréséről szóló 42/2015. (VII. 22.) FM rendelet alapjaiban technikai jellegű, azokat a szabályokat rögzíti, amelyek az elismeréssel kapcsolatban jelennek meg.

Fogalmát illetően a termelői csoport az azonos termék vagy termékcsoporthoz tartozó termelők olyan együttműködése, amelyben piaci pozícióik megerősítése érdekében, az általuk önállóan végzett mezőgazdasági vagy erdőgazdálkodási alaptervékenységükhöz illeszkedő tevékenységre a rendeletben meghatározott szabályok betartásának vállalásával önkéntesen társulnak.

Termelői csoport tagja a közös agrárpolitika keretébe tartozó támogatási rendszerek alapján a mezőgazdasági termelők részére nyújtott közvetlen kifizetésekre vonatkozó szabályok megállapításáról szóló 1307/2013/EU európai parlamenti és tanácsi rendelet 4. cikk (1) bekezdés a) pontja szerinti természetes vagy jogi személy, valamint az erdészeti hatóság által nyilvántartásba vett erdőgazdálkodó, vagy a vadászati hatóság által nyilvántartásba vett vadászatra jogosult (termelő) lehet, aki vagy amely a termelői csoport elismerésének tárgyát képező terméket termel, és aki vagy amely a mezőgazdasági, agrár-vidékfejlesztési, valamint halászati támogatásokhoz és a Magyar Államkincstár ügyfél-nyilvántartási rendszerben szerepel.

Egy adott termelői csoport csak egy termékre vagy termékcsoporthoz szakosodottan működhet. Az elismerhető termékek és termékcsoporthoz felosztását a következő táblázat tartalmazza.

1. táblázat: A termelői csoportok működése során elismerhető termékcsoportok és termékek

| A tagi termék értékesítéséből származó legkisebb árbevétel mértéke | Az elismerhető termékcsoportok és termékek felsorolása   |
|--|--|
| 50 millió forint   | rövid ellátási lánc termelői csoport, minőségi termék termelői csoport   |
| 100 millió forint  | állati termékek: kiskérődző, nyúl, strucc, szürkemarha, prémesállat, juh- és kecsketej, gyapjú, méhészet                                 |
|  | kertészeti termékek: zöldség, gyümölcs, szőlő-bor, burgonya, virág- és dísznövény, fűszer- és gyógynövény, dohány                        |
|  | egyéb termékek: szója, rizs, tönköly- és durumbúza, ökológiai termék, faiskolai termék és szaporítóanyag, erdőgazdálkodás, bioenergetika |
| 300 millió forint  | állati termékek: tehéntej, húsmarha, sertés, baromfi   |
|  | kertészeti termékek: csemegekukorica   |
|  | egyéb termékek: szántóföldi növénytermesztés, cukorrépa  |

Forrás: 42/2015. (VII. 22.) FM rendelet

Egy elismert termelői csoportnak gazdasági tevékenysége során négy fő célt kell megvalósítania:

- a termelői csoportban tagsággal rendelkező termelők termelésének és teljesítményének a piaci követelményekhez való igazítása,
- az áruk közös forgalomba hozatala, beleértve az értékesítésre való előkészítést, az értékesítés központosítását és a nagy tételben vásárlók ellátását,
- közös szabályok megállapítása a termeléssel, és különösen a betakarítással és a rendelkezésre állással kapcsolatos információk átadására vonatkozóan, vagy
- egyéb, a termelői csoport által végezhető tevékenységek – különösen a vállalkozói és marketingkészségek – fejlesztése, valamint innovációs folyamatok megszervezése és előmozdítása.

Termelői csoportként történő elismerés feltétele, hogy

- a szövetkezet taglétszáma legalább tíz termelő, és
- a tagok által megtermelt, illetve feldolgozott, az elismerés iránti kérelem által meghatározott termék értékesítéséből származó, évi nettó árbevétel elérje az 1. táblázatban meghatározott összeget, ahol az elismerés kérelmezését megelőző lezárt év nettó árbevétele a tagok árbevételének összegéeként is igazolható.

A termelői csoportnak a tagjai által termelt, az elismerés tárgyát képező termék értékesítéséből – beleértve a saját előállítású feldolgozott termékek értékesítését is – származó árbevétele nem lehet kevesebb, mint a szövetkezet által az elismeréssel érintett termék vagy termékcsoporthoz vonatkozó összes értékesítési árbevétel 50%-a.

Termelői csoportként csak 2014. január 1-je után bejegyzett szövetkezet ismerhető el, ezzel együtt a termelői csoport jegyzett tőkéje nem lehet kevesebb 1,5 millió forintnál.

A termelői csoportként történő elismerés feltétele, hogy a szövetkezet alapszabálya tartalmazza a tagok kötelezettségvállalását arra vonatkozóan, hogy

- a) az értékesítésre a termelői csoporttal szerződést kötnek,
- b) betartják a szövetkezet által meghatározott termelési szabályokat,
- c) az alapszabályban meghatározott módon termelési, saját célú termékfelhasználási adatokat szolgáltatnak a termelői csoportnak (különösen a termőterület, a betakarított, illetve előállított termék mennyisége, hozama, valamint termékeinek értékesítése vonatkozásában),
- d) a tagok egy adott termék vagy termékcsoporthoz tartozó értékesítésére csak egy termelői csoportnak lehetnek tagjai,
- e) az elismerés tárgyát képező árutermelésük alapszabályban meghatározott – az árukoncentráció szintjének növelését elősegítő, legalább 50%-os – mértékét a termelői csoporton keresztül forgalmazzák, és csak saját maguk által megtermelt vagy előállított terméküket értékesítik a csoportnak, valamint
- f) vállalják, hogy belépésüket követően a termelői csoportból legalább három évig nem lépnek ki.

A termelői csoportként történő elismerés feltételeként a szövetkezet alapszabályának tartalmazni kell

- a) a tagok által vállalt kötelezettségek megsértése esetére a taggal szemben alkalmazható jogkövetkezményeket,
- b) a termelői csoport érdekeltségi rendszerének alapelveit, az eredmény esetleges felosztásának módját, amelyet a beszállított termék értékének arányában szükséges rögzíteni,
- c) új tagok felvételére vonatkozó rendelkezéseket,
- d) a legalább a termékértékesítést magában foglaló személyes közreműködés hiányában – figyelemmel a gazdálkodásra jellemző termelési szünetekre – a tagság megszűnésére vonatkozó részletszabályokat, valamint
- e) arra vonatkozó szabályozást, hogy a termelői csoport választott tisztviselői csak a termelői csoport tagjai lehetnek.

A szövetkezetnek a termelői csoportként történő elismeréshez négy évre kidolgozott üzleti terv keretében be kell mutatnia a tevékenységét és termelői csoportok működési célok elérésére tervezett intézkedéseit, valamint intelligens, fenntartható és inkluzív növekedést célzó Európa 2020 stratégia megvalósításához hozzájáruló vidékfejlesztési célkitűzések teljesítésére a kialakított uniós vidékfejlesztési prioritásokhoz<sup>5</sup> való hozzájárulás módját.

Az üzleti tervnek az alábbiakat kell tartalmaznia:

- a) az üzleti terv célkitűzéseit röviden és áttekinthetően bemutató vezetői összefoglaló;
- b) a szövetkezet gazdálkodási előzményeinek, területi elhelyezkedésének, erőforrásainak bemutatása;
- c) az értékesítési módszerek és a tervezett közös – különösen másodlagos szövetkezeti integráción keresztül megvalósuló – tevékenységek bemutatása;
- d) a szervezeti felépítés bemutatása,

Az elismerés feltételei betartásának ellenőrzésére monitoring rendszer került kialakításra. Ennek keretében minden elismert termelői csoport köteles a tárgyévről a tárgyévet követő év május 31-ig az üzleti terv végrehajtására is részletesen kitérő szöveges értékelést, meghatározott adatlapotokat, valamint a tárgyévet megelőző év során tartott közgyűlések jegyzőkönyveinek másolati példányát a földművelésügyi igazgatási jogkörében eljáró megyeszékhely szerinti járási hivatal részére nyomtatott formában és elektronikus úton megküldeni. A tartalmi, illetve formai szempontból hiányosan beküldött beszámolójelentések tekintetében a járási hivatal nyolc napos határidővel hiánypótlást kezdeményez. A járási hivatal a megküldött dokumentumokat és adatokat átadja a Nemzeti Élelmiszerlánc-biztonsági Hivatal (NÉBIH) részére. A NÉBIH az adatokat összesíti és minden év július 15-éig a közgyűlési

---

<sup>5</sup>1. a tudásátadás és az innováció előmozdítása a mezőgazdaságban, az erdőgazdálkodásban és a vidéki térségekben, 2. a mezőgazdasági üzemek életképességének javítása és a versenyképesség fokozása valamennyi régióban és a mezőgazdasági termelés valamennyi típusa esetében, valamint az innovatív gazdálkodási technológiák és a fenntartható erdőgazdálkodás előmozdítása, 3. az élelmiszerlánc szervezésének – többek között a mezőgazdasági termékek feldolgozásának és forgalmazásának, az állatjólétnek és a mezőgazdaság terén alkalmazott kockázatkezelésnek – az előmozdítása, 4. a mezőgazdasággal és az erdőgazdálkodással kapcsolatos ökoszisztémák állapotának helyreállítása, megőrzése és javítása, 5. az erőforrás-hatékonyság előmozdítása, valamint a karbonszegény és az éghajlatváltozás hatásaival szemben ellenállóképes gazdaság irányába történő elmozdulás támogatása a mezőgazdasági, az élelmiszeripari és az erdészeti ágazatban, 6. a társadalmi befogadás előmozdítása, a szegénység csökkentése és a gazdasági fejlődés támogatása a vidéki térségekben. (1305/2013/EU rendelet)

jegyzőkönyvek másolataival együtt megküldi a Földművelésügyi Miniszternek. A beszámolójelentések megküldésének elmulasztásáról, vagy nem az e rendeletben meghatározottaknak megfelelő benyújtásáról a járási hivatal értesítést küld a NÉBIH-nek, amely erről tájékoztatja a minisztert.

A beszámolójelentés termelői csoport általi benyújtásának elmulasztása, vagy annak nem a meghatározott adattartalommal történő benyújtása esetén a termelői csoport elismerése visszavonásra kerül.

A napjaikban is működő termelői szerveződések száma jelentős. Termelői csoportból 194, termelői szervezetből 79 volt működő és regisztrált a kézirát elkészítésekor. (2. táblázat)

**2. táblázat: A hazai termelői csoportok és termelői szervezetek megyénkénti megoszlása, darab, 2017**

| Székhely szerinti megye megnevezése | Termelői csoport száma, darab* | Termelői szervezetek száma, darab ** |
|-------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------------|
| Bács-Kiskun                         | 20                             | 8                                    |
| Baranya                             | 19                             | 1                                    |
| Békés                               | 9                              | 5                                    |
| Borsod-Abaúj-Zemplén                | 8                              | 3                                    |
| Csongrád                            | 10                             | 11                                   |
| Fejér                               | 9                              | 5                                    |
| Főváros és Pest                     | 3                              | 2                                    |
| Győr-Moson-Sopron                   | 6                              | 4                                    |
| Hajdú-Bihar                         | 18                             | 6                                    |
| Heves                               | 6                              | 2                                    |
| Jász-Nagykun-Szolnok                | 11                             | 1                                    |
| Komárom-Esztergom                   | 5                              | 0                                    |
| Nógrád                              | 1                              | 1                                    |
| Somogy                              | 18                             | 1                                    |
| Szabolcs-Szatmár-Bereg              | 10                             | 25                                   |
| Tolna                               | 15                             | 0                                    |
| Vas                                 | 3                              | 0                                    |
| Veszprém                            | 6                              | 0                                    |
| Zala                                | 17                             | 0                                    |
| Nem meghatározott                   | –                              | 4                                    |
| Végösszeg                           | 194                            | 79                                   |

Megjegyzés: \*FM adatközlés 2017. 05. 15. állapot alapján \*\*ME adatközlés 2017. 02. 28. állapot alapján

Forrás: FM, 2017; ME, 2017b



### 3. TERMELŐI CSOPORTOK ÉS SZERVEZETEK LÉTREHOZÁSÁNAK TÁMOGATÁSA A VIDÉKFEJLESZTÉSI PROGRAM KERETÉBEN

A Magyarországon működő integrált fejlesztési stratégia, a Széchenyi 2020<sup>6</sup> részeként jelent meg a „Termelői csoportok és szervezetek létrehozása” elnevezésű (VP3-9.1.1.-17 azonosító jelű) felhívás. A rendelkezésre álló 11,29 milliárd Ft keretösszegű felhívásra 2017. május 2. napjától 2019. április 30. napjáig van lehetőség támogatási kérelmeket benyújtani.

A felhívás célja, hogy elősegítse az együttműködések kialakulását és működését. A Partnerségi Megállapodásban hazánk célul tűzte ki az agrár-gazdasági vállalkozások hazai és nemzetközi piaci pozícióinak erősítése érdekében a horizontális és vertikális együttműködések fejlesztését, termelői csoportok ösztönzését.

A célt a Kormány a 2014. január 1-nél nem régebben alakult és elismerésben részesített termelői csoportok, termelői szervezetek együttműködésével kívánja elérni. Az elsődleges cél a termelők versenyképességének javítása azáltal, hogy még megfelelőbb módon integrálják őket az agrár-élelmiszeripari láncba a minőségrendszerek révén, a mezőgazdasági termékek értékének növelése, valamint a helyi piacokon, a rövid ellátási láncokban, továbbá a termelői csoportokban és szervezetekben és a szakmaközi szervezetekben folytatott promóció révén. Ezért a támogatási kérelmet benyújtó szervezetnek vállalnia kell, hogy tevékenysége révén hozzájárul a termelői csoportok és szervezetek megalakulásának és tevékenységének ösztönzése által a vidéki munkahelyteremtés mellett a termelők jövedelempozíciójának stabilizálásához, ezáltal a vidéki életkörülmények javításához és az elvándorlás fékezéséhez.

Az ezen intézkedés keretében biztosított támogatás meghatározott célokhoz nyújtható. Ezek az alábbiak:

- a) a nagy tételben vásárlók ellátása érdekében az egységes minőségű és feldolgozottságú árualap kialakítása;
- b) a tagság termelésének és eredményeinek a piaci követelményekhez való igazítása a ténylegesen megvalósuló értékesítés, a piac befolyásolása és a magasabb jövedelem elérése érdekében;

---

<sup>6</sup>A program alapja az Európa 2020 stratégia, mely az Európai Unió fejlődési irányait rögzíti a jelenlegi, 2020-ig tartó programozási periódus alatt, amely a gyors, fenntartható és inkluzív növekedést céloz. Az integrált stratégia megközelítés részeként került a Vidékfejlesztési Program (VP) a többi 9 Operatív programmal együtt meghirdetésre. (Miniszterelnökség, 2017a)

- c) a termelői csoport tagjai közötti – különösen a termeléssel, betakarítással és a rendelkezésre állással kapcsolatos információk átadására vonatkozó – üzleti kapcsolatok meghatározása közös szabályok létrehozása által;
- d) a tagság igénye alapján a termelői csoportok által végezhető egyéb olyan közösségi tevékenységek végzése, megszervezése, amely a közös értékesítés sikerét elősegíti és a tagok jövedelembiztonságát javítja. (Miniszterelnökség, 2017c)

A Vidékfejlesztési Program keretében azon projektek támogathatók, amelyek megfelelnek az elvárt műszaki-szakmai tartalmának. A vizsgálat során több szempont megfelelőségét kell ellenőrizni. Ezek az alábbiak:

1. A támogatást igénylőnek a földművelésügyi miniszter, mint illetékes hatóság elismerésével kell rendelkeznie, vagyis a termelői csoportnak az elismerési rendelet szerint elismerésben részesültnek kell lennie.
2. A támogatási és a fenntartási időszak alatt a támogatást igénylőnek meg kell felelnie az elismerés feltételeinek. A kifizető ügynökség a támogatási részletek kifizetését megelőzően ellenőrzi<sup>7</sup>:
  - a) a termelői taglétszámot;
  - b) a termelői csoport elismerési rendelet szerinti tagi árbevételét;
  - c) a KKV-nak való megfelelést.
3. A kedvezményezetteknek a teljes támogatási időszak alatt KKV-nak kell minősülnie.
4. A támogatást igénylő az utolsó támogatási egység kifizetésére az üzleti terv első 4 évének megvalósításával szerez jogosultságot. Amennyiben azonban a teljes üzleti terv ellenőrzésekor bizonyosságot nyer, hogy az 5. év végrehajtása nem vagy nem megfelelően teljesült, úgy jogkövetkezmények alkalmazásra kerül sor.
5. A támogatást igénylő köteles eleget tenni a 2014–2020 programozási időszakban az egyes európai uniós alapokból származó támogatások felhasználásának rendjéről szóló 272/2014. (XI. 05.) Kormányrendeletben foglaltaknak.
6. A projektnek megfelelően kidolgozottnak kell lennie, a támogatási kérelem pontjait ki kell tölteni.
7. A projektnek meg kell felelnie a felhívás szakmai mellékleteiben, illetve az általános üzleti feltételek című dokumentumban foglalt egyéb feltételeknek.

---

<sup>7</sup>Amennyiben a támogatási időszak során az elismerés visszavonásra kerül, úgy a visszavonásról az FM értesíti a kifizető ügynökséget.

A feltételek megfelelő projekteket az elismerést követő 5 éven keresztül támogatásban lehet részesíteni, melynek összege az értékesítés (forgalom) alapján számított átalányösszeg. A támogatás maximum összege csoportonként 100 000 eurónak megfelelő forintösszeg/év<sup>8</sup>. A támogatás, értékesítés (forgalom) alapján számított átalányösszegű támogatás, melyre a csoport az elismerését követő legfeljebb 5 éven keresztül jogosult. A támogatás összegének kiszámítása mezőgazdasági ágazatban létrejövő termelői csoportoknál több feltételhez is kötött. Fő szabály szerint a támogatást a csoport éves értékesített termelése (termelési értéke) alapján kell kiszámítani.

A támogatás alapját kizárólag

- a) az éves beszámolóban, illetve a termelői csoport számviteli nyilvántartásában elkülönítetten az elismerési rendelet alapján feltüntetett,
- b) a tagoktól felvásárolt,
- c) az elismerés tárgyát képező termékekből származó, valamint
- d) bizonylattal igazolható értékesítés nettó árbevétele képezheti.

A mezőgazdasági ágazatban elismert termelői csoport minden tagjának a csoportba való belépési évüket megelőző 3 teljes év vonatkozásában, az elismerés tárgyát képező termékből származó egyéni tagi árbevételét igazoló bizonylatokat<sup>9</sup> fel kell tüntetni a kifizetési kérelem benyújtásakor. A feltüntetett tagi egyéni árbevételek összesített értéke kerül elosztásra 3-mal és ezen átlag árbevétel alapján kerül sor a támogatási összeg meghatározására. Legkésőbb a helyszíni ellenőrzés időpontjában a termelői csoportnak rendelkeznie kell a tagoktól történő felvásárlások bizonylataival, illetve a tagok egyéni értékesítéseit igazoló eredeti bizonylatokkal.

A támogatás éves részletekben kerül kifizetésre, úgy, hogy a részletek intenzitása folyamatosan csökken az alábbi, 3. táblázatban foglaltak szerint.

Abban az esetben, ha az elismert termelői csoportnak az elismerés éve előtti évre van már éves beszámolója és az értékesítés nettó árbevétele nagyobb, mint a termékcsoporthoz vonatkozó elismerési minimum árbevétel, akkor a támogathatósági időszak 1 évvel csökken. Ekkor a támogatás mértéke az első és második évben az éves értékesített termelés 10%-a, harmadik évben 9%-a, negyedik évben 8%-a, de maximálisan 100 000 eurónak megfelelő forintösszeg/év.

---

<sup>8</sup>Csekély összegű támogatás esetén kedvezményezettenként a maximális támogatási összeg 200 000 euró/3 év lehet.

<sup>9</sup>Kivételt képez azon árbevétel, amely nem a jelen támogatást igénylő konkrét termelői csoport, hanem egy másik elismert termelői csoport irányába történt és a másik termelői csoport már azok alapján vett igénybe támogatást.

**3. táblázat: A termelői csoportok és szervezetek létrehozását támogatásának működési évenkénti megoszlása**

| Az elismerést követő | A támogatás mértéke: (az éves értékesített termelés %-a) |
|----------------------|--|
| 1. és 2. évben       | 10%  |
| 3. évben             | 9%   |
| 4. évben             | 8%   |
| 5. évben             | 7%   |

Forrás: ME, 2017c

## 4. A SZABÁLYOZÁS TERÜLETÉN MEGJELENŐ VÁRHATÓ IRÁNYOK

Az uniós Közös Agrárpolitika általános működését illetően már eddig is számos kihívással és nehézséggel szembesült. Több alkalommal is jelentős változásokon esett át az egyes reformszakaszok mentén. Ezen kihívások belső (uniós szintű és agrárpolitikai) és külső (unión kívüli, illetve egyéb szakpolitikákkal való kapcsolat) kihívások tekintetében jelentek meg. Látni kell, hogy a KAP vonatkozásában két meghatározó tényező jelenik meg, ami érdemben befolyásolhatja a termelői együttműködések ösztönzésére kialakított rendszer, illetve azok feltételeit. Az egyik a KAP belső átalakulása, az egyes szakpolitikai prioritások megerősödése, illetve csökkenése. A másik meghatározó tényező a KAP működési alapját biztosító közös uniós költségvetés esetében megjelenő változások, kihívások.

### 4.1. Agrárpolitikai vetület

A „Közös Agrárpolitika modernizálása és egyszerűsítése” címmel az Európai Bizottság 2017. február 2-án hirdette meg a 2020 utáni KAP-ról szóló, nyilvános társadalmi konzultációt<sup>10</sup>. A május 2-ig tartó konzultációs időszak alatt a Bizottság által feltett 34 kérdés alapján többek között magánszemélyek, mezőgazdasági és civil szervezetek, kutatóintézetek és közigazgatási szervek fogalmazhatták meg konkrét elképzeléseiket. Közel 322 ezer válasz érkezett a kérdésekre. A válaszadók 46%-át német kitöltők alkották, 96,89%-át

<sup>10</sup><https://ec.europa.eu/eusurvey/runner/FutureCAP>

pedig magánszemélyek töltötték ki. Ugyanakkor figyelemre méltó, hogy a tényleges termeléshez kötődő válaszadók csupán az összes kitöltő 7,18%-át tették ki, de legalább az összes válaszadó 77%-a mezőgazdasági területről érkezett (EB, 2017d).

A konzultáció a 2020 utáni KAP előkészítésének első fontos állomása. Az előzetes tervek szerint a Bizottság 2017 novemberében hozza nyilvánosságra a KAP reformjára vonatkozó közleményét, a konkrét jogszabályi javaslatok (alaprendeletek) megjelenése leghamarabb 2018 elején várható. Fontos, hogy a KAP számos területen biztosít hozzáadott értéket, ezek közül a magas minőségű élelmiszerellátás, az élelmiszerbiztonság, a közjavak előállítása és a vidéki életminőség javítása kiemelkedő. Nagyon fontos, hogy a konzultáció során már megjelent a bizottsági tervezetben várható – a KAP jövője szempontjából meghatározó jelentőségű – öt lehetséges opció:

1. opció: jelenlegi szabályozás továbbvitele;
2. opció: teljes liberalizáció a KAP támogatások eltörlésével;
3. opció: a vidékfejlesztés és a kockázatkezelési eszközök megerősítése a területalapú támogatások rovására;
4. opció: területalapú támogatások egyszerűsített formában történő továbbvitele, azonban inkább a gazdasági és környezetvédelmi előnyök támogatásával;
5. opció: a rendszer radikális átalakítása, amely a források nagyobb hányadát juttatná a kistermelőknek, a környezet-tudatos mezőgazdasági üzemeknek, előtérbe helyezve a helyi élelmiszer-előállítást, kötelező capping bevezetésével.

Ezek az opciók ugyan még csak irányok és tervek, de várhatóan minden változatban meghatározó jelentőségűek lesznek a termelők tevékenységét és működésük feltételeit javítani képes együttműködések, önszerveződések. A szakmai koncepciók mellett azonban a költségvetési keretek adta mozgástér és az általános pénzügyi prioritások és alapelvek mentén meghatározott szakpolitikai irányok is meghatározók. Jelenleg ez is csak vázlatosan ismerhető meg.

## **4.2. A költségvetési vetület**

Az uniót érő folyamatos kihívások miatt az Európai Bizottság olyan javaslatokat fogalmazott meg, amelyek képesek a napjainkban megjelenő problémákat érdemben kezelni<sup>11</sup>. Ezen megállapítások mentén több szakpolitikai koncepció is kialakításra került. Meghatározó a költségvetés helyzete, hiszen a Bizottság szerint 2020 után nem lehetséges a jelenlegi finanszírozási és felosztási rendszer fenntartása, ezért az EU költségvetését illetően a június 28-án reflexiók papírjában (EB, 2017b) javaslatokat tett a költségvetés modernizálására. Egyértelmű víziót akarnak meghatározni az EU számára, amely biztosítja állampolgárai számára a gazdasági erőt, a fenntarthatóságot, a szolidaritást és a biztonságot a jövőben. A szerkezeti változás keretében célként jelent meg annak az igénye, hogy integrálni kellene a közös költségvetésbe a migrációmenedzsment, a belső és külső biztonság, a terrorizmus elleni küzdelem és a védelempolitika növekvő finanszírozási igényeit, ezzel együtt indokolt fenntartani a partnerszágok stabilitásának és fenntartható fejlődésének támogatását is. Meghatározó elemként jelent meg a tervekben az európai hozzáadott értékek erősítése. Ennek keretében a Szerződésekben lefektetett célkitűzések megvalósítása mellett az európai kontextusban is fontos közjavak létrehozásához, illetve az alapvető szabadságok, a belső piac valamint a Gazdasági és Monetáris Unió biztosításához hozzájáruló prioritások jelennek meg. Továbbra is meghatározó prioritásnak kell lennie a gazdasági és szociális különbségek csökkentésének, a tagállamok között és a tagállamokon belül egy versenyképes szociális piacgazdaság erősítésének, valamint ösztönözni szükséges a strukturális reformokat is.

Általános cél, hogy a megreformált költségvetés egyfajta stabilizációs funkciót töltsön be. Ezért alapvetően minden eszközt és finanszírozási formát felül kell vizsgálni az egyszerűsítés szemszögéből és általánosságban kevesebb eszközt nagyobb rugalmassággal és gyorsabb reagálóképességgel kellene alkalmazni.

Mint korábban költségvetési oldalról, most is jelentős elvárásokat fogalmaztak meg az agrárpolitika eszközeit és működését illetően. A jelenlegi

---

<sup>11</sup>Jean-Claude Juncker a Bizottság elnöke 2017. március 1-jén tette közzé megállapításait Európa jövőjéről. A fehérvetületnek hívott dokumentum öt forgatókönyv alapján mutatja be, miként alakulhat az Unió 2025-ig különböző változatok szerint. A forgatókönyvek számos különböző lehetőséggel számolnak és egyik változat sem zárja ki a másikat, ezzel együtt a forgatókönyvek nem teljes körűek. Az egyes változatok a következők: Folytatás (Carrying on), Tegyük kevesebbet együtt (Doing less together), Néhányan tegyenek többet (Some do more), Radikális újratervezés (Radical redesign), Tegyük jóval többet együtt (EB, 2017a) (Doing much more together).

tervekből kiderül, hogy noha a közös agrárpolitika jelentős hozzáadott-értékkel bír, fokozódik az igény arra, hogy a KAP még jobban fókuszáljon olyan közjavak előállítására, mint az egészséges és biztonságos élelmiszerek, továbbá a tápanyag-gazdálkodásra. Ezen kívül legyen képes választ adni a környezetvédelemre és az éghajlatváltozásra, valamint járuljon hozzá a körforgásos gazdasághoz.

Felmerült az is, hogy a közvetlen támogatásokat a mainál sokkal hatékonyabb módon kellene biztosítani, stabilizálni az uniós gazdálkodók jövedelmét, különös tekintettel a hátrányosabb helyzetű területekre és a legszegényebb mezőgazdasági üzemekre. Ez akár a nagyüzemeknek jutó közvetlen kifizetések csökkentését eredményezné. Egy másik jelenlegi felvetés a renacionalizáció kérdését erősíti, mely szerint a jelenlegi támogatási szintek szinten tartása érdekében a közvetlen támogatásoknál nemzeti társfinanszírozás kerülne bevezetésre. Mindenféleképpen nagy jelentőségű eszközként fognak megjelenni a válsághelyzetek kezelésére a kockázatkezelési eszközök. Az életképes vidéki közösségek nagymértékben hozzájárulnak az EU térségeinek fenntarthatóságához és ennek eredményes kihasználása érdekében a különböző uniós alapok közti szinergia további erősítése indokolt. A fenti összefüggések mellett a termelők nagyobb arányú együttműködése terén is további előrelépésre van szükség, hiszen ennek révén lehetne biztosítani azt is, hogy a termelők környezet- és éghajlatbarát közjavakat és szolgáltatásokat állítsanak elő, ezzel együtt meg kell erősíteni annak a lehetőségét, hogy a vidékfejlesztési politika keretei között fektessenek be az új technológiákba és a környezet megóvását érdemben segítsék.

A KAP reformját illetően az alábbi szempontok kerültek kiemelésre (EB, 2017b):

- a KAP hatékonyabbá és igazságosabbá tételének igénye;
- kockázatkezelési eszközök kilátásba helyezése a válságok kezelése érdekében;
- a közvetlen kifizetések célzottabb elosztása; ez azt jelenti, hogy a nagy farmok számára jutott közvetlen kifizetések csökkentéséből keletkező többletet a kisgazdaságok, különösen a legszegényebb gazdaságok támogatására fordítaná;
- felmerül a nemzeti társfinanszírozás bevezetése a közvetlen kifizetések esetében a meglévő támogatási szint megőrzése érdekében;
- a környezetvédelmi és klímacélokra való megfelelés további ösztönzése.

Noha erről az említett szempontok nem szólnak, de direkt vagy áttételes hatásként fel fogják értékelni az együttműködések szerepét és jelentőségét.

A változó agrárpolitikai keretrendszer révén egyre fontosabbá válik a valódi és érdemi együttműködésen alapuló kooperáció, mely eredményes megvalósulása jelentős multiplikátor hatás révén tovább erősíthetné a termelők gazdasági, természeti, társadalmi helyzetét, valamint a gazdálkodás ökológia alapjait, annak fenntarthatóságát.

## **5. ÖSSZEFOGLALÁS**

Az Európai Unió fejlődése és működése során eddig meghatározó jelentőséggel bírt a Közös Agrárpolitika és így a mezőgazdasághoz kapcsolódó uniós szabályozás rendszere. E folyamat során számos alkalommal került sor a prioritások és az alkalmazott intézkedések finomítására, korrekciójára. A folyamat több esetben nemcsak az agrárpolitikai megközelítésekre, hanem az általános uniós igényeknek megfelelő trendekre figyelemmel valósult meg. Az egyes reformszakaszokon és periódusokon átívelve, korábban és most is külön szabályozza az EU az egyes piaci szegmensekben működő termelői együttműködések rendszerét. Az uniós szabályozás e területen támogatja az alulról jövő kezdeményezéseket és szabályozási keret révén biztosítja a működés meghatározó feltételeit. Így az egyes országokban kialakult szervezetek azonos feltételek mentén kell, hogy működjenek, megegyező előírásokat kell, hogy betartsanak. Ezáltal biztosítható a versenysemleges és a torzításoktól mentes termelői együttműködési keretrendszer kialakítása.

Az uniós szabályozási hézagokat és a hazai szabályozási és együttműködési múltat követő hazai jogalkotási folyamat során a polgári törvénykönyvtől a szövetkezeti törvényen át a termelői csoportok elismerésének a kérdésig rendezik a hazai szabályok, így számos terület pontosítására és a hazai viszonyokhoz történő adaptálására nyílik mód. A hazai gyakorlat vonatkozásában adminisztratív tekintetben megállapítható, hogy számos termelői együttműködés kialakulását és működését biztosítják a hazai és uniós szabályok, egyúttal jelentős mértékben járulnak hozzá a kiszámítható és hosszabb távon is fenntartható működéséhez. Mivel a szabályozási alapok kiszámítható és működőképes jogi környezetet biztosítanak, a meglévő együttműködések számának növelése érdekében már a termelői gondolkodásmód és az együttműködési készség fejlesztése jelenik meg meghatározó akadályként a minél szélesebb körű elterjedés előtt.

Az uniós reformszakaszok és a jelenleg ismert lehetséges változatok alapján kijelenthető, hogy a KAP rendszerében indokolt és szükségszerű jelentős változtatásokat megvalósítani. Figyelemmel a korábbi rendszerek



működésére, az elért eredményekre és a célként megfogalmazott törekvésekre megkerülhetetlen szerepet fognak kapni a termelők együttműködését elősegítő, ösztönző kezdeményezések. Ennek révén jelentős szinergikus hatásokat lehet elérni és még akkor is megteremthetővé válnak a stabilabb gazdálkodás alapjai, ha az egyes meglévő és megszokott szakpolitikai intézkedések kisebb vagy nagyobb – a termelők számára nem feltétlenül kedvező – változásokon esnek át.

## HIVATKOZOTT IRODALMAK

- Európai Bizottság (2010): A Bizottság közleménye az Európai Parlamentnek, a Tanácsnak, az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának – A KAP jövője 2020-ig: az élelmezési, a természetes erőforrásokat érintő és a területi kihívások kezelése.
- Európai Bizottság (2017a): Fehér Könyv Európa jövőjéről, <http://europa.eu/rapid/attachment/IP-17-385/hu/Feh%C3%83%C2%A9r%20k%C3%83%C2%B6nyv%20Eur%C3%83%C2%B3pa%20j%C3%83%C2%B6v%C3%85%C2%91j%C3%83%C2%A9r%C3%85%C2%911.pdf>, Letöltés dátuma: 2017. 01. 10
- Európai Bizottság (2017b): Vitaanyag az Európai Unió pénzügyeinek jövőjéről [https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/reflection-paper-eu-finances\\_hu.pdf](https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/reflection-paper-eu-finances_hu.pdf) Letöltés dátuma: 2017. 06. 30
- Európai Bizottság (2017c): Producer and Interbranch Organisations, [https://ec.europa.eu/agriculture/producer-interbranch-organisations\\_en](https://ec.europa.eu/agriculture/producer-interbranch-organisations_en) Letöltés dátuma: 2017. 04. 12
- Európai Bizottság (2017d) Preliminary factual results of the consultation [https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/consultations/cap-modernising/factual\\_report\\_public\\_consultation\\_modernising\\_and\\_simplifying\\_the\\_cap\\_final.pdf](https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/consultations/cap-modernising/factual_report_public_consultation_modernising_and_simplifying_the_cap_final.pdf) Letöltés dátuma: 2017. 07. 04
- EUROSTAT (2016): Agriculture, forestry and fishery statistics — 2016 edition, p. 230 ISBN: 978-92-79-63351-5, <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/7777899/KS-FK-16-001-EN-N.pdf/cae3c56f-53e2-404a-9e9e-fb5f57ab49e3>
- Földművelésügyi Minisztérium (2017): Termelői csoportok, Információk és háttéranyagok, <http://www.kormany.hu/hu/foldmuvelesugyi-miniszterium/agrargazdasagert-felelos-allamtitkarsag/hirek/termeloi-csoportok> Letöltés dátuma: 2017. 06. 10
- Miniszterelnökség (2017a): <https://www.palyazat.gov.hu>
- Miniszterelnökség (2017b): Összesített lista az elismert termelői szervezetekről és termelői csoportokról, Vidékfejlesztési Program értékelési segédlete

- Miniszterelnökség (2017c): Felhívás, Termelői csoportok és szervezetek létrehozására (VP3-9.1.1.-17) <https://www.palyazat.gov.hu/vp3-911-17-termeli-csoportok-szervezetek-ltrehozsa> Letöltés dátuma: 2017. 05. 04
- Nagy Attila (2016): KAP I. pillér: Közös piacszervezés. In: Aratóné Drotár Zsuzsanna, Baksa Adrienn(szerk.), Bencze Szilvia, Kormos Anikó, Kránitz Livia, Maác Mikós, Nagy Attila, Sárecz László, Stark Edina, Vásáry Miklós (szerk.) (2015): A Közös Agrárpolitika alkalmazásának keretei: A 2015-től működő piaci intézkedések és közvetlen támogatások hazai feltételrendszere. Miskolc: A Közgazdasági-módszertani képzés fejlesztéséért Alapítvány, 176 p. (ISBN:978-963-12-4776-3)
- Takács I. – Baranyai Zs. – Nagy I. (2006): A gépköri mozgalom helyzete, fejlődésének jellemzői Magyarországon 2005-ben. MTA-AMB Kutatási és fejlesztési tanácskozás. Nr. 30. Gödöllő. 2006. január 24-25. Konferencia kiadványai I. kötet. pp. 120-125.

## **Jogszabályok**

- A mezőgazdasági termékpiacok szervezésének egyes kérdéseiről, a termelői és a szakmaközi szervezetekről szóló 2015. évi XCVII. törvény
- A szövetkezetekről szóló 2006. évi X. törvény
- A termelői csoportok elismeréséről szóló 42/2015. (VII. 22.) FM rendelet
- Az Európai Parlament és a Tanács 1305/2013/EU rendelete) 2013. december 17.) az Európai Mezőgazdasági Vidékfejlesztési Alapból (EMVA) nyújtandó vidékfejlesztési támogatásról és az 1698/2005/EK tanácsi rendelet hatályon kívül helyezéséről
- Az Európai Parlament és a Tanács 1307/2013/EU rendelete a közös agrárpolitika keretébe tartozó támogatási rendszerek alapján a mezőgazdasági termelők részére nyújtott közvetlen kifizetésekre vonatkozó szabályok megállapításáról, valamint a 637/2008/EK és a 73/2009/EK tanácsi rendelet hatályon kívül helyezéséről
- Az Európai Parlament és a Tanács 1308/2013/EU rendelete (2013. december 17.) a mezőgazdasági termékpiacok közös szervezésének létrehozásáról, és a 922/72/EGK, a 234/79/EK, az 1037/2001/EK és az 1234/2007/EK tanácsi rendelet hatályon kívül helyezéséről
- Az Európai Parlament és a Tanács 1310/2013/EU rendelete (2013. december 17.) az Európai Mezőgazdasági Vidékfejlesztési Alapból (EMVA) nyújtandó vidékfejlesztési támogatásra vonatkozó egyes átmeneti rendelkezések megállapításáról, a(z) 1305/2013/EU európai parlamenti és tanácsi rendeletnek a források és a források 2014. évben történő elosztása tekintetében történő módosításáról, valamint a 73/2009/EK tanácsi rendeletnek és a(z) 1307/2013/EU, a(z) 1306/2013/EU és a(z) 1308/2013/EU európai parlamenti és tanácsi rendeletnek a 2014. évben való alkalmazásuk tekintetében történő módosításáról

Az Európai Parlament és a Tanács 1310/2013/EU rendelete (2013. december 17.) az Európai Mezőgazdasági Vidékfejlesztési Alapból (EMVA) nyújtandó vidékfejlesztési támogatásra vonatkozó egyes átmeneti rendelkezések megállapításáról, a(z) 1305/2013/EU európai parlamenti és tanácsi rendeletnek a források és a források 2014. évben történő elosztása tekintetében történő módosításáról, valamint a 73/2009/EK tanácsi rendeletnek és a(z) 1307/2013/EU, a(z) 1306/2013/EU és a(z) 1308/2013/EU európai parlamenti és tanácsi rendeletnek a 2014. évben való alkalmazásuk tekintetében történő módosításáról

Polgári Törvénykönyvről, 2013. évi V. törvény

Szerződés az Európai Unió működéséről (2016): (egységes szerkezetbe foglalt változat, 2016) – HL C 202 (2016)

### **III.**

## **EGYÜTTMŰKÖDÉS AZ ÉLELMISZER-GAZDASÁGI GYAKORLATBAN**



# Termelői csoportok Magyarországon

## Producer groups in Hungary

Rácz Katalin

Agrárgazdasági Kutató Intézet

### ÖSSZEFOGLALÓ

*A cikk a hazai agrárgazdaság együttműködéseit bő egy évtizede meghatározó termelői csoportok (TCS-k) helyzetét, működési jellegzetességeit tárja fel a témakörben lezajlott korábbi kutatások tapasztalatainak összegzése, valamint az elismerést szerzett termelői csoportok főbb mutatóinak (szervezetek száma, ágazati, szervezeti, taglétszám szerinti jellemzői, üzleti teljesítménye), működési környezetének elemzése alapján. E tényezőket figyelembe véve kijelenthető, hogy a termelői csoportok a hazai agrárgazdaságban hozzájárultak az együttműködés előnyeinek, gazdasági hasznainak tudatosításához, erre utal átlagos taglétszámuk, tagi értékesítésből származó nettó árbevételük emelkedése. Jóllehet a hazai környezetben elismerést szerzett TCS-k túlnyomó többsége egyelőre részleges integrációt valósít meg, az együttműködés keretében érvényesülő termeléskoordináció, szaktanácsadás, innovációterjesztés az integrált gazdaságok versenyképessége növelésének így is egyik kulcstényezője, amely még jelentős fejlődési potenciált rejt magában.*

**Kulcsszavak:** termelői csoport, szervezettség, bizalom, tagi szelekció

**JEL kód:** Q13

### ABSTRACT

*The article explores the situation and the functional characteristics of the producer groups (PGs) determining the cooperation of the Hungarian/domestic agricultural economy for a decade, summarizing the experiences of previous researches in this topic as well as the main indicators of the acknowledged (or recognized) producer groups (number of organizations, sectoral, organizational, member-specific characteristics, business performance) and based on its operational environment. It can be stated taking all these into account that the producer groups contributed to the recognition of the advantages and economic benefits of cooperation in the domestic*

*agriculture, this is related to the increase of their average number of members, and their net sales from membership sales. Although the overwhelming majority of the PGs gained recognition in the domestic environment carry still out partially integration; production co-ordination, consultancy and innovation prevail in the framework of cooperation are also key factors in increasing the competitiveness of integrated economies which still has significant development potential.*

**Keywords:** producer group, product path organization, trust, member selection

**JEL code:** Q13

## 1. BEVEZETÉS

Az Európai Unió a mezőgazdasági termelők összefogását, szerveződését elsősorban olyan termékek esetében támogatja, amelyek a piaci viszonyoknak kiszolgáltatottabbak, így a termelők közös fellépésére, összefogására nagyobb szükség van. A támogatott szervezeti formák egyike a termékcsoporthoz szerint szerveződő, a termelők önkéntes társulásaként létrejövő Termelői Csoport (*Producer Group*), a hazai gyakorlatban elterjedt néven TCS. A közösségi szabályozás értelmében a termelők piaci pozícióik megerősítése érdekében az általuk önállóan végzett mezőgazdasági alaptevékenységhez illeszkedő tevékenységre, különösen termékeik piacképes áruvá történő előkészítésére, illetve közös értékesítésére hozhatnak létre termelői csoportot, egy termékre vagy termékcsoporthoz szakosodottan.

Az Európai Unió területén először Olaszországban, Belgiumban és Franciaországban jöttek létre termelői csoportok, majd a többi tagállamban is elterjedt ez a fajta, támogatásokkal is ösztönzött szerveződési forma<sup>1</sup> (Dorgai et al., 2005; Barta – Sarai, 2005). A termelői csoportok működésének hasznosságát felismerve az Európai Unióhoz 2004 után csatlakozott tizenkét tagország is lehetőséget kapott a termelői csoportok létrehozásának és működésének támogatására, amelyet Litvánia kivételével valamennyien ki is használtak az Európai Mezőgazdasági Vidékfejlesztési Alap (EMVA) terhére (Dorgai et al., 2010; EC, 2013). Mindemellett az EMVA keretében a tagállamok támogatást nyújthattak a már elismerést szerzett termelői csoportjaik számára a potenciális

---

<sup>1</sup>Az EU-ban a termelői csoportok megalakulását, működését, elismerését tagállamonként eltérő módon szabályozzák. Támogatást ugyanakkor egységesen csak azok a csoportok kaphatnak, amelyek államilag elismertek és megfelelnek a hatályos közösségi jogszabályokban meghatározott támogatási kritériumoknak.

fogyasztók informálása és a mezőgazdasági termékek, élelmiszerek promóciója céljából. A termelői csoportok minőségi termelését ösztönző támogatási formával a 2007–2013 közötti időszakban az Európai Unióban összességében tizenegy tagállam élt<sup>2</sup> (1. táblázat). A termelői csoportokat támogató két fejlesztési eszközt együttesen a 2007–2013 közötti programidőszakban három tagállam, Lengyelország, Szlovénia, valamint Ciprus alkalmazta.

1. táblázat: Termelői csoportok támogatása\* az EU-ban a 2007–2013 közötti időszakban

| Tagállam      | Termelői csoportok promóciója<br>133. intézkedés | RDP-ből való részesedés | Termelői csoportok létrehozása<br>142. intézkedés | RDP-ből való részesedés |
|---------------|--|-------------------------|---|-------------------------|
|               | ezer EUR   | %                       | ezer EUR  | %                       |
| Ausztria      | 10553  | 0,26                    |   |                         |
| Belgium       | 92   | 0,02                    |   |                         |
| Bulgária      |  |                         | 207   | 0,01                    |
| Ciprus        | 350  | 0,21                    | 1500  | 0,91                    |
| Csehország    |  |                         | 6603  | 0,23                    |
| Dánia         | 6688   | 1,16                    |   |                         |
| Észtország    |  |                         | 3361  | 0,46                    |
| Franciaország | 25198  | 0,33                    |   |                         |
| Görögország   | 4362   | 0,11                    |   |                         |
| Lengyelország | 7500   | 0,06                    | 136875  | 1,02                    |
| Lettország    |  |                         | 1019  | 0,10                    |
| Magyarország  |  |                         | 51652   | 1,34                    |
| Málta         |  |                         | 743   | 0,96                    |
| Olaszország   | 69136  | 0,77                    |   |                         |
| Portugália    | 3151   | 0,08                    |   |                         |
| Románia       |  |                         | 20000   | 0,25                    |
| Spanyolország | 32423  | 0,40                    |   |                         |
| Szlovákia     |  |                         | 18088   | 0,91                    |
| Szlovénia     | 9072   | 0,99                    | 653   | 0,07                    |
| EU-27         | 168525   | 0,18                    | 240701  | 0,25                    |

Forrás: EC, 2013

Megjegyzés: \* A 2007–2013 közötti programidőszakra szóló pénzügyi tervek alapján

<sup>2</sup> A Tanács 1698/2005/EK rendelete (2005. szeptember 20.) alapján az érintett intézkedés csak az élelmiszer-minőségi rendszerek keretébe tartozó termékekre vonatkozó tájékoztatási és promóciós tevékenységekre volt igénybe vehető.



A TCS-k szervezése Magyarországon valójában már az uniós csatlakozás előtt megindult a közösségi szabályozás és támogatási rendszer mintájára (Barta – Sarai, 2005; Dorgai et al., 2005, 2010)<sup>3</sup>. Az elismerés feltételeit a hazai környezetben rögzítő 85/2002 (IX. 18) FVM rendelet alapján 225 termelői csoport szerzett előzetes elismerést Magyarország uniós csatlakozását megelőzően. A csoportok létrehozását elsőként a 2004–2006 közötti időszak vidékfejlesztési programja, a Nemzeti Vidékfejlesztési Terv támogatta, amelynek eredményeként 208 végleges és 58 előzetesen elismert termelői csoport jutott támogatáshoz Magyarországon bő 13,5 ezer taggal (Respect Kft, 2009)<sup>4</sup>. A termelői csoportok létrehozásának és működtetésének támogatása a 2007–2013 közötti időszakban is folytatódott az Új Magyarország Vidékfejlesztési Program keretében<sup>5</sup>. A Program előrehaladásáról számot adó 2015. évi végrehajtási jelentés szerint a programidőszakban a tervezettnél jóval több, 204 új alapítású szervezet jött létre és további 248, a 2000–2006 közötti időszakban létrehozott csoport jutott működési támogatáshoz (Miniszterelnökség, 2015). A termelői csoportokat támogató másik eszközt, a minőségi termelését ösztönző 133. intézkedést a 2007–2013 közötti időszakban Magyarország nem alkalmazta.

A termelői csoportok létrehozásának és működtetésének támogatása a 2014–2020 közötti időszakra szóló vidékfejlesztési eszközrendszernek is szerves része az EMVA keretében nyújtandó vidékfejlesztési támogatásokról szóló 1305/2013/EU rendelet alapján. A közösségi szabályozás szerint az új időszakban kizárólag olyan, üzleti tervük alapján a tagállamok illetékes hatósága által hivatalosan elismert termelői csoportok részesülhetnek működési

---

<sup>3</sup>A 85/2002 (IX. 18) FVM rendelet alapján 225 termelői csoport szerzett előzetes elismerést Magyarország uniós csatlakozását megelőzően.

<sup>4</sup>A termelői csoportok létrehozására és működtetésére irányuló intézkedést Magyarország SAPARD Terve is tartalmazta, a program szerény pénzügyi forrásai miatt azonban végül az intézkedést nem hirdették meg.

<sup>5</sup>A vissza nem térítendő, átalányösszegű, degresszív rendszerű támogatást a termelői csoportokról szóló 81/2004. (V.4.) FVM rendelet alapján állami elismerési határozattal rendelkező termelői csoportok vehették igénybe létrehozásuk és működtetésük költségeihez a csoport elismerésének napját követő első öt éven keresztül. A támogatás összege az 1698/2005/EK rendelet mellékletében meghatározottak alapján a termelői csoport által piacra juttatott termékek értéke alapján került meghatározásra. A támogatás mértéke a támogatott csoportoknál sem haladhatta meg az első és a második évben a 100–100 ezer eurót, a 80 ezer eurót a harmadik évben, a 60 ezer eurót a negyedik évben, valamint az 50 ezer eurót az ötödik évben, azaz a támogatási időszak alatt összességében a 390 ezer eurót.

támogatásban, amelyek KKV-nak minősülnek<sup>6</sup>. A TCS-ktől „hagyományosan” elvárt tevékenységek – úgy mint a termelés piaci követelményekhez igazítása, az áruk közös forgalomba hozatala, közös szabályok megállapítása a termeléssel, és különösen a betakarítással és a rendelkezésre állással kapcsolatos információk átadására vonatkozóan – között új elemként hangsúlyt kap a vállalkozói és marketingkészségek fejlesztése, valamint az innovációs folyamatok megszervezése és előmozdítása. A magyar célkitűzések között 200 új, szövetkezeti formában<sup>7</sup> működő termelői csoport létrehozása és 4000, eddig nem integrált gazdaság termelői csoportokhoz történő csatlakozása szerepel (Vidékfejlesztési Program, 2014–2020).

Jelen cikk célja a hazai környezetben 2015-ig terjedően létrejött termelői csoportok helyzetének értékelése, az eddigi működési tapasztalatok összegzése a témakörben született korábbi elemzések eredményeinek összefoglalása, a jogszabályi, támogatáspolitikai környezet, valamint az elismerést szerzett csoportok főbb adatainak (szervezetek száma, termék, illetve termékcsoporthoz szerinti megoszlása, taglétszáma, termőterülete, forgalma, piaci részesedése) áttekintése alapján.

## **2. ANYAG ÉS MÓDSZER**

A cikk elméleti megalapozását a témakörben korábban lezajlott kutatások eredményeinek összegzése, valamint a vonatkozó jogszabályi háttér feldolgozása biztosította. A termelői csoportokkal kapcsolatos helyzetkép feltárását az elismeréssel rendelkező, illetve a mindenkori vidékfejlesztési program keretében támogatott termelői csoportok adatainak feldolgozása tette lehetővé. A termelői csoportok helyzetfeltárását meghatározó sajátos körülmény, hogy a rendelkezésre álló adatok a szervezetek dinamikus létszámváltozásai miatt nem egységesek, így a számszerű eredmények elsősorban irányadó jellegűek, a főbb tendenciák szemléltetését célozzák. A termelői csoportok típusainak, valamint az együttműködés szervezeti hasznainak azonosítását a Magyarországon működő TCS-k vezetői és tagsága körében készített mélyinterjúk is segítették.

---

<sup>6</sup>A KKV-kra vonatkozó szabályozás a hazai környezetben vélhetően mérsékelt hatású lesz, tekintettel arra, hogy az előző programidőszakban támogatáshoz jutó termelői csoportok túlnyomó többsége árbevétele alapján mikrovállalkozásnak (58,0%) illetve kisvállalkozásnak (37,0%) minősült, a középvállalkozás méretet nyolc szervezetet érte el, KKV-n kívüli besorolással mindössze két csoport rendelkezett.

<sup>7</sup>A 2014–2020 közötti időszakban termelői csoport a szövetkezetekről szóló 2006. évi X. törvény szerint megalakult, és a szövetkezeti törvény 22. § (1) bekezdés a) pontja szerinti tevékenységet végző szövetkezet lehet.

### 3. MŰKÖDTETÉSI TAPASZTALATOK

A hazai környezetben működő termelői csoportok körében végzett kutatások egybehangzó megállapítása, hogy a létrejött szervezetek túlnyomó többsége csak részleges integrációt biztosít, tevékenysége az inputanyagok együttes beszerzésére, valamint a tagság által megtermelt termények közös értékesítésére szorítkozik (Dorgai et al., 2005, 2010; Szabó G.–Barta, 2014a; Tolvaj–Gergő, 2014). A termelési hatékonyságot növelő közös beruházásokra, a tudástranszferre, innováció-közvetítésre irányuló teljes körű integráció jellemzően a tőkeerős termelők társulásaira jellemző, amelyek a kockázatok mérséklése érdekében a tagság szelekciójával együtt járó taglétszám-optimalizálásra törekednek (Biró és Rácz et al., 2015).

Banaszak (2008) a lengyel termelői csoportok vizsgálata kapcsán arra mutat rá, hogy a csoportok hosszú távú sikerességét leginkább a méret-növekedéssel csökkenő egységnyi tranzakciós költségek, valamint az erős vezetés léte és a tagság korábbi üzleti kapcsolatok alapján történő szelekciója biztosítja. A hazai termelői csoportok körében végzett kutatás alapján Szabó G. – Barta (2014a) arra a megállapításra jutottak, hogy a termelői csoportként működő szervezetek sikeressége nem annyira a jogi, szervezeti formától, mint inkább a kockázatkezelés szervezeti szintű eszközrendszerétől és az együttműködő tagok közötti bizalom mértékétől függ. A tagok elköteleződésének, szervezettel szembeni bizalmának és hűségének jelentőségére hívja fel a figyelmet Banaszak és Beckmann (2009) lengyelországi termelői csoportok körében végzett kérdőíves vizsgálata is. Későbbi írásaiban a szerzőpáros arra a megállapításra jut, hogy a termelői csoportok tagságának szervezettel szembeni lojalitását üzleti szempontok, az együttműködés gazdasági, pénzügyi hasznai tartják fenn elsődlegesen. Mindaddig, amíg a csoport eleget tesz ezen várakozásoknak, a gazdák lojálisak, azonban ha más piaci lehetőségek vonzóbbak, növekszik a tagság opportunizmusra való készítése (Banaszak–Beckmann, 2009).

Chlebicka (2015) a lengyel termelői csoportok működési hatékonyságának vizsgálata kapcsán a társadalmi tőke szerepét mutatta ki. Vizsgálati eredményei szerint a termelői csoportos taggá válás valószínűsége jóval nagyobb, ha a társuló termelők együttműködése bizalomalapú informális (rokonsági, szomszédsági) kapcsolatokon alapul. Malchar-Michalsk (2011) a termelői csoportok ágazaton túlmutató hatásait emelik ki, hangsúlyozva, hogy a szerveződések létrejöttét támogató fejlesztési eszközök voltaképpen a vidéki gazdaság strukturális átalakulását, a fenntartható növekedést segítik elő. Biró et al. (2014) az agrárgazdaság területén jelentkező innovációk

vizsgálata kapcsán arra a megállapításra jutottak, hogy a hazai környezetben működő termelői csoportok szerepe az innovációterjesztésben meghatározó, a termelési kockázatok közös kezelésétől, a termelési folyamatban közvetlenül alkalmazható technológiai újításokon keresztül a hatékony információáramlást segítő IKT-fejlesztésekig terjedően. A jelen cikket megalapozó termelői csoportos interjúk mindemellett arra is felhívják a figyelmet, hogy a TCS-kben megjelenő termék- és technológiai innovációknak gyakorta a szerveződések tágabb gazdasági, társadalmi környezete is haszonélvezője.

Dorgai et al. (2005) a szervezési és alapítási sajátosságok alapján a Magyarországon működő termelői csoportok két fő típusát, a termelői kezdeményezésre alapított, valamint az integrátorok védőernyője alatt létrehozott szerveződésekkel különböztetik meg. A termelők által alapított csoportokban az együttműködés elsősorban az inputanyag-beszerzésre és az árualap közös értékesítésére irányul, az integrátorok által koordinált szervezetekben gyakori a termeléshez kapcsolódó kiegészítő üzleti szolgáltatásnyújtás (pl. szaktanácsadás, adminisztráció, előleg-, illetve hitelnyújtás).

A jelen cikk alapját képező termelői csoportos mélyinterjúk szintén azt erősítik meg, hogy a termelői csoportok eredetük, alakulástörténetük alapján több altípusba sorolhatók. (A) Az integrátorok által alapított TCS-k a termelési költségek előfinanszírozásával, komplex szolgáltatás-csomagokkal teremtenek többoldalú függőségi rendszert, amely a tapasztalatok szerint hatékonyan képes mérsékelni a tagság opportunizmusra való készletét, miközben növeli az integrált üzemek kiszolgáltatottságát. (B) A termelői csoportok további típusát a helyismerettel rendelkező, rendszerint alapanyag termelést is végző nagyobb méretű üzemek által generált együttműködések jelentik. Az ilyen típusú szerveződések mögött álló termelők jellemzően a mérhető hatékonyság szempontjainak érvényesítése érdekében integrálnak további üzemeket. Esetükben az integráció földrajzi léptéke gyakorta csak mikrotérségi, települési hatókörű. A helyhez kötött termelésszervezők a hálózatba szervezett termelőknek átláthatóbb piacot, megbízható üzleti információt, valamint az egyedi gazdasági, pénzügyi kondíciókhoz jobban igazodó szolgáltatásokat kínálnak. (C) A termelők által alapított TCS-k további, kevésbé hierarchizált formáját jelentik a közel azonos méretű termelők által létrehozott, horizontálisan felépülő, leggyakrabban szövetkezeti formában működő hálózatok, amelyek a közös beszerzések révén jelentős kedvezményeket érnek el az inputanyag forgalmazóknál, de közösen kiépített (raktározás, szállítási, szárítási) kapacitásai is nagyobb piaci mozgásteret biztosítanak tagságuk számára. A horizontális integráción alapuló szerveződések nyújtotta előnyök főként az inputanyagok közös beszerzésében, a

nagyobb termékvolumennel elért magasabb felvásárlási árakban, valamint a feldolgozókkal, kereskedőkkel fenntartott közvetlen üzleti kapcsolatokban mutatkoznak meg.

#### 4. MŰKÖDÉSI KÖRNYEZET

A hazai környezetben a termelői csoportokat hivatalosan a 85/2002. (IX. 18.) FVM rendelet definiálta. Ezt követően a 81/2004.(V.04.) FVM rendelet szabályozta részletesen elismerésük taglétszámhoz és árbevételhez kötött feltételeit és módját. A több alkalommal is módosított rendelet nem tűzte célul a termékpálya egészének átfogását, a termelői csoportokat a mezőgazdasági termelők nyitott tagság elvén működő speciális összefogásaként, a termékpálya egyik elemeként értelmezte. A termelői csoportok működését érintően 2009-ben történt ismét érdemi jogszabályi változás a 65/2009 (VI.4.) FVM rendelet alapján. A jogszabály az elismerési rendszer átdolgozását rendelte el, lehetővé téve a támogatási rendszerből kikerülő TCS-k további működésének ösztönzését<sup>8</sup>. Az úgynevezett minősített elismerés hármas rendszerét az egyesülés, a taglétszám növelése, valamint az értékesítési volumen növelése jelentette, amelyek közül legalább az egyik feltétel teljesülése volt szükséges. A minősített elismerés megszerzése a tapasztalatok szerint a 2007–2013 közötti programidőszakban számos elismerést szerzett termelői csoportot tartott mozgásban, lehetővé tette az együttműködés hosszú távú gazdasági, társadalmi hasznainak tudatosítását a tagság számára.

A termelői csoportok működésében ezt követően a 81/2004. (V. 4.) FVM rendeletet módosító 42/2015. (VII. 22.) FM rendelet hozott jelentősebb változást. A rendelet főszabályként megtartotta a korábbi 15 fős termelői taglétszámot, egyes ágazatokban (faiskolai termék és szaporítóanyag, virág- és dísznövény, fűszer- és gyógynövény és az ökológiai termék) azonban már 10 fővel is létrejöhetnek termelői csoportok. További feltétel, hogy a termelői csoportnak a tagjai által termelt, az elismerés tárgyát képező termék értékesítéséből származó árbevétele nem lehet kevesebb, mint a csoport által az elismeréssel érintett termék vagy termékcsoporthoz vonatkozó összes értékesítési árbevétel 50 százaléka. Az elismerés további alapfeltétele a tagi termék

---

<sup>8</sup>A 65/2009 (VI.4.) FVM rendelet lehetővé tette az öt éves támogatási időszakot már kihasználó termelői csoportok számára a további támogatás elnyerésének esélyét és a továbbfejlesztés lehetőségét az úgynevezett minősített elismerés megszerzése révén.

értékesítéséből származó árbevételi szint. A baromfi, sertés, tehéntej, kertészeti termékek (csemegekukorica), szántóföldi növénytermesztés, cukorrépa termelői csoportokkal szembeni elvárás a 300 millió forintos árbevétel. A kísérődzö, nyúl, strucc, szürkemarha, prémesállat, juh- és kecsketej, gyapjú, méhészet, egyes kertészeti termékek illetve „egyéb termékek” esetében az elvárt árbevétel 100 millió Ft<sup>9</sup>. A rendelet új eleme, hogy *rövid ellátási lánc*, valamint *minőségrendszer alá tartozó terméket előállító* termelői csoportok alapítását is lehetővé teszi, minimum 10 alapító tag, valamint 50 millió forintos árbevétel megléte esetén.

A termelői csoportok működését a fentiek mellett befolyásolta, hogy a 2013-ban hatályba lépett<sup>10</sup> VM rendelet alapján a hazai környezetben is létrejöhetnek a piacszabályozásban szerepet vállaló, önkéntesen szerveződő szakmaközi szervezetek<sup>11</sup>. A 2007–2013 közötti programidőszakban szerzett elismerést a zöldség-gyümölcs ágazatban működő FruitVeB Magyar Zöldség-Gyümölcs Szakmaközi Szervezet és Terméktanács, a Tej Szakmaközi Szervezet és Terméktanács, a Vetőmag Szövetség Szakmaközi Szervezet és Terméktanács, a Hegyközségek Nemzeti Tanácsa, a Vágóállat és Hús Szakmaközi Szervezet és Terméktanács, valamint a Baromfi Termék Tanács és Szakmaközi Szervezet Baromfi és Tojástermelők Szövetsége. Az elismerést szerző hat szakmaközi szervezet a termelés, a feldolgozás és a forgalmazás szervezettségének növelése érdekében számos, a TCS-k működési környezetét is kedvezően befolyásoló beavatkozást eszközölt a kínálat piaci igényekhez igazítására, minőségjavító intézkedésekre (pl. védjegy rendszer kialakítása), adatgyűjtéssel és a piaci ártendenciák vizsgálatával előrejelzések készítésére, hozzájárulva a teljes élelmiszerlánc működésének kiszámíthatóbbá válásához.

---

<sup>9</sup>A 42/2015. (VII. 22.) FM rendelet alapján érintett kertészeti termékek: zöldség, gyümölcs, szőlő-bor, burgonya, virág- és dísznövény, fűszer- és gyógynövény, dohány. Egyéb termékek: szója, rizs, tönkőly- és durumbúza, ökológiai termék, faiskolai termék és szaporítóanyag, erdőgazdálkodás, bioenergetika.

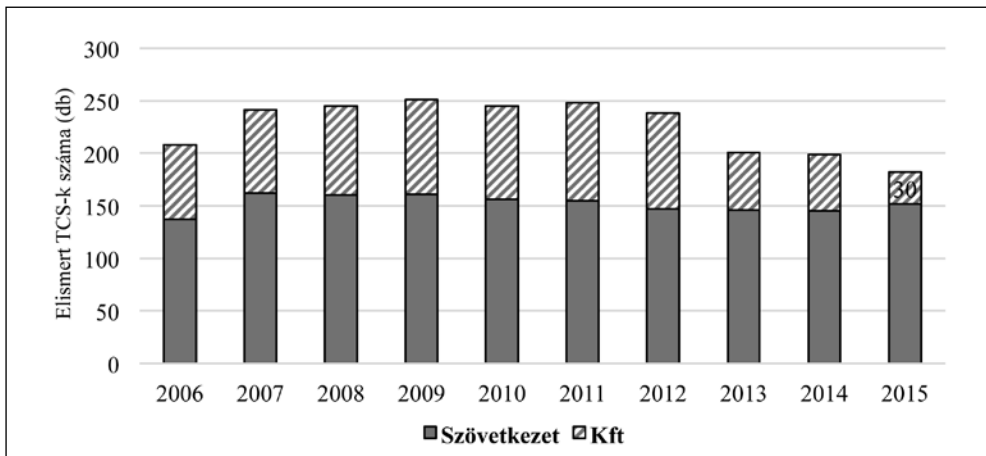
<sup>10</sup>A 2012. évi CXXVIII. törvény a szakmaközi szervezetekről és az agrárpiacon szabályozás egyes kérdéseiről, valamint a végrehajtására 2013-ban kiadott, a szakmaközi szervezetek elismerésének és ellenőrzésének részletes szabályairól szóló 63/2013. (VII. 25.) VM rendelet.

<sup>11</sup>Az EU vonatkozó jogszabálya alapján, az adott tagállam által elismert szakmaközi szervezet egy-egy ágazat, adott országban (vagy régióban) működő, különböző vertikális szinten elhelyezkedő szereplőit (termelők, kereskedők, illetve feldolgozók) fogja össze azzal az elsődleges céllal, hogy a termékek termelésének és forgalmazásának fejlesztését előmozdítsák, valamint elősegítsék a piac szereplői között az információáramlást és ezzel növeljék a piac átláthatóságát, egyfajta ágazati önszabályozást megvalósítva.

## 5. HELYZETKÉP

A hazai környezetben a termelői csoportok szervezeti formája a 2015-ben bekövetkezett rendeletmódosításig szövetkezet vagy Kft. lehetett<sup>12</sup>. Több év átlagát tekintve az elismerést szerző termelői csoportok többsége (70–80 százaléka) a szövetkezeti forma mellett döntött (1. ábra). A Kft. formát jellemzően az eszközspecifikusság magas szintjével jellemezhető ágazatokban (sertés, tej, baromfi) létrejött termelői csoportok választották.

Az Agrárgazdasági Kutató Intézetben együttműködési témakörben végzett kutatás szerint a termelői csoportok szervezeti háttere kihat a működési stratégiákra. A szövetkezeti formát választó termelői csoportok a Kft-k átlagánál (közel 30 százalékkal) magasabb árbevételt realizálnak, magasabb saját tőke beruházás és foglalkoztatotti létszám mellett (Biró és Rácz et al., 2015). A hatályos jogszabályok alapján a hazai környezetben a szövetkezeti forma szerepének további erősödése, illetve a kft. formában működő szerveződések számának csökkenése jelezhető előre.



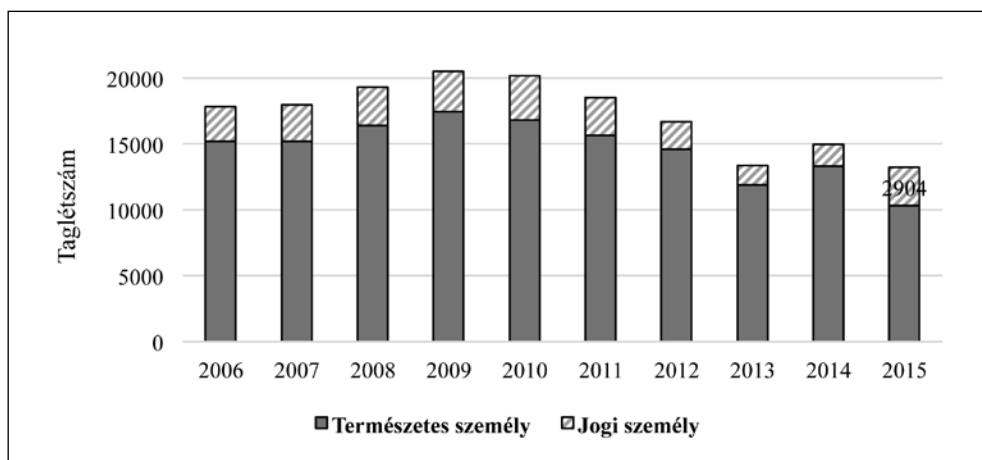
Forrás: FM adatok alapján saját szerkesztés

### 1. ábra: A termelői csoportok szervezeti forma szerinti háttere (2006–2015)

Az elismerést szerzett termelői csoportok az elmúlt időszakban évente átlagosan 15–18 ezer termelőt fogtak össze, a csúcsidezőszakot bő 20 ezer taggal a 2009–2010 közötti időszak jelentette (2. ábra). A tagok körében évről

<sup>12</sup>A 81/2004.(V.04.) FVM rendelet alapján a korlátozott felelősségű társulás formájában működő termelői csoportok esetében egyetlen tag tulajdoni részaránya sem haladhatta meg a 15 százalékot.

évre 80–90 százalékot tesz ki a természetes személyiségű termelők aránya, amely a hazai termelői csoportok egyéni és családi gazdaságok integrációjában betöltött jelentőségére utal (FM, 2015). Az együttműködés előnyeinek felismerését jelzi, hogy a „visszavont elismerésű” termelői csoportok tagsága rendszerint más termelői csoportban folytatja tevékenységét, valamint az elismerését valamilyen oknál fogva elveszítő szervezetek jelentős része is fenntartja a több termelő összefogásán alapuló, a felek tartós elköteleződésén alapuló együttműködést. A termelői csoportok agrárgazdasági jelentőségének erősödését jelzi, hogy bár az integrált tagság száma a koncentrációs folyamatokkal összefüggésben csökkent, ez nem mutatkozik meg a termelési értékben, az elismerést szerzett csoportokat ugyanis jellemzően olyan tagok hagyták el, akik nem vagy csak csekély mértékben járultak hozzá a működéshez (Barta – Szabó G., 2014b).



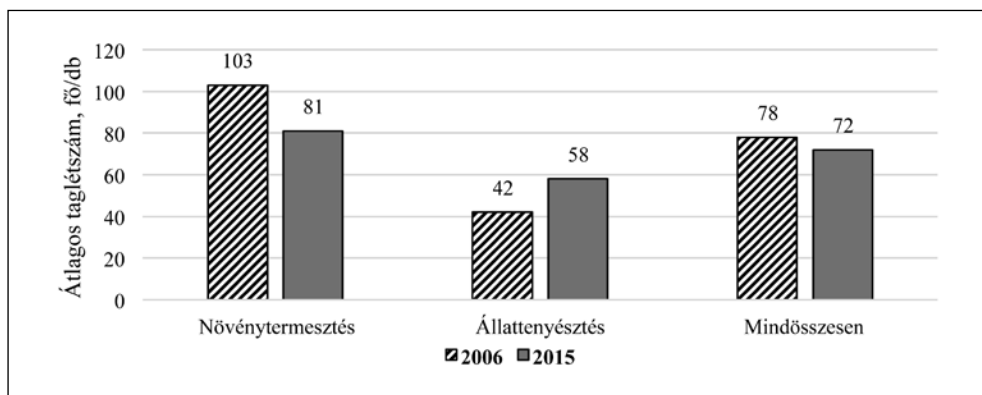
Forrás: FM adatok alapján saját szerkesztés

## 2. ábra: A termelői csoportok szervezeti forma szerinti tagi háttere (2006–2015)

A tagi háttér összetételét a szervezeti, mikroszintű stratégiák mellett makroszintű tényezők is befolyásolják, beleértve az adott ágazat koncentráltságát vagy a termékpiacok szervezettségét (3. ábra). Magasabb taglétszám az elaprózottabb üzemszerkezetű szőlő–bor ágazatban, a szántóföldi növénytermesztés területén, valamint a juhágazatban jellemző, miközben a szarvasmarha, a sertés- és baromfiágazatban a létrejött csoportok több év átlagában is mindössze 20–40 közötti taglétszámúak. A TCS-k tagságának összetételét mindemellett a támogatáspolitikai eszközrendszer is nagymértékben befolyásolja, pl. azáltal, hogy egyes támogatási jogcímek esetében



többletpontszámmal preferálja a termelői csoporti tagságot. Az Agrárgazdasági Kutató Intézet monitoring adatokon alapuló számítása és a termelői csoportok közvetlen megkeresésén alapuló felmérése alapján a termelői csoportok a 2007–2013 közötti időszakban mintegy 3,3 ezer kisebb ökonomiai méretű üzem, köztük induló fiatal gazdák integrációját biztosították.



Forrás: FM adatok alapján saját szerkesztés

3. ábra: A termelői csoportok átlagos taglétszámának alakulása (2006, 2015)

Az elmúlt időszakban elismerést szerzett TCS-k termék, illetve termék-csoport szerinti jellegzetességeit vizsgálva az is kijelenthető, hogy szervezetségük ágazatonként eltérő mértékű. Az elismert csoportok több mint fele gabona, olajnövény, illetve egyéb szántóföldi növény termesztésével foglalkozik, a baromfi termelői csoportok az összes TCS átlagosan 15–16 százalékát, a sertéságazatban működő termelői csoportok a tizedét teszik ki, míg a többi ágazatban a termelői csoportos forma részesedése az ágazati súllyal közel megegyező (2. táblázat).

2. táblázat: Termelői csoportok megoszlása termékcsoporthoz szerint (2006, 2015)

| Termék, termékcsoporthoz | Termelői csoportok száma |           |           |           |
|--------------------------|--------------------------|-----------|-----------|-----------|
|                          | 2006                     |           | 2015      |           |
|                          | szám (db)                | arány (%) | szám (db) | arány (%) |
| Baromfi, tojás           | 35                       | 15,3      | 30        | 16,3      |
| Húsmarha                 | 0                        | 0,0       | 1         | 0,5       |
| Juh                      | 12                       | 5,2       | 9         | 4,9       |
| Méhészet                 | 8                        | 3,5       | 7         | 3,8       |

## A 2. táblázat folytatása

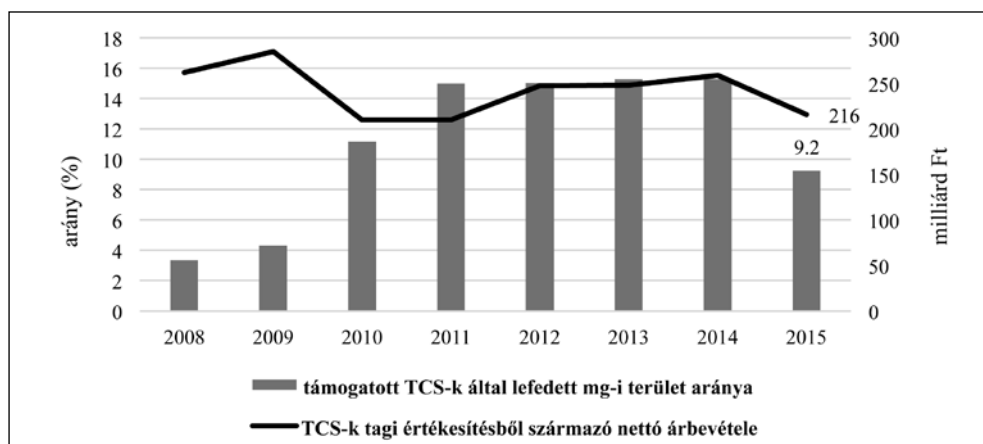
| Termék, termékcsoport               | Termelői csoportok száma |             |            |             |
|-------------------------------------|--------------------------|-------------|------------|-------------|
|                                     | 2006                     |             | 2015       |             |
|                                     | szám (db)                | arány (%)   | szám (db)  | arány (%)   |
| Nyúl                                | 5                        | 2,2         | 2          | 1,1         |
| Sertés                              | 25                       | 10,9        | 19         | 10,3        |
| Tehéntej                            | 8                        | 3,5         | 10         | 5,4         |
| Hal                                 | 2                        | 0,9         | 0          | 0,0         |
| <b>Állattenyésztésben összesen</b>  | <b>95</b>                | <b>41,5</b> | <b>78</b>  | <b>42,4</b> |
| Gabona                              | 73                       | 31,9        | 45         | 24,5        |
| Egyéb szántóföldi növénytermesztés  | 32                       | 14,0        | 42         | 22,8        |
| Rizs                                | 0                        | 0,0         | 1          | 0,5         |
| Szója                               | 3                        | 1,3         | 1          | 0,5         |
| Virág- és dísnövény                 | 0                        | 0,0         | 1          | 0,5         |
| Dohány                              | 3                        | 1,3         | 1          | 0,5         |
| Erdei fa és egyéb termék            | 0                        | 0,0         | 1          | 0,5         |
| Cukorrépa                           | 9                        | 3,9         | 5          | 2,7         |
| Szőlő-bor                           | 14                       | 6,1         | 9          | 4,9         |
| <b>Növénytermesztésben összesen</b> | <b>134</b>               | <b>58,5</b> | <b>106</b> | <b>57,6</b> |
| <b>Mindösszesen</b>                 | <b>229</b>               | <b>100</b>  | <b>184</b> | <b>100</b>  |

Forrás: FM adatok alapján saját szerkesztés

A termelői csoportok közötti ágazati különbségek a Földművelésügyi Minisztérium által nyilvántartott éves beszámoló jelentésekből származó pénzügyi, gazdálkodási adatokban is tetten érhetőek. Az elismerést szerzett termelői csoportok tagi termék értékesítéséből származó összes nettó árbevétele 2015-ben megközelítette a 220 milliárd forintot (4. ábra). Ennek közel harmada (30,1%) a tehéntej, 20–20 százaléka a sertés és baromfi, közel 15 százaléka pedig a gabona ágazatokban működő termelői csoportoknál jelentkezett.

Az egy csoportra jutó mérleg szerinti nettó árbevétel az állattenyésztési tevékenységet végző TCS-kben volt magasabb. Közülük a tejtermeléssel

foglalkozó termelői csoportok átlaga volt a legkiemelkedőbb, 6,7 milliárd forint. A hazai környezetben működő termelői csoportok között a KKV méretű szervezetek dominálnak: a 2015. évi beszámoló jelentések szerint az elismeréssel rendelkező szervezetek bő 70 százaléka 1 milliárd forint alatti nettó árbevétellel rendelkezett. Az árbevétel alapján legnagyobb méretű TCS-k (öt szervezet) a termelői csoportokhoz köthető teljes nettó árbevétel bő harmadát fedték le 2015-ben. A TCS-k tagsága által lefedett földterület használat az elmúlt időszakban az összes mezőgazdasági hasznosítású terület átlagosan 10–15 százalékát tette ki.



Forrás: FM és MVH adatok alapján saját szerkesztés

**4. ábra:** A TCS-k tagi értékesítésből származó nettó árbevételének alakulása és a működési támogatáshoz jutó TCS földterület használata

Az elismerést szerzett TCS-k többségének tevékenysége a mélyinterjú tapasztalatok szerint egyelőre az egységes minőségű termék alap előállítására, közös értékesítésére irányul, a megtermelt áru alapot a termelői csoportok átlagosan 15 százalékban dolgozzák fel (2015-ben). Noha a termelői csoportok a mindenkori vidékfejlesztési program keretében a működési támogatások mellett további, például beruházási támogatásoknak is potenciális kedvezményezettjei, a tagság hosszú távú elköteleződését feltételező nagyberuházások mérsékelten jellemzőek a körökben. Ezt támasztja alá, hogy a DIT Új Magyarország Vidékfejlesztési Program keretében támogatáshoz jutó 204 új alapítású termelői csoport zöme (mintegy 151 szervezet) csak a 142. intézkedés keretében elérhető működési támogatást vette

igénybe<sup>13</sup>. A programidőszakban ezen a jogcímen összességében mintegy 5,5 milliárd forint kifizetésére került sor az új alapítású termelői csoportok részére, ami a teljes Program forrásainak 1,5 százalékát, az I. tengely forrásainak mintegy 3,4 százalékát tette ki. A beruházási típusú projekteket megvalósító új alapítású TCS-k jellemzően csak az áru kezelését segítő kisebb gépberuházásokra (pl. 121.12. Önálló, építéssel nem járó gépek beszerzése támogatás) vettek igénybe egyéb vidékfejlesztési támogatásokat.

### ***Jó gyakorlat a termelői együttműködésre a sertéságazatban***

A 2003-ban megalapított nádudvari székhelyű, észak-alföldi sertésenyésztőket integráló, főtevékenységként élősertés nagykereskedelemmel foglalkozó *Alföldi Sertés Értékesítő és Beszerző Szövetkezet* a 2011–2014 közötti időszakban mintegy 85 millió forint működési támogatáshoz jutott (az ÚMVP 142. intézkedése keretében). A támogatási időszak végére 105 taggal rendelkező szervezet a folyamatosan növekvő termék-volumen (a támogatási időszak végére évi 700 ezer darab vágósertés) és a szaktanácsadásnak köszönhetően egységes termékminőség (az összes értékesített sertés közel 80 százaléka a magasabb minőséget jelző S és az E kategóriába tartozik) eredményeként az átlagosnál jóval magasabb felvásárlási árat tudott kialakítani a piacon. A tagság szervezettel szembeni elkötelezettségét és bizalmát az együttes beszerzésnek köszönhetően olcsóbb inputanyag árak, a kilogrammonkénti 10–20 forintos

<sup>13</sup>Az ÚMVP a 2007–2013 közötti programidőszakban mintegy 18,49 milliárd forintot tervezett a 142. intézkedésre, amely a Program forrásainak 1,5 százalékát tette ki. A Program előnyben részesítendő területként jelölte meg az alacsonyabb szervezettségű ágazatokat, különösen a borászatot, valamint a tej- és hústermelő ágazatot. A párhuzamos támogatások elkerülése végett nem voltak támogathatók a zöldség- és gyümölcságazatban, a dohányipari, valamint a halászati ágazatban tevékenykedő termelői csoportok. A 142. intézkedés az ÚMVP első intézkedései között került meghirdetésre az 59/2007. (VII. 10.) FVM rendelet alapján. A támogatást 2013-ig minden évben meghirdették, 2014-ben és 2015-ben ugyanakkor az EU 335/2013. évi átmeneti rendelete alapján csak az áthúzódó kifizetések teljesítésére került sor. A 2007–2015 közötti időszakban a mintegy 1017 darab kifizetési kérelem 16,9 milliárd forint kifizetést eredményezett. A pénzügyi megvalósítást tekintve elmondható, hogy, noha a jogcímet már 2007-ben meghirdették, az első négy évben (2007–2010) csak szerény mértékű kifizetésekre került sor, a források több mint 80 százaléka a programidőszak második felében, 2011 után került kifizetésre, összefüggésben a termelői csoportok állami elismerésének folyamatával.

*Jó gyakorlat ... folytatása*

árelőny, a csoport működésével kapcsolatos folyamatos belső tájékoztatás és a termelési folyamatban közvetlenül hasznosítható szaktanácsadás és a szerződéses biztonság tartja fenn. A forgóeszköz-hitelezést kiváltó rövid fizetési határidők a termelői csoport tagságánál jelentős költségmegtakarítást eredményeztek. A szervezet stabil piaci helyzete a válságfolyamatok által sújtott makrogazdasági környezetben is lehetővé tette a taglétszám megtartását, mérsékelt bővítését, az éves forgalom növelését (2015-ben 25 milliárd forint), éves szinten a magyar sertés piac hozzávetőleg 30 százalékat lefedő termék volument, az élősertés exportpiacon való tartós jelenlétet, valamint közel 10 fő állandó alkalmazottként való foglalkoztatását.

A hazai környezetben létrejött termelői csoportok közvetlen foglalkoztatási szerepe több év átlagában mérsékelt: összességében 900–1000 főnek kínálnak alkalmazottként munkát. Egy termelői csoportra (2015) átlagosan 5 foglalkoztatott jut, jelentős ágazati eltérések mellett. A legnagyobb foglalkoztatotti létszám a tej- (65 fő) valamint a virág és dísznövény (22 fő) ágazatban mutatkozott. Mindemellett a termelői csoportok a tagként integrált gazdaságok versenyképességének növelésével hozzájárulnak a termelőknél megvalósuló foglalkoztatás megtartásához, bővítéséhez. Szakértői becslés alapján az elismerést szerzett termelői csoportok által integrált gazdaságokban több mint 20 ezer fős foglalkoztatás valósul meg, beleértve az atipikus foglalkoztatási formákat, azaz a családi- és az idényszerűen foglalkoztatott munkaerőt is.

Az azonos termékpályán tevékenykedő termelői csoportok nagyobb szervezeti egységekbe tömörülhetnek, úgynevezett másodlagos szerveződések hozhatnak létre (3. táblázat). A fejezet készítésének időpontjában Magyarországon négy termékpályán (gabona, baromfi, szőlő-bor, olajosmag) működtek termelői csoportokat integráló szövetségek, amelyek tagságuk számára az érdekképviselést mellett piaci információs szolgáltatásokat nyújtanak, a termeléssel összefüggő szaktanácsadást biztosítanak, K+F tevékenységet végeznek, szerepet vállalnak az innovációk terítésében (Biró et al., 2014).

3. táblázat: Termelői csoportok másodlagos szerveződésai

| Szervezet neve   | Alapítás éve | Taglétszám | Főbb tevékenységek   |
|--|--------------|------------|--|
| Baromfiértékesítő és Termeltető Termelői Csoportok Országos Szövetsége | 2004         | 32         | Érdekképviselés, információs rendszer működtetése, jogi tanácsadás, innováció közvetítés           |
| Gabonatermesztő Termelői Csoportok Országos Szövetsége                 | 2004         | 64         | Érdekképviselés, kereskedelem, K+F, innováció  |
| Olajosmag Termelői Csoportok Országos Szövetsége                       | 2010         | 16         | Érdekképviselés, kapcsolatok feldolgozókkal, döntéstámogatás, információ-megosztás, szaktanácsadás |
| Szőlő-Bor Termelői Csoportok Országos Szövetsége                       | 2003         | 16         | 22 borvidéket érintő érdekvédelem, szakmai programok szervezése, pályázati tanácsadás              |

Forrás: FM és a társulások közvetlen adatszolgáltatása alapján készített összeállítás

A négy termékpályán létrejött másodlagos együttműködés összességében 128 termelői csoportot integrál (2015), amelyek közül a legnagyobb taglétszámú a Gabonatermesztő Termelői Csoportok Országos Szövetsége. A 64 termelői csoportot integráló Gabonatermesztő Szövetség egyszerre több inputanyag-gyártóval és -forgalmazóval áll szerződéses kapcsolatban, hogy tagsága a termőtájhoz, az éghajlatváltozás kihívásaihoz, a termelői kapacitásokhoz jobban illeszkedő fajtákhoz férjen hozzá. A fajtakísérletekben közreműködő termelők számára az új fajták kipróbálására az ösztönzést az adja, hogy a felmerülő költségeket/kockázatokat a Szövetséget alkotó termelői csoportok viselik, a többlethaszon ugyanakkor a termelőknél realizálódik.

## 6. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

A termelői csoportban történő együttműködések versenyképességnövelő szerepének termelői oldalon történő tudatosodását jelzi, hogy a TCS-k átlagos taglétszáma az állattenyésztésben és egyes növénytermesztési ágazatokban az elmúlt időszakban a mezőgazdasági termelők számának országosan tapasztalható csökkenése ellenére növekedett, valamint emelkedett az elismeréssel rendelkező TCS-kben a tagi értékesítésből származó nettó árbevétel. A hazai környezetben a TCS-k a termeléskoordináció,

a szaktanácsadás, az alapanyag termeléssel összefüggő innovációközvetítés révén meghatározó szerepet töltenek be a kisebb ökonómiai méretű gazdaságok megerősítésében, sőt működésük számos esetben a környezetükben fellelhető nem integrált gazdaságokra nézve is kimutatható haszonnal jár együtt. Mindennek ellenére a hazai környezetben működő TCS-k túlnyomó része egyelőre részleges integrációt valósít meg, tevékenysége az inputanyagok együttes beszerzésére és a tagság által megtermelt árualap közös értékesítésére korlátozódik. A termelési hatékonyságot növelő, a tagság hosszú távú, relációspecifikus elköteleződését feltételező nagyléptékű beruházások (különösen a raktározáshoz, előfeldolgozáshoz, osztályozáshoz, árumozgatóshoz szükséges modern infrastruktúra kialakítása) a koncentráltabb tulajdoni háttérű, tőkeerős szerveződésekre jellemző. A fentieket összegezve a termékpálya több szakaszát lefedő, hozzáadott érték növekedéssel együtt járó együttműködések a hazai élelmiszer-gazdaságban még jelentős fejlődési potenciált rejtenek magukban.

## HIVATKOZOTT IRODALMAK

- 42/2015. (VII. 22.) FM rendelet a termelői csoportok elismeréséről.
- 63/2013. (VII. 25.) VM rendelet a szakmaközi szervezetek elismerésének és ellenőrzésének részletes szabályairól.
- 65/2009. (VI. 4.) FVM rendelet a termelői csoportokról szóló 81/2004. (V. 4.) FVM rendelet módosításáról.
- 81/2004. (V. 4.) FVM rendelet a termelői csoportokról.
- 85/2002. (IX. 18.) FVM rendelet a termelői csoportokról.
- 1305/2013/EU Végrehajtási rendelet (2013. április 12.) az Európai Mezőgazdasági Vidékfejlesztési Alapból (EMVA) nyújtandó vidékfejlesztési támogatásról szóló 1698/2005/EK tanácsi rendelet részletes alkalmazási szabályainak megállapításáról szóló 1974/2006/EK rendelet módosításáról.
- 1698/2005/EK rendelet (2005. szeptember 20.) az Európai Mezőgazdasági Vidékfejlesztési Alapból (EMVA) nyújtandó vidékfejlesztési támogatásról.
- Barta I. – Sarai É. (2005): A termelői csoportok létrehozásának és működtetésének támogatása. FVM KSZI, 2005. június.
- Banaszak, I. (2005): Agricultural Producer Groups in Poland – Empirical Survey Results. IDARI Working Paper, Humboldt University of Berlin Department of Agricultural Economics and Social Sciences Chair of Resource Economics, Integrated Development of Rural Institutions and Agriculture in CEECs Berlin, November, 2005.

- Banaszak, I. – Beckmann V., (2009): New modes of governance of cooperative arrangements in agricultural markets: The case of Polish producer groups. [http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/53269/2/v13\\_53269.pdf](http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/53269/2/v13_53269.pdf)
- Banaszak, I. – Beckmann V., (2010): Compliance with Rules and Sanctions in Producer Groups in Poland. *Journal of Rural Cooperation* 38 (1). pp. 55–69.
- Barta I. – Dorgai L. (szerk.) – Dudás Gy. – Varga E. (2010): A termelői csoportok és a zöldség-gyümölcs ágazatban működő termelői szerveződések Magyarországon. Agrárgazdasági Információk. AKI. 2010. 6. sz.
- Biró, Sz. (szerk.) Székely, E. – Rácz, K. – A. F. Fieldsend – Molnár, A. – Varga, E. – Miskó, K. (2014): Innováció a magyar agrár- és vidékfejlesztésben. Budapest: Agrárgazdasági Kutató Intézet.
- Biró Sz. (szerk.) – Rácz K. (szerk.) – Csörnyei Z. – Hamza E. – Varga E. – Bene E. – Miskó K. (2015): Együttműködési formák szerepe és lehetőségei az agrár- és vidékfejlesztésben. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 145.p
- Chlebicka, A. (2015): Producer Organizations in Agriculture – Barriers and Incentives of Establishment on The Polish Case. *Procedia Economics and Finance*, 23., pp. 976 – 981.
- DIT ÚMVP végrehajtásának éves előrehaladási jelentései (2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015)
- Dorgai L. – Hamza E. – Miskó K. – Székely E. – Tóth E. (2005): Termelői szerveződések, termelői csoportok a mezőgazdaságban. Agrárgazdasági Tanulmányok, 2005. 4. szám.
- European Commission (2013): Rural Development in the EU Statistical and Economic Information Report 2013.
- FM (2015): Jelentés az agrárgazdaság 2014. évi helyzetéről.
- Malchar-Michalska, D. (2011): Agricultural producer groups in Poland as a tool of sustainable development of rural areas. *Economic and Environmental Studies* Vol. 11, No.1 (17/2011), 11–26.
- Respect Tanácsadó és Szolgáltató Kft. (2009): Nemzeti Vidékfejlesztési Terv 2004–2006 ex-post értékelése, zárójelentés. Budapest, 2009. március 24.
- Szabó G. G. – Barta I. (2014a): A szövetkezeti és a korlátolt felelősségű társasági forma összehasonlítása a magyarországi termelői együttműködések fejlődésének sikere szempontjából. Georgikon konferencia, Online kiadvány [http://napok.georgikon.hu/cikkadatbazis/cikkek-2012/doc\\_view/159-szabogabor-barta-istvan-szovetkezeti-es-korlatolt-felelossegu-tarsasagi-forma-osszehasonlitasa-a-magyarorszagi-termelo-egyuttmukodesek-fejlodesenek-sikere-szempontjabol](http://napok.georgikon.hu/cikkadatbazis/cikkek-2012/doc_view/159-szabogabor-barta-istvan-szovetkezeti-es-korlatolt-felelossegu-tarsasagi-forma-osszehasonlitasa-a-magyarorszagi-termelo-egyuttmukodesek-fejlodesenek-sikere-szempontjabol)



Szabó G. G. – Barta I. (2014b): A mezőgazdasági termelői szervezetek-szövetkezetek jelentőségének és helyzetének változása az EU-csatlakozás után. *Gazdálkodás*, 58 ( 3), pp. 263-278.

Tolvaj-Gergő, Gy. (2014): Bajban a termelői csoportok. *Magyar Mezőgazdaság*, 2014. március 12.

Vidékfejlesztési Program 2014–2020. Miniszterelnökség. 2016. júliusi változat

# Termelői együttműködések a zöldség- és gyümölcságazatban Magyarországon

## Producer organisations in the fruit and vegetable sector in Hungary

Dudás Gyula

Agrárgazdasági Kutató Intézet

### ÖSSZEFOGLALÓ

*A cikk a zöldség- és gyümölcságazatban elismert termelői szervezetek (TÉSZ-ek) és termelői csoportok (TCS-k) európai uniós helyzetképének bemutatása mellett elsősorban a magyarországi adatok (elismert szervezetek száma, taglétszám, termőterület, forgalom, piaci részesedés) összegyűjtésére, rendszerzésére, hosszú idősorok elemzésére fókuszált. A magyarországi TÉSZ-ek és zöldség-gyümölcs TCS-ék helyzetének átfogóbb megismerése érdekében mérleg- és eredményadatok alapján bemutatta gazdálkodásukat és azonosította a TÉSZ-rendszer szempontjából meghatározó vállalkozásokat paneladatok segítségével. A TÉSZ-ek és a zöldség-gyümölcs TCS-ék együttes piaci részesedése viszonylag állandóan alakult Magyarországon 2004 és 2015 között, de 20 százalék körüli részarányuk így is kevesebb, mint fele az EU átlagának. Ebben a periódusban kialakult egy viszonylag stabil köre a TÉSZ-eknek (48 vállalkozás), amelyek a TÉSZ-rendszer működésének az alapját biztosítják (a 78 elismert szervezet árbevételének több mint 80 százalékát állították elő 2015-ben). A jövőben elsősorban a meglévő szervezeteknek kell még vonzóbbá válni, hogy taglétszámukat bővítsék, ezáltal árualapjukat növeljék, ami elősegíthetné a TÉSZ-ek piaci részesedésének emelkedését.*

**Kulcsszavak:** zöldség- és gyümölcs ágazat, TÉSZ-ek, piaci részesedés, szabályozás változása

**JEL-kód:** Q13

## ABSTRACT

*This paper on the one hand explored the situation of Producer Organisations (POs) and Producer Groups (PGs) of the fruit and vegetable (F&V) sector in the European Union, on the other hand focused on the collection, systematisation and analysis of Hungarian long time series data (number of POs and PGs, number of members, F&V area, turnover, market share) in connection with POs and PGs. In order to find out the comprehensive situation of the Hungarian POs and PGs the paper presented their economic performance on the basis of balance sheet and income statement data, furthermore identified the determinate group of POs and PGs by the means of panel test. The market share of POs and PGs was relatively stable in Hungary between 2004 and 2015, although this 20 per cent market share was less than half of the EU-average. In this period a relatively constant group of POs (48 companies) was formed, which gives the basis of PO-system (they gave 80 per cent of turnover of 78 recognised organisations in 2015). In the future the existing POs and PGs have to become more attractive in order to widen the membership and hereby to increase the volume of sold products, which could help in raising the market share of POs and PGs*

**Keywords:** fruit and vegetable sector, Producer Organisation, market share, change of regulation

**JEL Code:** Q13

## 1. BEVEZETÉS

A termelői együttműködések, termelői összefogások szerepének vizsgálatát nemcsak az Európai Unióban (EU), hanem azon belül Magyarországon is kiemelt figyelem övezi. A különböző mezőgazdasági szektorban működő termelői együttműködések értékelésekor nem hagyható figyelmen kívül, hogy a zöldség- és gyümölcságazatban működő együttműködések eltérő jogi szabályozás alá tartoznak összehasonlítva a más mezőgazdasági szektorban működő termelői együttműködésekkel. Magyarországon a zöldség- és gyümölcságazatban létrejövő termelői csoportokat (zöldség-gyümölcs TCS) és termelői szervezeteket (TÉSZ) a 150/2012. (XII. 28.) VM rendelet<sup>1</sup>, míg a többi mezőgazdasági ágazatban létrejövő és működő termelői csoportokat (TCS)

---

<sup>1</sup>150/2012. (XII. 28.) VM rendelet a zöldség-gyümölcs termelői csoportokról és termelői szervezetekről

a 42/2015. (VII. 22.) FM rendelet<sup>2</sup> szabályozza. A zöldség-gyümölcs termelői csoportok szabályozása mindkét rendeletben megtalálható, ugyanakkor fontos kiemelni, hogy a kétféle szabályozás nem ugyanazon zöldség-gyümölcs termelői csoportokra vonatkozik: a 150/2012. (XII. 28.) VM rendelet hatálya alá a 2014. január 1-je előtt elismert, EMGA-ból finanszírozott zöldség-gyümölcs TCS-k tartoznak, míg a 42/2015. (VII. 22.) FM rendelet hatálya a 2014. január 1-jét követően elismert, EMVA-ból finanszírozott zöldség-gyümölcs TCS-kre terjed ki. A TÉSZ-ek elismerése továbbra is a 150/2012. (XII. 28.) VM rendelet szerint történik. Az uniós szabályozás értelmében 2014. január 1-jét követően EMGA-ból finanszírozott zöldség-gyümölcs TCS-k elismerésére már nincs lehetőség, de a 2014. január 1-je előtt elismert zöldség-gyümölcs TCS-k az elismerési időszak végéig – a korábbi szabályozásnak megfelelően – működhetnek, ez indokolja a kétféle szabályozás meglétét.

Az EU zöldség-gyümölcs piacsabályozása meghatározó szerepet szán a TÉSZ-eknek a termékpálya koordinálásában, ennek ellenére piaci részesedésük elmarad az Európai Bizottság elvárásaitól, ezért még 2007-ben célul tűzte ki, hogy 2013-ra 60 százalékra növekedjen a TÉSZ-eken keresztül forgalmazott zöldség- és gyümölcsfélék aránya (Európai Bizottság, 2007). Az Európai Bizottság (2014) által publikált – a fejezet írásakor – elérhető legfrissebb (2010. év!) adatok alapján a TÉSZ-ek és a zöldség-gyümölcs TCS-ék együttes piaci részesedése az EU-ban 43,9 százalékot tett ki, Magyarországon pedig ugyanez a mutató megközelítette a 20 százalékot. A hazai érték 2010 és 2015 között csekély ingadozást mutatott, a Földművelésügyi Minisztérium (FM) adatai alapján e szervezetek együttes piaci részesedése az ágazat kibocsátásából – 52,47 milliárd forint értékű zöldség- és gyümölcsforgalom mellett – 18,27 százalékot képviselt 2015-ben (előzetes adat).

A magyarországi TÉSZ-ek és a zöldség-gyümölcs TCS-ék működésének jogszabályi hátterét, termékpályán belüli koordinációs szerepüket (Szabó G. – Kiss, 2003; Felföldi, 2005), piaci részesedésüket, termékforgalmazásukat (Dorgai et al., 2005 és 2010), kereskedelmi láncokkal való kapcsolataikat, fejlődésüket gátló tényezőket (Seres et al., 2011), a bizalom együttműködésre gyakorolt hatását (Bakucs et al., 2008; Dudás, 2009), gazdasági teljesítményüket (Horváth, 2010; Dudás – Juhász, 2013), szervezetfejlődésüket (Hamar, 2017) több szerző is vizsgálta az elmúlt években.

Jelen cikk a zöldség- és gyümölcságazatban elismert TÉSZ-ek és TCS-ék európai uniós helyzetképeinek bemutatása mellett elsősorban a

---

<sup>2</sup> 42/2015. (VII. 22.) FM rendelet a termelői csoportok elismeréséről

magyarországi adatok (elismerett szervezetek száma, taglétszám, termőterület, forgalom, piaci részesedés) összegyűjtésére, rendszerzésére, hosszú idősorok összeállítására fókuszál. A TÉSZ-ek és zöldség-gyümölcs TCS-ék helyzetének átfogóbb megismerése érdekében mérleg- és eredményadatok alapján megvizsgáltam gazdálkodásukat, kiszűrtem a rendszer szempontjából meghatározó vállalkozások csoportját és azok gazdálkodási adatait paneladatok segítségével is értékeltem.

## 2. ANYAG ÉS MÓDSZER

A zöldség- és gyümölcságazatban működő termelői együttműködések európai uniós helyzetének bemutatására az Európai Bizottság 2014-ben publikált jelentését<sup>3</sup> felhasználva kiemeltem annak főbb megállapításait. Az FM-től kapott és az FM és a kormány honlapján korábban elérhető TÉSZ és zöldség-gyümölcs TCS listák alapján összeállítottam a Magyarországon elismeréssel rendelkező gazdálkodó szervezetek listáját, ennek alapján 1999-től 2016-ig nyomon követtem a szervezetek elismerésének és visszavonásának folyamatát. A magyarországi TÉSZ-ek és zöldség-gyümölcs TCS-ék gazdasági teljesítményét a Nemzeti Stratégia (FVM, 2008) és az FM-től kapott információk (taglétszám, termőterület, forgalom, piaci részesedés) mellett e-beszámolókból<sup>4</sup> nyert számviteli adatokkal alátámasztva is megvizsgáltam. A TÉSZ-ek, zöldség-gyümölcs TCS-ék számának évek közötti változása miatt panelvizsgálat keretében értékeltem a 2011 és 2015 között elismeréssel rendelkező szervezetek gazdálkodási adatait (árbevétel, közvetlen export, üzemi tevékenység eredménye, mérleg szerinti eredmény, alkalmazotti létszám, befektetett eszközök).

---

<sup>3</sup>Európai Bizottság (2014): A Bizottság jelentése az Európai Parlamentnek és a Tanácsnak a 2007. évi reformot követően a gyümölcs- és zöldségágazatban működő termelői szervezetekre, működési alapokra és operatív programokra vonatkozó rendelkezések végrehajtásáról („Jelentés a gyümölcs- és zöldségágazat piacszerkezési rendszeréről”)

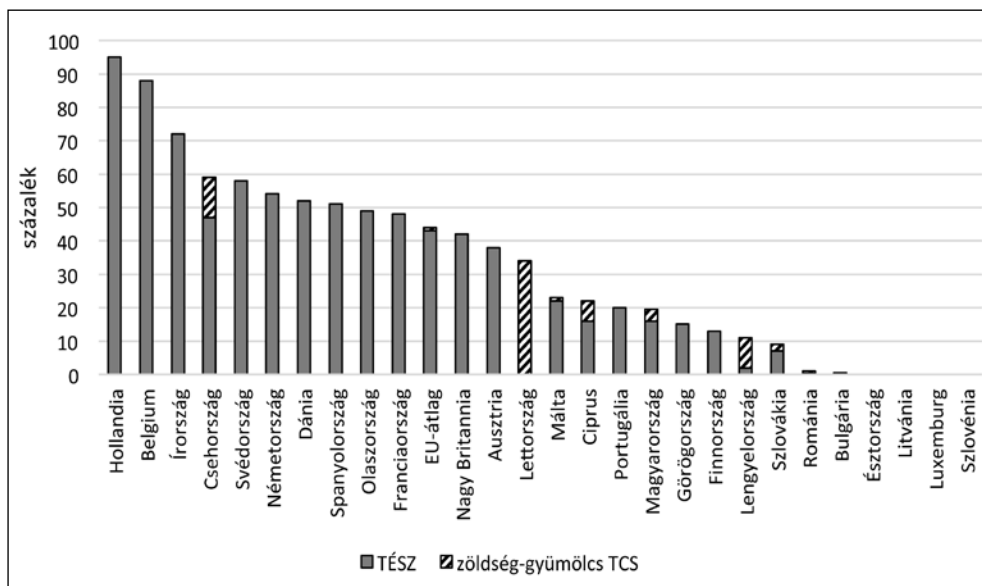
<sup>4</sup>Közgazgatási és Igazságügyi Minisztérium, Céginformációs és az Elektronikus Cégeljárásban Közreműködő Szolgálat, Elektronikus Beszámolója, <http://e-beszamolo.kim.gov.hu/>

### **3. EREDMÉNYEK**

#### **A TЭСZ-ekkel és a zöldség-gyümölcs TCS-ékkal kapcsolatos gyakorlati tapasztalatok az Európai Unióban**

Az Európai Bizottság (2014) jelentése alapján összesen 1599 elismert TЭСZ és zöldség-gyümölcs TCS működött az EU 23 tagállamában 2010-ben. Észtországban, Litvániában, Luxemburgban és Szlovéniában nem tartottak nyilván elismert TЭСZ-t vagy zöldség-gyümölcs TCS-ét 2010-ben. A TЭСZ-ek és a zöldség-gyümölcs TCS-ék együttes piaci részesedése 43,9 százalékot tett ki európai uniós átlagban, amihez a zöldség-gyümölcs TCS-ék mindössze 0,9 százalékkal járultak hozzá. Tagállami szinten a zöldség-gyümölcs TCS-ék szerepe Lettországbán és Lengyelországbán volt a legjelentősebb. A szervezetségi szint piaci részesedés alapján változatosan alakult az egyes tagállamokban. Hollandiában és Belgiumban elérte a 95, illetve 88 százalékot, ugyanakkor a meghatározó zöldség- és gyümölcstermeléssel rendelkező országok közül Németországban, Spanyolországban, Olaszországban és Franciaországban sorrendben 54 és 48 százalék között változott a piac szervezetségiének foka 2010-ben. Az újonnan csatlakozó – jelentősebb zöldség- és gyümölcstermelést folytató – országok közül Magyarország csaknem 20 százalék, Lengyelország pedig mindössze 11 százalékos piaci részesedést tudott felmutatni, ami kevesebb, mint a fele, illetve negyede az EU átlagnak a vizsgált évben (1. ábra). Az egyes országok átlagai között figyelemreméltó regionális különbségek mutatkoztak, például Olaszországban az északi régiók magas fokú szerveződést mutattak, míg a déli régiók esetében a szerveződés alacsonyabb szintet képviselt.

Az Európai Bizottság (2014) összefoglaló jelentése kiemelte – amit az 1. ábra is szemléltet –, hogy egyes tagországokban – főként a 2004-ben vagy utána csatlakozott tagországok esetében – a szerveződés szintje alacsony fokú volt vagy teljesen hiányzott 2010-ben, így az együttműködésekben kimaradó zöldség- és gyümölcstermelők nem jutottak hozzá a szerveződés által nyújtott előnyökhöz. A termékek kereskedelmi értékének növelésére, a termelési költségek optimalizálására, a termelői árak stabilizálására vonatkozó célkitűzések csak korlátozottan valósultak meg. A válságmegelőzési és –kezelési eszközök igénybevételére kevés érdeklődés mutatkozott, a megvalósult intézkedések pedig kis hatékonysággal működtek. Egyes környezetvédelmi célkitűzések (tájmegőrzés, éghajlatváltozás mérséklése, levegőminőség megőrzése, hulladékképződés mérséklése) megvalósításához a szervezetek csak kis mértékben vagy egyáltalán nem járultak hozzá. Problémaként merült fel



Forrás: Európai Bizottság (2014), Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Főigazgatóság, C2 – a számítások a tagállamok által továbbított adatok alapján készültek éves jelentések, (2010)

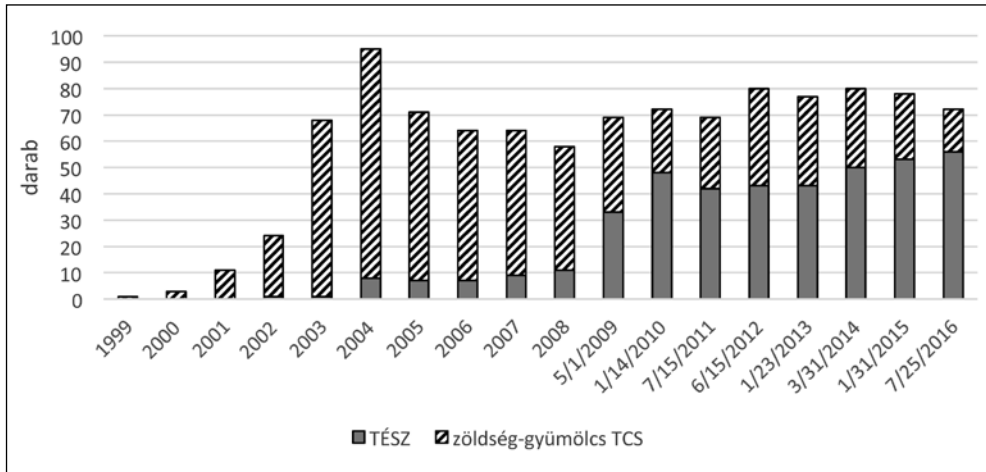
**1. ábra: A TÉS-ek és a zöldség-gyümölcs TCS-ék részesedése a zöldség- és gyümölcs-ágazat forgalmazásából az EU tagországokban, 2010**

a TÉS-rendszerhez kapcsolódó szabályok összetettsége és bonyolultsága. A termelői együttműködések létrejöttét, megerősödését hátrányosan befolyásolta a szereplők közötti bizalom hiánya és a potyautas magatartás megjelenése. A jelentés felhívja a figyelmet a szürke gazdaság és az adóelkerülés versenytorzító hatására, aminek előnyeiket kihasználva számos termelő távol maradt a közös, átlátható értékesítési rendszerektől. A termelők magasnak ítélték meg a pénzügyi támogatás elvesztésének kockázatát, ami nélkül a termelői szervezet fenntartása bizonytalanná válhat.

### **A TÉS-ek és a zöldség-gyümölcs TCS-ék létrejöttének folyamata Magyarországon**

Dudás – Juhász (2013) 1999 és 2013 közötti időszakra vonatkozóan tekintette át korábban a magyarországi TÉS-ek létrejöttének és fejlődésének folyamatát, amiben négy jól elhatárolható szakaszt azonosítottak: kezdeti nehézségek (1992–2002), EU-csatlakozáskori csúcs (2003–2004), koncentráció (2005–2008) és stagnálás (2009–2012).

A TÉSZ és zöldség-gyümölcs TCS listák 2013–2016-os frissítése alapján megállapítható, hogy a stagnálási folyamat 2013 és 2016 között tovább folytatódott, ami csökkenő tendenciába mehet át a következő időszakban. Ebben a csaknem négy éves szakaszban 8 új belépő kapott elismerést, ugyanakkor 13-an elvesztették azt, így a 2013. január 23-án nyilvántartott szervezetek száma 2016. július 25-re 77-ről 72-re csökkent, amiből 56 TÉSZ és 16 zöldség-gyümölcs TCS rendelkezett elismeréssel (2. ábra).



Forrás: Saját összeállítás FM-től kapott adatok, Nemzeti Stratégia (FVM, 2008) és a [www.kormany.hu](http://www.kormany.hu) oldalán elérhető adatok alapján

**2. ábra: A TÉSZ-ek és a zöldség-gyümölcs TCS-ék számának alakulása Magyarországon, 1999–2016**

Az FM szakértőivel folytatott konzultáció alapján a termelői együttműködések számának változása mögött az alábbi folyamatok állnak:

- új (EMGA-ból finanszírozott) zöldség-gyümölcs TCS-k és új (TCS-előzmény nélküli) TÉSZ-ek elismerése,
- korábban elismert zöldség-gyümölcs TCS-k átalakulása TÉSZ-szé (TÉSZ- elismerés megszerzése),
- meglévő szerveződések beolvadása más szerveződésekbe, ill. összeolvadása más szerveződésekkel,
- TÉSZ-, ill. zöldség-gyümölcs TCS-elismerések visszavonása,
- zöldség-gyümölcs TCS-k esetén az elismerési időszak lejártá nélkül, hogy TÉSZ-elismerés iránti kérelmet nyújtottak volna be.

Az utánpótlás szempontjából kedvezőtlen képpel szembesülünk, ha kiemeljük a 2014. március 31. és 2016. július 25-e közötti időszakot, mivel ebben a két évben egy új belépő nyújtott be TÉSZ elismerési kérelmet, amit



teljesített is, azaz – öt éves elismerési időszak nélkül – rendelkezésre álltak a termelői koordinációhoz szükséges feltételek (pl. taglétszám, árbevétel, telepi infrastruktúra, piaci kapcsolatok). Az elismerések csökkenő számához részben az EU-s jogszabályi környezet módosulása is hozzájárult. A 2014–2020-as európai uniós támogatási időszakban a 2014. január 1-je után alakult és elismert zöldség-gyümölcs TCS-ék már a 42/2015. (VII. 22) FM rendelet hatálya alá tartoznak, amivel egyidejűleg a 150/2012. (XII. 28.) VM rendelet alapján újabb zöldség-gyümölcs TCS már nem ismerhető el. Az EU-s jogszabályi környezet módosulása a zöldség-gyümölcs TCS-ék támogatási lehetőségeit megváltoztatta. Ugyan a 42/2015. (VII. 22) FM rendelet alapján a zöldség-gyümölcs ágazatban elismert TCS-ék pályázhatnak<sup>5</sup> a Vidékfejlesztési Program (2014–2020) keretein belül támogatásra öt éves időszakra, aminek felső határa évente 100 ezer euró a TCS árbevételének függvényében, de elveszítették a 150/2012. (XII. 28.) VM rendelet által elismert zöldség-gyümölcs TCS-ék által igénybe vehető beruházási támogatásokat, ami elősegítette az újonnan alakuló zöldség-gyümölcs TCS-ék számára, hogy az öt éves elismerési időszak keretében kiépítsék többek között a szervezetek működését lehetővé tevő infrastrukturális hátteret, ezáltal teljesíteni tudták az öt éves felkészülési időszak végére a TÉSZ minősítés feltételeit<sup>6</sup>. A 42/2015. (VII. 22) FM rendelet alapján elismert TCS-ék közül 2017. január 1-jén egy szervezet rendelkezett elismeréssel a zöldség-gyümölcs kategórián belül.

A zöldség-gyümölcs TCS-ék korábbi kedvező támogatása visszatükröződik az Európai Mezőgazdasági Garanciaalapból (EMGA) való 2015. évi kifizetési adatokban<sup>7</sup> is. A 150/2012. (XII. 28.) VM rendelet hatálya alá tartozó zöldség-gyümölcs TCS-ék 440 millió forint működési támogatás mellett 3,4 milliárd forint beruházási támogatásban részesültek, míg a TÉSZ-ek a működési alapok támogatásán keresztül 1,9 milliárd forint támogatási forráshoz jutottak hozzá 2015-ben, vagyis e támogatások 59 százaléka beruházási támogatás formájában a zöldség-gyümölcs TCS-éknél jelent meg.

A TÉSZ-ek és a zöldség-gyümölcs TCS-ék mellett ki kell térni a TÉSZ-ek által létrehozott társulásokra (TSZT) is. Az EU 2008. évi ágazati reformja ösztönözte a másodlagos együttműködések létrehozását, ami alapján a magyarországi

---

<sup>5</sup>VP3-9.1.1-17: Termelői csoportok és szervezetek létrehozása

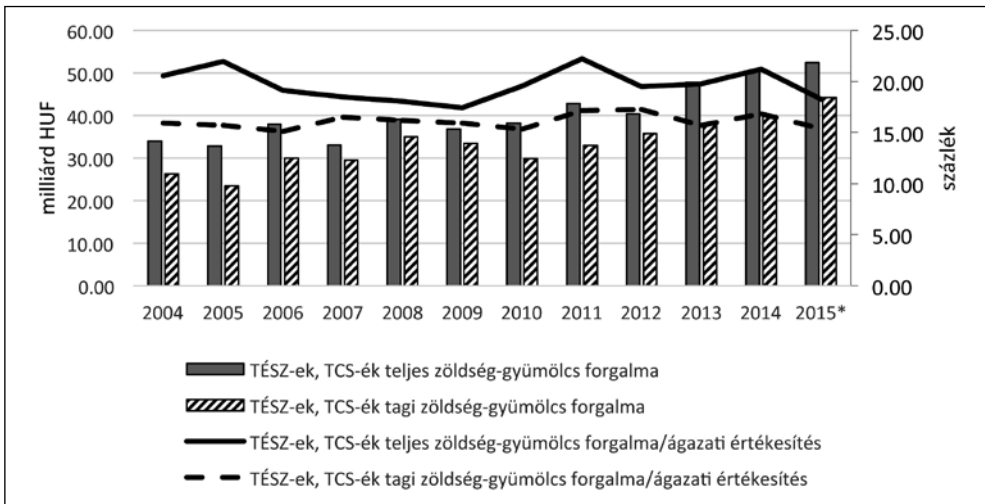
<sup>6</sup>Az öt éves elismerési időszak beruházási lehetőségeinek fontosságát a számadatok mellett (1999 és 2016 között 160 szervezet alakult, amiből 158 TCS-ként is működött) a szerző TÉSZ vezetőikkel folytatott szakmai megbeszéléseinek tapasztalatai is megerősítik. A szerző 2003 és 2014 között tagja volt a Fruitveb TÉSZ Főbizottságának.

<sup>7</sup>MVH-tól kapott adatok.

jogszabályok is lehetőséget biztosítottak a termelői szervezetek által létrehozott társulások támogatására. 2016. július 25-én hét TSZT rendelkezett FM elismeréssel Magyarországon. A másodlagos együttműködések – az értékesítés összehangolása mellett – fontos szerepet játszanak a szaktanácsadásban, a marketing- és a logisztikai feladatok elvégzésében is, emellett a kiegészítő nemzeti támogatások igénybe vételét is lehetővé tették a tagszervezeteik számára.

### A TЭСZ-ek és a zöldség-gyümölcs TCS-ék főbb mutatóinak alakulása Magyarországon

A TЭСZ-ek és zöldség-gyümölcs TCS-ék számában bekövetkezett változások feltárása után megvizsgáltam, hogy e szervezetek hogyan járultak hozzá a magyarországi zöldség- és gyümölcságazat teljesítményéhez 2004 és 2015 között<sup>8</sup>. A TЭСZ-ek és a zöldség-gyümölcs TCS-ék együttes zöldség-gyümölcs forgalma 33,96 milliárd forintról 52,47 millió forintra, míg tagi zöldség-gyümölcs forgalmuk 26,24 milliárd forintról 44,25 milliárd forintra nőtt folyó áron a vizsgált időszakban (3. ábra). 2004. évi változatlan áron számolva ugyanakkor csak kisebb mértékű növekedés figyelhető meg: a teljes



\*előzetes adat

Forrás: Saját összeállítás FM-től kapott adatok, valamint a Nemzeti Stratégia (FVM, 2008) adatai alapján

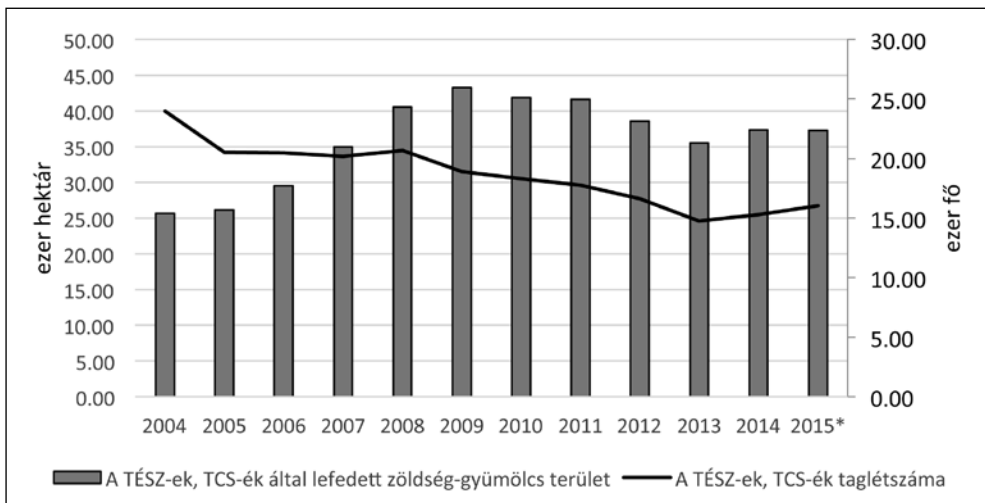
3. ábra: A TЭСZ-ek és a zöldség-gyümölcs TCS-ék forgalmi adatainak és piaci részesedésének alakulása Magyarországon, 2004–2015

<sup>8</sup> A 2015. év adatai előzetes adatok.

zöldség-gyümölcs forgalmuk 3 százalékkal, míg a tagi zöldség-gyümölcs forgalmuk 12 százalékkal emelkedett 2004 és 2015 között. A TÉSZ-ek és a zöldség-gyümölcs TCS-ék forgalmi adatainak növekedése ellenére piaci részesedésük nem emelkedett, 18,3 százalékot tett ki 2015-ben, ami ugyan meghaladta a 2009-ben mért legalacsonyabb (17,4 százalék), de elmaradt a 2011-ben elért legmagasabb értéktől (22,2 százalék). A tagi zöldség-gyümölcs forgalom részesedése szűkebb intervallumon belül ingadozott (15,1–17,3 százalék), ami 2006-ban volt a legalacsonyabb, illetve 2012-ben a legmagasabb, 2015-ben a teljes ágazati kibocsátás 15,4 százaléka származott tagi áruból.

A TÉSZ-ek és zöldség-gyümölcs TCS-ék által koordinált zöldség- és gyümölcssterület nagysága 2004 és 2009 között 69 százalékkal 43,3 ezer hektárra nőtt, viszont ezt követően csökkenő tendenciát mutatva 2015-ben 37,3 ezer hektárra mérséklődött. Az előbbi mutatóval szemben a taglétszám alakulása a vizsgált időszakban végig csökkenő tendenciát jelez, ami 2004 és 2013 között 24,0 ezer tagról 14,8 ezer tagra zuhant, viszont 2014-ben és 2015-ben kis mértékű javulás jellemezte (4. ábra).

A fenti évenkénti összesített adatokat a TÉSZ-rendszert elhagyó, illetve az új belépők eltérő jellemzői is befolyásolták. Ennek ellenére elmondható, hogy az adott évben elismeréssel rendelkező TÉSZ-ek és zöldség-gyümölcs TCS-ék stabilan mintegy ötödét állították elő a zöldség-gyümölcs szektor



\*előzetes adat

Forrás: Saját összeállítás FM-től kapott adatok, valamint a Nemzeti Stratégia (FVM, 2008) adatai alapján

**4. ábra: A TÉSZ-ek és a zöldség-gyümölcs TCS-ék taglétszámának és tagi területének alakulása Magyarországon, 2004–2015**

évenkénti forgalmának és e szervezetek koordinálták a zöldség-gyümölcs termőterület szintén legalább ötödét a vizsgált időszakban (2015-ben 21,3 százalékát). A taglétszám és árbevétel adatok alapján az egy tagra jutó átlagos tagi forgalom 1,1 millió forintról 2,8 millió forintra emelkedett 2004 és 2015 között, ami még így is alacsony termelési volument jelent az egyes tagok szintjén. Mivel mélyebb bontású tagokra vonatkozó adatok nem állnak rendelkezésre kutatási célra, ezért az átlagok mögött megbúvó összefüggéseket nem tudtam megvizsgálni.

### **A TÉSZ-ek és a zöldség-gyümölcs TCS-ék gazdálkodásának főbb jellemzői számviteli adatok alapján Magyarországon**

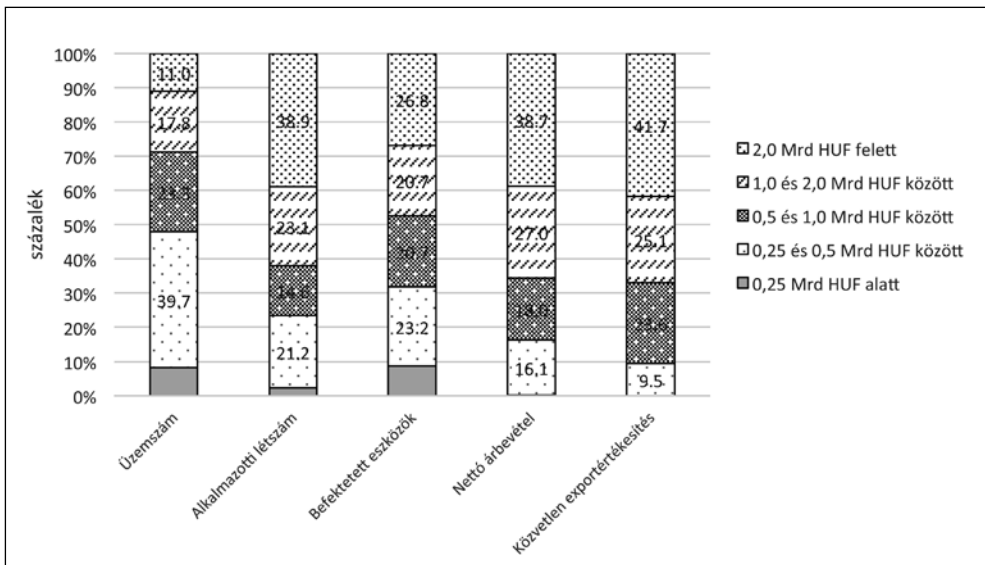
A TÉSZ-ek és zöldség-gyümölcs TCS-ék gazdálkodásának jellemzőit számviteli éves beszámolóik, a mérleg- és eredményadatok alapján értékeltem. A kormány.hu oldalon elérhető TÉSZ és zöldség-gyümölcs TCS listák alapján és az e-beszámolókból összeállítható az elemzéshez szükséges adatbázis. A cikk írásakor a 2015. évi adatok voltak a legfrissebbek, így első lépésként azokba tekintettem be. 2015-ben 78 vállalkozás szerepelt a TÉSZ, TCS listákon e cégek közül, amelyek közül végül 73-at vontam be a vizsgálatba, mert 5 vállalkozás már 2015-ben végelszámolás vagy felszámolás alatt állt. A vizsgált 73 szervezet összesen 1057 főt foglalkoztatott, együttes árbevételük elérte a 66,0 milliárd forintot<sup>9</sup>, amiből a közvetlen export értékesítés 6,9 milliárd forintot képviselt. Öt vállalkozás állította elő az árbevétel 29,2 százalékát és 10 vállalkozás a 44,5 százalékát, vagyis ennek az öt-tíz vállalkozásnak a gazdálkodása meghatározó jelentőségű a TÉSZ-rendszer megítélése szempontjából. A 73 vállalkozásnál lévő befektetett eszközök értéke 43,1 milliárd forintot tett ki. Az üzemi tevékenység eredménye 50 vállalkozás esetében vett fel pozitív értéket, míg az adózás előtti eredmény és a mérleg szerinti eredmény 60 vállalkozásnál mutatott nyereséget.

Az összesített eredmények részletesebb értékelése végett árbevétel kategóriák alapján csoportokat képeztem és megvizsgáltam, hogy az egyes csoportok hogyan járulnak hozzá a főbb mutatók értékéhez. Két milliárd forint feletti árbevétellel 8 vállalkozás rendelkezett, amelyek a munkavállalók 38,9 százalékát foglalkoztatták, a nettó árbevétel 38,7 százalékát állították elő és a közvetlen export 41,7 százalékáért feleltek, továbbá e cégeknél jelent meg a befektetett

---

<sup>9</sup>Az értékesítés nettó árbevétele nemcsak a zöldség- és gyümölcsfélék, hanem a burgonya és a csemegekukorica értékét is tartalmazza az egyéb bevételek mellett (pl. input anyagok értékesítése).

eszközök 26,8 százaléka. Ha ezt a csoportot együtt kezeljük az egy és két milliárd forint közötti kategóriával, akkor még jelentősebb a nagyobb árbevétel teljesítő cégek szerepvállalása. A két csoportban szereplő mindössze 21 cég együttesen az árbevétel és a közvetlen export kétharmadát állította elő, továbbá a munkavállalók 62 százaléka is ezek kötelékében dolgozott. A befektetett eszközök tekintetében ugyanakkor együttes részesedésük 50 százalék alatt maradt 2015-ben. A legtöbb vállalkozás (29 darab) a 0,25 és 0,5 milliárd forint közötti kategóriába esett, amelyek az alkalmazottak ötödét foglalkoztatták, az árbevételhez 16,1 százalékkal, a közvetlen exporthoz 9,5 százalékkal járultak hozzá. Hat vállalkozás árbevétele 250 millió forint alatt maradt, ami figyelmeztető a jövőre nézve, mivel így alatta maradtak a TÉSZ elismerés alsó korlátjának (5. ábra).

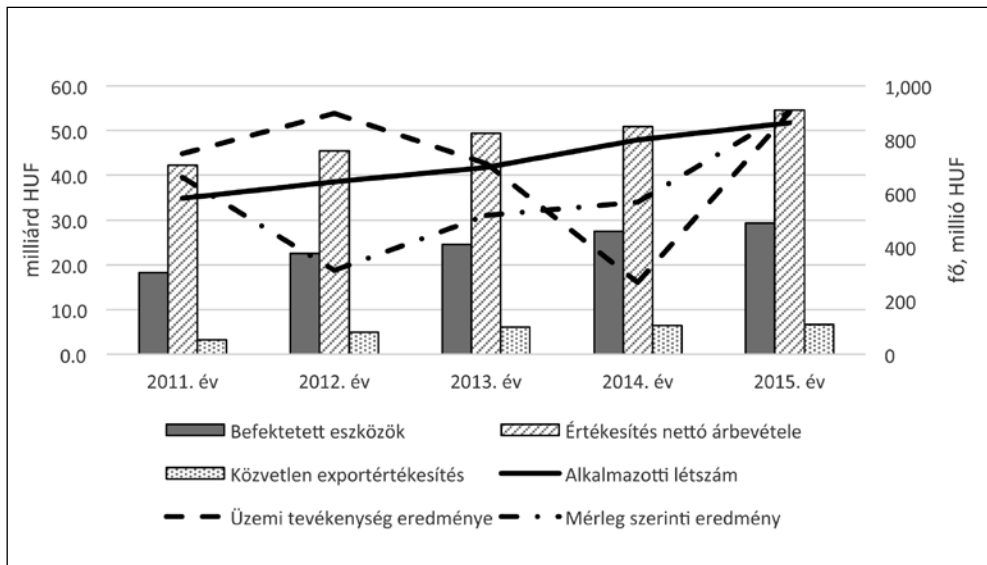


Forrás: Saját számítás a TÉSZ-ek és a zöldség-gyümölcs TCS-ék e-beszámolóinak adatai alapján

5. ábra: A TÉSZ-ek és a zöldség-gyümölcs TCS-ék főbb mutatóinak megoszlása árbevétel kategóriáinként Magyarországon, 2015

A kapott eredmények mérethatékonysági összefüggéseket is kimutattak. A nagyobb árbevétel kategóriák felé haladva egységnyi befektetett eszközre vetítve növekedett az árbevétel nagysága. A 0,25 és 0,5 milliárd forint árbevétel kategóriában 100 forint befektetett eszközre vetítve átlagosan 106,5 forint árbevételt értek el a vállalkozások, míg a 2 milliárd forint feletti árbevétel csoportban ez az érték meghaladta a 221 forintot, vagyis egységnyi befektetett eszköz felhasználásával több mint kétszer akkora árbevételt realizáltak.

A TÉSZ-ek számának egyes évek közötti változása miatt a kutatás során panelvizsgálat keretében megvizsgáltam azon szervezetek teljesítményét, amelyek nemcsak 2015-ben, hanem az azt megelőző négy évben is rendelkeztek elismeréssel. Így a 2015-ben kiválasztott 73 szervezetből végül 48 adatát lehetett panelvizsgálat keretében értékelni. Az értékesítés nettó árbevétele – folyó áron – 29 százalékkal 54,6 milliárd forintra emelkedett, azon belül a közvetlen export értéke több mint kétszeresére nőtt 2011 és 2015 között, de így is mindössze 12 százalékot tett ki az összes árbevétel belülről 2015-ben. Az alkalmazotti létszám alakulása szintén növekedést mutatott, 2015-ben csaknem másfélszer annyi munkavállalót alkalmaztak a panelvizsgálatba bekerülő vállalkozások, mint 2011-ben (6. ábra).



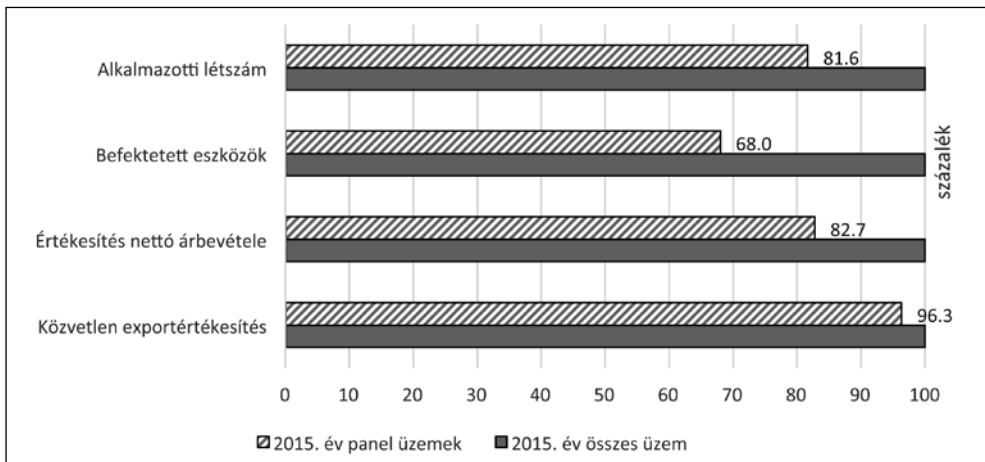
Forrás: Saját számítás a TÉSZ-ek és a zöldség-gyümölcs TCS-ék e-beszámolóinak adatai alapján

**6. ábra: A TÉSZ-ek és a zöldség-gyümölcs TCS-ék főbb mutatóinak alakulása panel üzemek adatai alapján Magyarországon, 2011-2015**

Előbbi mutatókkal szemben az üzemi tevékenység eredménye és a mérleg szerinti eredmény alakulása a két végpont között ugyan emelkedett, de a közbeeső időszakban jelentősen ingadozott. Az üzemi tevékenység eredménye a cégek együttes teljesítménye alapján 2012-ben volt a második legmagasabb 896,7 millió forinttal, ugyanakkor a mérleg szerinti eredmény nagysága ebben az évben volt a második legalacsonyabb 312,8 millió forinttal. Ennek oka, hogy a pénzügyi műveletek összesen csaknem 529 millió

forinttal rontották a cégek eredményét, amit a 293 millió forintot megközelítő rendkívüli eredmények nem tudtak kompenzálni 2012-ben. Ezzel ellentétes folyamatok zajlottak le 2014-ben, amikor az üzemi tevékenység eredménye mintegy 300 millió forinttal a mérleg szerint eredmény alatt maradt. Ebben az évben a pénzügyi műveletek vesztesége csak 5,4 millió forint volt, így a 348 millió forintot megközelítő rendkívüli bevételek csaknem teljes egészében az eredményeséget javították (6. ábra). Fontos hangsúlyozni, hogy az eredményességi mutatók vizsgálata fokozott körültekintést követel meg a TЭСZ-ek, zöldség-gyümölcs TCS-ék esetében, mivel az összevont adatok mögött gyakran egy-egy cégnél megjelenő, az átlagtól jelentősen eltérő eredményességet rontó vagy javító tételek is megjelentek. Üzemsorosan értékelve 2015-ben 43 cég mérleg szerinti eredménye pozitív lett és az előtte lévő években is 35 és 41 között változott a nyereséges vállalkozások száma.

A panelvizsgálatba bekerült 48 cég jelentőségét meghatározandó összehasonlítottam a főbb jellemzőiket az összes üzemhez viszonyítva a 2015. évre vetítve. Az összehasonlítás alapján megállapítható, hogy a panelvizsgálatba bekerült 48 vállalkozás (az összes vizsgált cég 66 százaléka) adta az TЭСZ-ek és zöldség-gyümölcs TCS-ék együttes árbevételének csaknem 83 százalékát és hozzájuk kötődött az export 96,3 százaléka. A foglalkoztatásban betöltött szerepük (81,6 százalék) is meghaladta üzemszám szerinti arányukat. Egyedül a befektetett eszközökből való részesedésük (68,0 százalék) volt nagyságrendben azonos az üzemszám szerinti arányukkal (7. ábra).



Forrás: Saját számítás a TЭСZ-ek és a zöldség-gyümölcs TCS-ék e-beszámolóinak adatai alapján

7. ábra: A panel üzemek részesedése az összes üzem teljesítményéből Magyarországon, 2015

#### **4. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK**

Az EU zöldség-gyümölcs piacszabályozásának a TÉSZ-ek a kulcsszereplői, ugyanakkor piaci teljesítményük megítéléséhez szükséges uniós szintű adatok csak korlátozottan állnak rendelkezésre. Az Európai Bizottság (2014) által publikált legutolsó adatok 2010-re(!) vonatkoznak, az is mindössze a szervezetek számát és piaci részesedését tartalmazza tagállami bontásban, ami az egyes tagállamokban azóta lezajló változások bemutatását és összehasonlítását nem teszi lehetővé.

Magyarországon 2016 júliusában 56 TÉSZ és 16 zöldség-gyümölcs TCS rendelkezett elismeréssel. A szervezetek számában az évek közötti változások ellenére (pl. új szereplők belépése, megszűnés, beolvadás, összeolvadás, visszavonás) a TÉSZ-ek és a zöldség-gyümölcs TCS-ék együttes piaci részesedése viszonylag állandónak mondható, 17,4 százalék és 22,2 százalék között ingadozott 2004 és 2015 közötti időszakban. Ebben a periódusban kialakult egy viszonylag stabil köre a TÉSZ-eknek, amelyek a TÉSZ-rendszer működésének az alapját adják. A 2011–2015 közötti időszakra elvégzett panelvizsgálat alapján e szervezetek száma 48-ra tehető.

A zöldség- és gyümölcs ágazatban az elismert szervezetek számának bővülése nem várható Magyarországon, amihez részben az EU-s jogszabályi környezet és a 2014–2020-as időszakra vonatkozó EU-s támogatási rendszer változása is hozzájárul. A 150/2012. (XII. 28.) VM rendelet alapján egy új belépő jelentkezett és teljesítette is a TÉSZ elismerés követelményeit a 2014. március 31. és 2016. július 25-e közötti időszakban, a 42/2015. (VII. 22) FM rendelet alapján pedig egy szervezet kapott elismerést a zöldség-gyümölcs termékkategóriában 2017. január 1-jéig.

A jövőben elsősorban a meglévő szervezeteknek kell még vonzóbbá válni, hogy taglétszámukat bővítsék, ezáltal árualapjukat növeljék, ami elősegíthetné a TÉSZ-ek piaci részesedésének növekedését.

A jövőbeli kutatások során az átlagértékek (pl. taglétszám, termőterület, forgalmi adatok) mögé való betekintést lehetne javítani. Az ehhez szükséges adatok gyűjtésében segíthet, hogy a zöldség-gyümölcs ágazatban a 150/2012. (XII. 28.) VM rendelet alapján működő termelői szerveződések adatszolgáltatásának megkönnyítése érdekében jelenleg fejlesztés alatt áll egy web alapú adatgyűjtő szoftver az FM és az Agrárgazdasági Kutató Intézet (AKI) együttműködésében, ami jobban feldolgozhatóbbá teszi az adatállományt, valamint biztosítja a gyűjtött adatok többcélú felhasználását.



## HIVATKOZOTT IRODALMAK

- Bakucs, L. Z. – Fertő, I. – Szabó, G. G. (2008): The Impact of Trust on Co-operative Membership Performance and Satisfaction in the Hungarian Horticulture. In: Csáki Cs. – Forgács Cs. (szerk.): *Agricultural Economics and Transition: „What was expected, what we observed, the lessons learned. Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe*, Vol. 44. Halle: Leibniz Institute für Agrarentwicklung in Mittel and Osteurope, pp. 382–392.
- Barta I. – Dorgai L. (szerk.) – Dudás Gy. – Varga E. (2010): A termelői csoportok és a zöldség-gyümölcs ágazatban működő termelői szerveződések Magyarországon. *Agrárgazdasági Információk*. AKI. 2010. 6. sz., pp. 35–74.
- Dorgai L. (szerk.) (2005): Termelői szerveződések, termelői csoportok a mezőgazdaságban. *Agrárgazdasági Tanulmányok*. AKI. 2005. 4. sz. 106 p.
- Dudás Gy. (2009): A Termelői Értékesítő Szervezetek (TÉSZ) lehetőségei a zöldség-gyümölcs termelők koordinálásában a ZÖLD-TERMÉK Szövetkezet példáján keresztül. PhD értekezés, Gödöllő. 185 p.
- Dudás, Gy. – Juhász, A. (2013): A magyarországi TÉSZ-ek gazdasági szerepének vizsgálata számviteli megközelítés alapján. *Gazdálkodás*, 57 (3), pp. 282–292.
- Európai Bizottság (2007): Fruit and vegetables: The 2007 reform, [https://ec.europa.eu/agriculture/fruit-and-vegetables/2007-reform\\_en](https://ec.europa.eu/agriculture/fruit-and-vegetables/2007-reform_en)
- Európai Bizottság (2014) A Bizottság jelentése az Európai Parlamentnek és a Tanácsnak a 2007. évi reformot követően a gyümölcs- és zöldségágazatban működő termelői szervezetekre, működési alapokra és operatív programokra vonatkozó rendelkezések végrehajtásáról („Jelentés a gyümölcs- és zöldségágazat piacszervezési rendszeréről”) Brussels, 4.3.2014 COM (2014) 112 final.
- Felföldi J. (2005): Termelői értékesítő szervezetek (TÉSZ) a zöldség-gyümölcs ágazatban. Budapest: Szaktudás Kiadó Ház, 143 p.
- FVM (2008) A gyümölcs és zöldségpiachoz kapcsolódó fenntartható működési programokra vonatkozó nemzeti stratégia. [https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/fruit-and-vegetables/country-files/hu/strategy\\_hu.pdf](https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/fruit-and-vegetables/country-files/hu/strategy_hu.pdf)
- Hamar, A (2017): Termelői szervezetek a zöldség-gyümölcs ágazatban és a termelőkkel való kapcsolataik változása. *Gazdálkodás*, 61 (1), pp. 27–41.
- Horváth Z. (2010): A zöldség-gyümölcs termelők együttműködése, a TÉSZ-ek értékesítési és gazdasági helyzetének vizsgálata. PhD értekezés, Gödöllő. 178 p.
- Seres A. – Felföldi J. – Szabó M. (2011): Hazai zöldség-gyümölcs TÉSZ-ek kisárutermelőket integráló szerepe a nagy kereskedelmi láncoknak történő értékesítésben. *Gazdálkodás*, 55 (3), pp. 266–284.
- Szabó G. G. – Kiss A. (2003): A Termelői Értékesítő Szervezetek (a TÉSZ-ek) gazdasági jelentősége és szabályozása az Európai Unióban és Magyarországon. *Európa Fórum*, XIII. (3–4) , pp. 103–120.

# A bizalom hatása a tagok elégedettségére – egy felmérés tapasztalatai a „PAPRIKAKERTÉSZ” termelői szerveződés példáján keresztül<sup>1</sup>

## The effect of trust on the satisfaction of co-operative members – some results of a survey at the 'PAPRIKAKERTÉSZ' producer organisation

Baranyai Zsolt<sup>1</sup> – Kovács Zoltán<sup>2</sup> – Papp-Váry Árpád<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Budapesti Metropolitan Egyetem

<sup>2</sup> Szegedi Tudományegyetem

### ÖSSZEFOGLALÓ

*A tanulmány a bizalom hatását vizsgálja egy mezőgazdasági marketing szövetkezetben. Arra a kérdésre keresi a választ, hogy a tagok közötti és a tag-menedzsment relációjában megjelenő bizalom hogyan hat a tagok szövetkezet iránti elköteleződésére (csoporthézió) és a szövetkezettel való elégedettségére. A bizalmat két dimenzió mentén vizsgáltuk: racionális (cognitive) és érzelmi (affective) alapon. Eredményeink egyértelműen igazolták, hogy a bizalom pozitív hatással bír a csoporthézióra és az elégedettségére. Ugyanakkor a tapasztalataink szerint a bizalom vizsgált dimenzióinak hatása differenciált: a statisztikai modellek több esetben az érzelmi dimenzió csoporthézióra és a tagok elégedettségére gyakorolt hatását fontosabbnak ítélték, mint a racionálisat.*

**Kulcsszavak:** érzelmi alapú bizalom, racionális bizalom, együttműködés, csoporthézió, elégedettség

**JEL kód:** Q12, Q13

---

<sup>1</sup>A tanulmány az OTKA K 105730 sz. téma támogatásával készült.

## ABSTRACT

*The paper examines the impact of trust in an agricultural marketing cooperative. The aim is to explore how the trust among members and between members and management affect the commitment of members towards the cooperative (group cohesion) and their satisfaction with the cooperative. Trust is examined from two dimensions: cognitive and affective. Our results have clearly proved that trust has a positive impact on group cohesion and satisfaction. According to the experiences, however, the impact of examined dimensions of trust is differentiated: the statistical models regarded the impact of affective dimensions on group cohesion and members' satisfaction more important than the impact of cognitive dimension.*

**Keywords:** affective trust, cognitive trust, cooperation, group cohesion, satisfaction

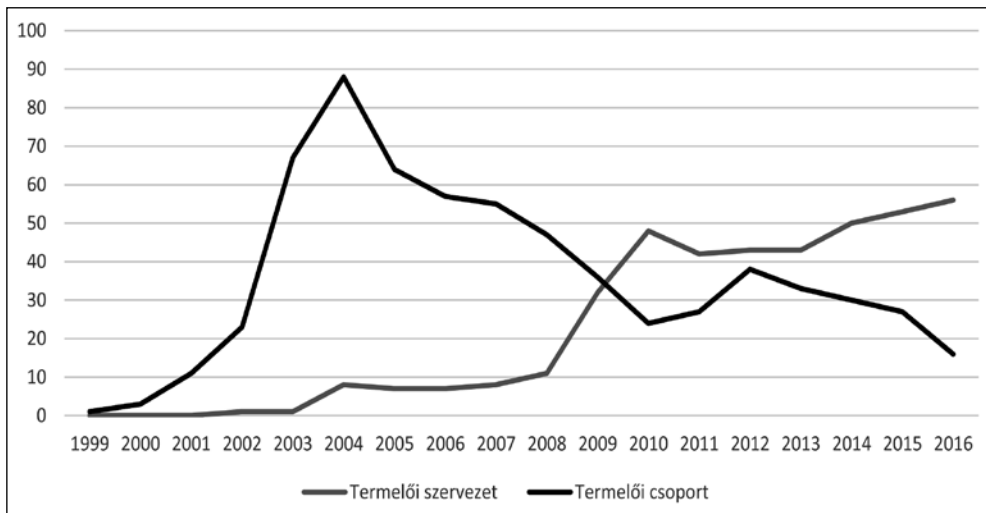
**JEL code:** Q12, Q13

## 1. BEVEZETŐ GONDOLATOK, AKTUALITÁS ÉS CÉLKITÚZÉSEK

Tanulmányozva a vonatkozó statisztikai adatokat megállapítható, hogy az Európai Unió meghatározó zöldség-gyümölcs előállító tagállamaiban a termelői szervezetek meghatározó szerepet töltenek be a termékpálya koordinálásában, amely alapvetően egy szerves fejlődés eredménye (Bijman et al., 2012; Szabó, 2012a,b). Az uniós országok zöldség-gyümölcs ágazataiban a TЭСZ-ek már az 1990-es évek második felétől meghatározó piaci erőt képviseltek, a folyamatos fejlődés eredményeként 2000-ben már a teljes zöldség-gyümölcs piac forgalmának mintegy egyharmadát bonyolították, mely érték 2010-re meghaladta a 40%-ot, ami mintegy 20 milliárd euró értékű tagi áru forgalmazását jelenti (Fodor, 2013). Az egyes országok aktivitása eltérő, vagyis a TЭСZ-ek piaci részesedése országonként meglehetősen differenciált a zöldség-gyümölcs piaci forgalomból: a 2010-es adatokat tanulmányozva, kimagasló Hollandia és Belgium, ahol ezen szervezetek piaci részesedése 90% körüli, de jelentős, 50% fölötti piaci részesedéssel bírnak Írországban, Csehországban, Svédországban, Németországban is. Tapasztalat, hogy a legnagyobb termékgorgalommal jellemezhető mediterrán tagállamokban a megtermelt zöldség-gyümölcs mintegy felét (Spanyolország, Olaszország), vagy annál jóval szerényebb arányát (Portugália, Görögország) értékesítik elismert termelői szervezetek. Magyarország esetében ez a ráta 20% alatt

van. (Biró – Rácz, 2015) Bár a közölt nemzetközi adatoknál frissebbek – tudomásunk szerint – nem állnak rendelkezésre, ugyanakkor valószínűsíthetjük, hogy jelentősebb változások, illetve átrendeződések az elmúlt néhány évben nem következtek be, míg Magyarország esetében a 2015-re becsült részarány 20,11%-on alakult. (Magyarország Kormánya, 2016)

Magyarországon az első Termelői Értékesítő Szervezetet 1999-ben ismerte el a Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium. Dudás – Juhász (2013) áttekintette a TÉSZ-ek létrejöttének és fejlődésének 1999–2013 közötti időszakát, abban négy jól elhatárolható szakaszt azonosítottak: kezdeti nehézségek; EU-csatlakozáskori csúcs; koncentráció; stagnálás. A 1999 és 2001 közötti időszakra jellemző, hogy a gazdálkodók még fenntartással kezelték a szövetkezést, gondolkodásukban esetenként a TÉSZ és TSZ azonos tartalmat kapott, továbbá a jogi környezet sem segítette az együttműködési forma elterjedését. Mindezek eredményeként 2001 végéig mindösszesen 11 szervezet rendelkezett elismeréssel (1. ábra). Az ezt követő években a kiterjedt állami szerepvállalás (jogi helyzet rendezése és támogatások) hatására az EU csatlakozás előtti évben már 68 TÉSZ működött Magyarországon, míg 2004 végére számuk megközelítette a 100-at. A 2005. év jelentős fordulatot hozott: az illetékes hatóság mindössze csak egy új elismerést adott ki, mellyel párhuzamosan 25 szervezet elismerése visszavonására került sor beolvadás, illetve feltételek nem teljesítése okán. A folyamatos koncentráció eredményeként 2007 végére 11 véglegesen elismert és 47 előzetesen elismert TÉSZ maradt.



Forrás: Dudás – Juhász (2013) és [www.kormany.hu](http://www.kormany.hu) alapján

1. ábra: A TÉSZ-ek számának változása Magyarországon

Az EU-reform hatására 2008-ban jelentős változások következtek be, ugyanis 2009. április 30-án többségében lejárt az előzetesen elismert szervezetek elismerési időszaka, melynek végére teljesíteniük kellett a végleges elismerés feltételeit. Amennyiben ez nem történt meg, akkor csatlakozniuk kellett egy már véglegesen elismert TÉSZ-hez (Dudás – Juhász, 2013). A változások eredőjeként 2009-ben az előzetesen elismert szervezetek közel fele szerezte meg a termelői szervezet minősítést, 4 pedig megszűnt, így 2009 végére 48 termelői szervezet és 24 termelői csoport működött a magyar zöldség-gyümölcs ágazatban. Az azóta eltelt időszakot viszonylagos stagnálás jellemzi, a legutolsó adatok szerint összesen 72 TÉSZ (56 termelői szervezet és 16 termelői csoport) volt található Magyarországon 2016-ban.

Dorgai et al. (2010), Dudás – Juhász (2013) és Biró – Rácz (2015) a magyar zöldség-gyümölcstermelői értékesítő szervezetek helyzetét értékelve további információkkal is szolgálnak, mely alapján teljesebb kép nyerhető a szervezetek fejlődéséről. 2000-ben a 3 elismeréssel rendelkező TÉSZ 362 termelő taggal rendelkezett, így a lefedett termőterület 1145 hektár volt, míg a termékértékesítésből származó nettó tagi árbevétel 0,7 milliárd forintot tett ki. A TÉSZ-ekbe integrált tagok száma 2005-re meghaladta a 20 ezer főt, a bevont terület pedig a 25 ezer hektárt, a tagi árbevétel a 23,5 milliárd forint volt. A fejlődés 2005 és 2010 között némileg ellentmondásokkal terhelt: 2010-re a magyar TÉSZ-ek taglétszáma már alig haladta meg a 18 ezer főt, a lefedett terület ugyanakkor megközelítette a 42 ezer hektárt, a tagi forgalom pedig a 30 milliárd forintot. 2010 és 2014 között a taglétszám további fogyása volt azonosítható (14,7 ezer főre csökkent), amellyel párhuzamosan a lefedett terület is lecsökkent valamivel több mint 30 ezer hektárra. Ugyanakkor a tagi forgalom tovább növekedett, értéke évi 35,5 milliárd forint volt ebben az időszakban. A legfrissebb rendelkezésre álló statisztikák (2015) némi pozitív korrekciót mutatnak mind a taglétszám (15,7 ezer fő), mind a lefedett zöldség-gyümölcs terület vonatkozásában (37,1 ezer ha). (Magyarország Kormánya, 2016)

Mint az már korábban is említésre került, a magyarországi TÉSZ-ek a zöldség-gyümölcs termékpálya szervezésében viszonylag gyengén, az EU átlag alatt teljesítenek, amely számos okra vezethető vissza. A TÉSZ-ek megerősödését nagyban nehezíti a nagybani piacokon folyó feketekereskedelem (Seres et al., 2011a és 2011b; Szabó G. G., 2012a és 2012b; Domján, 2013; Sájér, 2016). Jelentős versenyhátrányként könyvelhető el, hogy míg a nagybani piacokon gyakran számla nélkül történik az értékesítés, eredet- és minőségvizsgálat nélkül kerül forgalomba az áru, addig a TÉSZ-eknek különböző szabályokat (adózás, számvitel, minőség stb.) betartva kell helytállniuk.

Sajnos gyakran a tagok maguk is a rövidtávú haszonszerzés reményében élnek a feketegazdaság nyújtotta „lehetőségekkel” (Dudás, 2009).

Dudás (2009) további korlátozó tényezőként azonosítja a termelői szerveződések terhelő jelentős adminisztratív terheket. A működés keretét adó jogszabályi környezet állandó változásai megnehezítik a szervezet működésének tervezését. A szerző rögzíti, annak ellenére, hogy a zöldség-gyümölcs szektor elviekben a kevésbé szabályozott ágazatok közé tartozik, a termelőket koordináló termelői szervezetek szabályozása ezzel ellentétben meglehetősen bürokratikus.

A termelői szerveződésekkel kapcsolatos kutatások egyik irányvonalaként jelenik meg a bizalom kérdéskörének vizsgálata. Az együttműködésen belüli bizalom kérdéskörét Baranyai (2015) a közös géphasználati együttműködésekben résztvevő gazdálkodók körében vizsgálta. A kutatási tapasztalatok egyértelműen felhívják a figyelmet a bizalom szerepére az együttműködések sikerességében. Továbbá rögzítik, hogy az együttműködések – jellemzően a gazdálkodók közötti információs aszimmetriára visszavezethetően – mindig morális (erkölcsi) kockázattal terheltek. További kutatások arról számolnak be, hogy nincs ez másként a termelői szerveződésekben sem, vagyis a tag-tag, illetve tag-menedzsmint viszonylatban megjelenő vélt vagy valós morális kockázat a bizalom erodálásán keresztül negatívan befolyásolja a gazdálkodók együttműködésén belül kifejtett aktivitását (Kovács et al., 2016).

Végezetül röviden szólni kell a kutatások azon irányairól is, melyek jellemzően számvetési megközelítésben értékelik a termelői szervezeteket. Horváth (2010) 2004–2008 közötti időszakra vonatkozóan vizsgálta a TÉSZ-ek gazdasági teljesítményét, megállapítva, hogy jellemzően a kisméretű, kevés infrastruktúrával rendelkező szervezetek veszítették el az elismerésüket a vizsgált időszakban. Dudás – Juhász (2013) a TÉSZ-ek gazdasági teljesítményét a nagykereskedőkével hasonlította össze, kimutatva több összevetésben is a 2008–2011 közötti időszakban a TÉSZ-ek versenyhátrányát.

Az előzőekben elmondottak alapján egyértelműen igazolásra került, hogy a magyar zöldség-gyümölcs ágazat koordinálására létrejött termelői szervezetek teljesítménye elmarad a várakozásoktól, fejlődésüket napjainkban inkább stagnálás jellemzi. A jelenség egyik lehetséges oka a gazdálkodók közötti bizalom hiánya, illetve alacsony szintje. Jelen tanulmány alapvető célja, hogy empirikusan tesztelje a bizalom hatását az együttműködési megállapodásokban egy termelői szervezet gazdálkodói körében végzett felmérésre támaszkodva. Tovább konkretizálva, a cikk a bizalom szövetkezeti tagok teljesítményére és elégedettségére, illetve szervezet iránti elköteleződésére gyakorolt hatását elemzi.

Végezetül fontosnak tartjuk kiemelni, hogy a bizalom gazdasági kapcsolatokban kifejtett hatásának vizsgálata rendkívül fontos terület, mivel az együttműködés szerepe egyre inkább felértékelődik nem csak a kertészeti ágazat szereplői között, hanem a többi mezőgazdasági ágazat (például Baksa – Vásáry, 2014; Erdeiné Késmárki-Gally, 2015; Takácsné – Takács, 2003) mellett más nemzetgazdasági ágazatokban is (például Grotte, 2016).

Jelen fejezet a következő szerkezet szerint építkezik: a következő (2.) szerkezeti egységben kerülnek bemutatásra a kutatás elméleti háttérét összefoglaló szakirodalmak, majd ezt követi a 3. alfejezet, amely az adatbázis és az alkalmazott módszertan rövid összefoglalást tartalmazza. A kutatás legfontosabb eredményeiről a 4. alfejezetben adunk számot, míg következtetéseink és javaslatunk az utolsó fejezetbe kerülnek beszerkesztésre.

## 2. ELMÉLETI HÁTTÉR

A szakirodalomban általában igen fontosnak tekintik a bizalmat a szövetkezetekben, különösen a tagok gazdasági és nem-gazdasági céljainak elérésében. Sok szerző (pl. Wilson, 2000; Borgen, 2001; Hansen et al., 2002; Szabó, 2010 stb.) szerint a szövetkezet versenyképességét javítja a szövetkezet tagjai között, illetve a szövetkezet tagsága és a szövetkezet (menedzsment) között meglévő bizalom (pl. a tranzakciós költségek csökkentésén keresztül).

A bizalom, mint kutatások tárgya az utóbbi két-három évtizedben több tudományágban is az érdeklődés középpontjába került, illetve képezte kutatások tárgyát. Többek között szociológusok, pszichológusok, közgazdászok és szervezetelmélettel foglalkozók tollából jelentek meg írások, melynek eredményeként számos bizalom-definíció (lásd többek között Csabina et al., 2001; Tóth, 2004; Nagy – Schubert, 2007 és Slobodan et al., 2015 munkáit) és bizalom-modell (pl. Sholtes, 1998) látott napvilágot.

A talán egyik legáltalánosabb – kutatási témánk szempontjából is leginkább relevanciával bíró – megfogalmazás szerint a bizalom azt az előfeltételezést jelenti, hogy egy tranzakcióban a másik fél betartja ígéretét (Levi, 1998). Nagyban hasonló megközelítéssel él Sabel (1993) és Barney – Hansen (1994) is, akik szerint a legegyszerűbben megfogalmazva a bizalom annak kifejeződése, hogy valaki elhiszi azt, hogy a másik fél nem fogja kihasználni a sebezhetőségét, nem fog semmilyen formában visszaélni azzal.

A bizalommal kapcsolatos tanulmányok közül az egyik legtöbbet idézett McAllister (1995) írása, aki alapvetően kétféle bizalmat különböztet meg:

érzelmi alapút („affective”), illetve racionális alapú („cognitive”) bizalmat. Az előbbi inkább szubjektív, érzelmekhez kötött, míg a második racionális kalkulációra, elemzésre, illetve empirikus evidenciákon alapul.

Hansen et al. (2002) a fenti kategóriákat továbbfejlesztették és folyamat alapú (dinamikus) megközelítést alkalmaztak. Két dimenzió mentén elemezték az érzelmi, illetve racionális alapú bizalom szerepét a szövetkezet tagságának megtartásában, a tagság elégedettségében, illetve a szövetkezet teljesítményében. Tanulmányukban amellet érvelnek, hogy „... a racionális és érzelmi alapú bizalomtípusok egy olyan folyamatra utalnak, ami alapján meghatározható, hogy egy személy, csoport, illetve szervezet megbízható-e” (Hansen et al., 2002: 43). A szerzők alkalmaznak egy további csoportosítást is: megkülönböztetik a tagok egymás közötti, valamint a tagok, illetve a menedzsment közötti bizalmat.

A tagok számos ok miatt csatlakozhatnak a szövetkezethez. Ezek lehetnek gazdasági természetű okok (például az input és/vagy output oldalon kedvezőbb árak), biztonsági motivációk (például biztonságosabb és stabilabb piacok) és szociális okok (például kapcsolat lehetősége a többi taggal). Hansen et al. (2002) szerint a tagok közötti bizalom inkább érzelmi alapú, míg a tagok és a menedzsment között inkább racionális. Érvelésünk szerint ez azért van így, mert a menedzsment teljesítménye a szövetkezet eredményességén és a szövetkezeti célok megvalósulásán keresztül objektíven megítélhető. A szerzők kiemelik, hogy a gyakorlatban a határok nem olyan egyértelműek: a tagok között és a tag-menedzsment relációban a bizalom jellemezhető érzelmi és racionális karakterisztikával is.

A tagok közötti bizalom eredményezheti az úgynevezett csoportkohézió kialakulását is. A csoportkohézió egyik megfogalmazása szerint a tagok azon vágya, hogy a csoportban maradjanak (Hellrieger et al., 1999). A csoportkohézió kialakulásának feltétele, hogy a tagok pozitív érzést tápláljanak egymással, illetve a csoporttal, mint egészszel szemben. Bollen and Hoyle (1990) a csoportkohéziót úgy definiálták, mint az egyének egy csoporthoz való tartozásának érzését és morális elköteleződését a csoporttagság iránt. A csoportkohézió kialakulásában mind a racionális komponenseknek (például múltbeli tapasztalatok, illetve jövőre vonatkozó várakozások a csoporttagságból eredően), mind pedig az érzelmi komponenseknek (például hangulat, érzés stb.) fontos szerepe lehet. A szerzők kutatásuk során arra a következtetésre jutottak, hogy a csoportkohézió fejlődésében a tagok közötti bizalom a fontosabb, amely inkább érzelmi karakterisztikával jellemezhető, így végső soron a csoportkohézió az érzelmi alapú bizalom magas szintjét feltételezi.



Az együttműködés egy folyamat, melyet a felek a kölcsönös előnyök realizálása érdekében alakítanak ki. A vonatkozó szakirodalmak szerint a magasabb szintű együttműködés segíti a gazdasági szereplők tevékenységének összehangolását (koordináció), amely végső soron javítja az együttműködésben részt vevők egyéni teljesítményét is (Smith et al., 1995). A sikeres együttműködéshez ugyanakkor a bizalom egy magas fokára van szükség az együttműködésben részt vevő tagok között és a tag-menedzsment relációban is. Hansen et al. (2002) szerint a bizalom mindkét típusának pozitív hatása van a szövetkezeti tagok elégedettségére és gazdasági teljesítményére. Továbbá felélezték, hogy a magasabb csoportkohézió szintén pozitív hatással bír a szövetkezeti tagsággal való elégedettség érzésére.

Az előzőekben taglalt elméleti háttérrel felhasználva, a továbbiakban egy primer adatgyűjtésből származó adatbázison elkülönítve vizsgáljuk a bizalom hatását a csoportkohézióra, illetve a teljesítményre és elégedettségre. A vizsgálatok során különös figyelmet szentelünk a racionális és érzelmi alapú bizalom megkülönböztetésének.

Kutatási hipotéziseink, illetve magának az egész kutatásnak a kidolgozásában nagyban támaszkodtunk Hansen et al. (2002), Bakucs et al. (2008) és Dudás – Fertő (2009) munkáira. A hivatkozott szerzőket követve 6 hipotézist fogalmaztunk meg, melyek közül a H1-H3 jelűek a bizalom és csoportkohézió közötti összefüggésekre vonatkoznak, míg a H4-H6 hipotézisek a bizalomnak a szövetkezeti tagok teljesítményére és elégedettségére gyakorolt hatására fókuszálnak.

H1: A tagok közötti (racionális alapú és érzelmi alapú) bizalom nagyobb hatással van a csoportkohézióra, mint a tagok és a szövetkezet menedzsmentje közötti (racionális alapú és érzelmi alapú) bizalom.

H2: A tagok közötti érzelmi alapú bizalom nagyobb hatással van a csoportkohézióra, mint a tagok közötti racionális alapú bizalom.

H3: A tagok és a menedzsment közötti érzelmi alapú bizalom nagyobb hatással van a csoportkohézióra, mint a tagok és menedzsment közötti racionális alapú bizalom.

H4: Mindkét típusú bizalom (racionális és érzelmi alapú) mindkét szinten (a tagok között, valamint a tagok és a menedzsment között) pozitív hatással van a tagság teljesítményére és elégedettségére.

H5: Az érzelmi alapú bizalom mindkét szinten (a tagok között, valamint a tagok és a menedzsment között) nagyobb hatással van a tagság teljesítményére, és elégedettségére, mint a racionális alapú bizalom mindkét szinten (a tagok között, valamint a tagok és a menedzsment között).

H6: A csoportkohézió pozitív hatással van a tagság teljesítményére és elégedettségére.

### **3. ANYAG ÉS MÓDSZER**

Az előző szerkezeti egységben ismertetett hipotézisek tesztelésére a PAPERIKAKERT TÉSZ Termelői Értékesítő Kft. (továbbiakban PAPERIKAKERT) termelői szervezet tagsága körében végeztünk kérdőíves felmérést. Az adatfelvételezésre 2015 májusa és októbere között került sor. Összesen 144 taggazdaságtól sikerült értékelhető válaszokat kapnunk a vizsgálatokhoz, amely a teljes tagsághoz mérten 48,6%-os válaszadási aránynak felel meg. Az adatgyűjtés kérdezőbiztosok közreműködésével került megvalósításra, ami magyarázza a magasabb válaszadási arányt, illetve biztosította a kérdőív kérdéseinek lényegében hiánytalan megválaszolását. A kutatás módszertani hátterének további ismertetése előtt essék néhány szó a vizsgálat tárgyát képező termelői szerveződésről.

A PAPERIKAKERT 2009. május 11-én alig több mint 30 alapító taggal alakult meg Békés megyében, Pusztatotlakán. Előzetes elismerést a TÉSZ 2009 szeptemberében kapott, míg végleges elismerésére 2013-ban került sor. A szövetkezet taglétszáma, a lefedett termőterület és árualap az alapítást követő években dinamikusan növekedett, melynek ismérvei: 2012-re a taglétszám megközelítette a 140-et, a tagok által használt terület meghaladta a 700 hektárt, az előállított zöldség- és gyümölcs árualap pedig a 13,5 ezer tonnát. 2015-re vonatkozó adatok alapján elmondható, hogy a taglétszám 300 körül jár, a tagok által használt termőterület pedig megközelíti a 1400 hektárt, melyből több mint 1000 hektáron folyik zöldség- és gyümölcstermesztés. A tagi gazdaságokban létrehozott árualap több mint 24 ezer tonna.

A tagság jellemzően három megye gazdálkodói köréből kerül ki, nevezetesen: Békés, Csongrád és Szabolcs-Szatmár-Bereg megye. Fontos megjegyezni ugyanakkor, hogy Nógrád, Heves, Pest és Hajdú-Bihar megyékből is vannak tagjai az együttműködésnek, ami jól jelzi, a szövetkezet meglehetősen kiterjedt területen végzi tevékenységét.

A szövetkezet legfontosabb termékei a következőképpen alakulnak: a zöldségfélék közül a paprikafélék, hagymafélék, káposztafélék, paradicsom, burgonya és gyökérszöszvények, illetve dinnyefélék dominálják a termelési szerkezetet, míg a gyümölcsfélék közül kiemelkedik az alma, illetve a csonthejas gyümölcsök.

Mint arra már a korábbiakban is hivatkoztunk, a kutatás megtervezésében, a kérdőív kialakításában nagymértékben támaszkodtunk Hansen et al. (2002), Bakucs et al. (2008) és Dudás – Fertő (2009) munkáira, az általuk használt változókkal és módszertannal dolgoztunk, így biztosítva az eredmények összehasonlításának lehetőségét.

A felmérésben használt kérdéseket az 1. táblázatban foglaltuk össze. A kérdőív egy-egy kérdéssel mérte a tagok közötti, illetve a tagok és menedzsment közötti racionális és érzelmi bizalom szintjét. Szintén egy-egy kérdéssel gyűjtöttünk információt a csoportkohézió és az elégedettség mértékéről. A válaszadók 1–7 skálán értékelték az egyes kérdéseket annak megfelelően, hogy azokkal mennyire értenek egyet: 1– egyáltalán nem; 7– teljes mértékben.

**1. táblázat: A felmérésben használt kérdések**

|  |
|--|
| <p><b>RACIONÁLIS ALAPÚ BIZALOM</b><br/>                 (1) Amikor azt értékelem, hogy megbízhatok-e egy másik szövetkezeti tagban, ugyanúgy ésszerűen járok el, mint más üzleti partnerek esetében <i>(egy másik szövetkezeti taggal szembeni racionális bizalom szintje)</i><br/>                 (2) Amikor azt értékelem, hogy megbízhatok-e a szövetkezet vezetőiben, ugyanúgy ésszerűen járok el, mint más üzleti partnerek esetében <i>(a szövetkezet menedzsmentjével szembeni racionális bizalom szintje)</i></p> |
| <p><b>ÉRZELMI ALAPÚ BIZALOM</b><br/>                 (1) Úgy érzem, hogy bízhatok a többi szövetkezeti tagban <i>(egy másik szövetkezeti taggal szembeni érzelmi bizalom szintje)</i><br/>                 (2) Úgy érzem, hogy bízhatok a szövetkezet vezetőiben <i>(a szövetkezet menedzsmentjével szembeni érzelmi bizalom szintje)</i></p>  |
| <p><b>CSOPORTKOHÉZIÓ</b><br/>                 (1) Úgy érzem, hogy a szövetkezeti tagság nemcsak anyagi előnyöket ad nekem, hanem egyben egy közösséghez való tartozást is jelent</p>   |
| <p><b>TELJESÍTMÉNY ÉS ELÉGEDETTSÉG</b><br/>                 (1) Úgy ítélem meg, hogy a szövetkezeti tagság jelentős gazdasági hasznot eredményezett a vállalkozásom számára</p>  |
| <p><b>KONTROLL VÁLTOZÓK</b><br/>                 (1) Üzemméret<br/>                 (2) Tagsági évek<br/>                 (3) Iskolai végzettség</p>   |

Forrás: saját összeállítás Hansen et al., 2002; Bakucs et al., 2008 és Dudás-Fertő, 2009 alapján

A korábban hivatkozott szakirodalmi forrásokat követve a vizsgálatokat hierarchikus regressziós modellek építésével végeztük el. A regressziós modellek módszertani háttéréként Sajtos – Mitev (2007) könyvét használtuk. A számítások során kiemelkedő figyelmet fordítottunk a módszertani korrektségre; a változó-szett elemzésre való alkalmasságának, illetve az épített

modellek megfelelőségének ellenőrzésében (validálás) Székelyi – Barna (2008) könyvét vettük alapul.

Módszertani megfontolásból a következő változókat vontuk be a regressziós modellekbe, mint kontroll változók: hektárban kifejezett üzemméret, a szervezetben tagként eltöltött évek száma és a gazdálkodó legmagasabb iskolai végzettségét kifejező jelzőszám (0–12; ahol 0– kevesebb, mint 8 általános iskolai osztály; 12– tudományos (PhD) fokozat).

#### **4. KUTATÁSI EREDMÉNYEK**

A vizsgálatokba bevont változók fontosabb leíró statisztikáit, illetve a változók közötti kapcsolat erősségét indikáló szorzatmomentumos (Pearson) korrelációs koefficiens értékeit a 2. táblázatban foglaltuk össze. Az egyes kérdésekre adott gazdálkodói válaszok átlagai összességében pozitívan értékelhetők: az elégedettséget, a csoportkohéziót és a különböző aspektusokban értelmezett bizalom szintjét a válaszadók átlagosan 5 fölötti szintre értékelték az 1–7 skálán, sőt a menedzsment irányába megnyilvánuló bizalom szintje mindkét relációban 6 fölötti értékelést kapott. Természetesen az átlaghoz tartozó relatíve jelentős szórásértékek némileg óvatosságra intenek, jelezve, hogy az egyes kérdések megítélésében a gazdálkodók nem egységesek, esetenként igencsak szélsőségesek.

A kutatás során az „Úgy ítélem meg, hogy a szervezeteti tagság jelentős gazdasági hasznot eredményezett a vállalkozásom számára” állítás értékelésén keresztül próbáltunk képet kapni a tagok szervezeteti tagságukkal való elégedettségéről. A tapasztalatok azt mutatják, hogy a kapott válaszok számított középértéke 5,16 ( $s=1,69$ ), ami összességében jónak minősíthető. További pozitívum, hogy az adatsorra számított aszimmetria mutató (A) is negatív előjelű, vagyis több olyan válaszadó volt, aki átlag fölötti számértékkel minősítette elégedettségét (a módusz értéke is 7!). A csoportkohéziót indikáló kérdés kapcsán is hasonló következtetéseket tudunk megfogalmazni: az „Úgy érzem, hogy a szervezeteti tagság nemcsak anyagi előnyöket ad nekem, hanem egyben egy közösséghez való tartozást is jelent” állításra adott számszerű értékelések átlaga 5,33 ( $s= 1,87$ , ugyanakkor  $A= -0,894!$ )

A bizalom egyes megközelítéseire kapott válaszokat értékelve a következő összefoglaló megállapítások tehetők:

- a tagok és menedzsment viszonylatban megnyilvánuló bizalom (mind a racionális, mind pedig az érzelmi) szintje statisztikailag igazolhatóan magasabb (6,01 és 6,18), mint a tagok közötti bizalomé (5,19 és 5,21);

2. táblázat: A vizsgálatba bevont változók leíró statisztikája és az összefüggés-vizsgálatok outputjai (Pearson-féle korrelációs koefficiensek)

|    | Változók   | Átlag | Szórás | 1.      | 2.      | 3.      | 4.      | 5.      | 6.     | 7.     | 8.    | 9. |
|----|--|-------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|--------|-------|----|
| 1. | Teljesítmény és elégedettség (-)                         | 5,16  | 1,69   | 1       |         |         |         |         |        |        |       |    |
| 2. | Szövetkezeten belüli csoportkohézió (-)                  | 5,33  | 1,87   | 0,782** | 1       |         |         |         |        |        |       |    |
| 3. | Racionális alapú bizalom tagok között (-)                | 5,19  | 1,90   | 0,615** | 0,586*  | 1       |         |         |        |        |       |    |
| 4. | Érzelmi alapú bizalom tagok között (-)                   | 5,21  | 1,78   | 0,687** | 0,777** | 0,759** | 1       |         |        |        |       |    |
| 5. | Racionális alapú bizalom tagok és menedzsment között (-) | 6,01  | 1,39   | 0,663** | 0,721** | 0,727** | 0,735** | 1       |        |        |       |    |
| 6. | Érzelmi alapú bizalom tagok és menedzsment között (-)    | 6,18  | 1,29   | 0,733** | 0,815** | 0,704** | 0,834** | 0,873** | 1      |        |       |    |
| 7. | Gazdaság által használt földterület (ha)                 | 30,3  | 89,1   | 0,090   | 0,056   | 0,050   | 0,056   | -0,001  | -0,007 | 1      |       |    |
| 8. | Tagként szövetkezetben eltöltött évek száma (év)         | 6,18  | 1,39   | -0,007  | 0,106   | 0,044   | 0,108   | 0,180   | 0,205  | -0,068 | 1     |    |
| 9. | Legmagasabb iskolai végzettség (0-12)                    | 6,17  | 2,61   | 0,041   | 0,082   | 0,095   | 0,095   | 0,069   | 0,049  | 0,220  | 0,334 | 1  |

Forrás: Saját számítás

Megjegyzések: \*  $p < 0,05$  \*\*  $p < 0,01$  \*\*\*  $p < 0,001$

- az érzelmi alapú bizalom szintje mind a tag-menedzsment, mind pedig a tag-tag relációban némileg magasabb (5,21 és 6,18) mint a racionális bizalomé (5,19 és 6,01), ugyanakkor a statisztikai modellek (ANOVA) ezeket a differenciákat nem azonosították relevánsnak.

A kontroll változókhoz tartozó számértékekből kiolvasható, hogy a min-tában az átlagos üzemméret 30,3 hektár ( $s=89,1$ ), ami relatíve magas érték. Mindebből nagy valószínűséggel az következik, hogy a zöldség-gyümölcs termesztés mellett egyéb mezőgazdasági tevékenységet is végeznek a gazdasági egységek. A kérdőív további kérdései kiértékelésének eredményei szerint jellemző a felmért üzemi körben a szántóföldi növénytermesztő (konvencionális gabonatermesztés) tevékenység. Az átlagos válaszadó több mint 6 éve tagja a szövetkezetnek, míg legmagasabb iskolai végzettség egy 6,17-es technikai számmal minősíthető, ami (bár módszertanilag így minősíteni nem feltételenül helyes) szakirányú mezőgazdasági szakközépiskolai végzettségnek feleltethető meg.

A bizalom a csoportkohézióra, illetve a tagok teljesítményére és elégedettségére eltérő mértékben hat, amely hatások erősségének és irányának vizsgálata alapvető fontosságú. A magas mérési szintű változók közötti kapcsolat azonosítására használatos Pearson-féle korrelációs együtthatók azt mutatják, hogy a kontroll-változók és a többi változó között lényegében nincs lineáris összefüggés. A kontroll-változók közötti összefüggések közül egy jelenséget tartunk célszerűnek kiemelni: a tagsági évek száma és a legmagasabb iskolai végzettség között gyenge (és nem szignifikáns!) kapcsolat azonosítható (0,334), ami arra utal, hogy kezdetben jellemzően magasabb végzettségű tagok léptek be a szövetkezetbe, majd később alacsonyabb végzettségűek is csatlakoztak.

A teljesítmény és elégedettség változó mind a csoportkohézióval, mind pedig a bizalom-változókkal szignifikáns, közepes-erős pozitív kapcsolatban áll. A legerősebb kapcsolat a csoportkohézióval mutatható ki (0,782), ugyanakkor az indikátor nagyságrendileg hasonló erősséget mutat a tagok és menedzsment közötti érzelmi alapú bizalom szintjével (0,733) is. A csoportkohézió és a bizalmi változók között valamennyi esetben szignifikáns és pozitív irányú kapcsolat jelentkezik. A legerősebb összefüggést a kohézióval a tagok és menedzsment közötti érzelmi alapú bizalom (0,815), valamint a tagok közötti érzelmi bizalom (0,777) mutatja. A bizalmi változók között szintén közepes erősségű szignifikáns kapcsolatok azonosíthatók, amely felveti a multikollinearitás problémáját. A multikollinearitás tesztelése irányuló vizsgálat megnyugtató eredménnyel zárult [a Variancia Infláló Faktor (VIF) értéke kevesebb, mint 3], továbbá az egyes adatsorok normalitásának

tesztelésére irányuló statisztikai eljárások is pozitív eredménnyel végződtek. Mindezek alapján a változókat alkalmasnak minősítettük a további vizsgálatokhoz.

A H1–H3 jelű hipotéziseket tesztelő hierarchikus regressziós modellek legfontosabb outputjait a 3. táblázat tartalmazza. A csoportkohézió, mint függő/magyarázott változó magyarázatára a független/magyarázó változókat a következő sorrendben vittük be a regressziós modellekbe: (1) a három kontroll-változó; (2) a tagok közötti racionális alapú bizalom; (3) a tagok közötti érzelmi alapú bizalom; (4) a tagok és menedzsment között racionális bizalom; (5) a tagok és menedzsment közötti érzelmi alapú bizalom.

**3. táblázat: A racionális és érzelmi alapú bizalom hatása a csoportkohézióra (a hierarchikus regressziós modellek outputjainak összefoglaló táblázata)**

| Változók                 | Beta Coef. | Beta (CI95%)    | R <sup>2</sup> | dR <sup>2</sup> |
|--------------------------|------------|-----------------|----------------|-----------------|
| <i>1. lépés</i>          |            |                 |                |                 |
| Konstans                 | -0,349     | -0,649 – -0,050 | 0,021          | NA              |
| Üzemméret                | 0,064      | -0,253 – 0,380  | F-sig.: 0,659  |                 |
| Tagsági évek             | 0,149      | -0,152 – 0,451  |                |                 |
| Iskolai végzettség       | 0,095      | -0,198 – 0,388  |                |                 |
| <i>2. lépés</i>          |            |                 |                |                 |
| Konstans                 | -0,169     | -0,421 – 0,083  | 0,275          | 0,254           |
| Üzemméret                | 0,037      | -0,223 – 0,296  | F-sig.: 0,000  |                 |
| Tagsági évek             | 0,111      | -0,136 – 0,359  |                |                 |
| Iskolai végzettség       | 0,030      | -0,211 – 0,271  |                |                 |
| Racionális bizalom – tag | 0,603**    | 0,409 – 0,797   |                |                 |
| <i>3. lépés</i>          |            |                 |                |                 |
| Konstans                 | -0,076     | -0,276 – 0,124  | 0,605          | 0,330           |
| Üzemméret                | 0,017      | -0,187 – 0,221  | F-sig.: 0,000  |                 |
| Tagsági évek             | 0,031      | -0,165 – 0,227  |                |                 |
| Iskolai végzettség       | 0,009      | -0,181 – 0,198  |                |                 |
| Racionális bizalom – tag | -0,007     | -0,240 – 0,226  |                |                 |
| Érzelmi bizalom – tag    | 0,766**    | 0,545 – 0,988   |                |                 |
| <i>4. lépés</i>          |            |                 |                |                 |
| Konstans                 | -0,033     | -0,221 – 0,154  | 0,647          | 0,042           |
| Üzemméret                | 0,037      | -0,153 – 0,227  | F-sig.: 0,000  |                 |
| Tagsági évek             | -0,029     | -0,214 – 0,156  |                |                 |
| Iskolai végzettség       | 0,007      | -0,169 – 0,183  |                |                 |
| Racionális bizalom – tag | -0,175     | -0,411 – 0,062  |                |                 |

A 3. táblázat folytatása

| Változók                  | Beta Coef. | Beta (CI95%)   | R <sup>2</sup> | dR <sup>2</sup> |
|---------------------------|------------|----------------|----------------|-----------------|
| Érzelmi bizalom – tag     | 0,606**    | 0,381 – 0,831  |                |                 |
| Racionális bizalom – men. | 0,316**    | 0,139 – 0,492  |                |                 |
| 5. lépés                  |            |                |                |                 |
| Konstans                  | 0,001      | -0,177 – 0,179 | 0,705          | 0,058           |
| Üzemméret                 | 0,052      | -0,127 – 0,231 | F-sig.: 0,000  |                 |
| Tagsági évek              | -0,067     | -0,243 – 0,109 |                |                 |
| Iskolai végzettség        | 0,022      | -0,144 – 0,188 |                |                 |
| Racionális bizalom – tag  | -0,145     | -0,369 – 0,078 |                |                 |
| Érzelmi bizalom – tag     | 0,370**    | 0,113 – 0,627  |                |                 |
| Racionális bizalom – men. | 0,073      | -0,151 – 0,297 |                |                 |
| Érzelmi bizalom – men.    | 0,383**    | 0,146 – 0,621  |                |                 |

Forrás: Saját számítás

Megjegyzések: \*  $p < 0,05$ ; \*\*  $p < 0,01$

Néhány gondolat a regressziós modellek validálásáról. Az 1. lépésben olyan többváltozós regressziós modellt építettünk, melyben magyarázó változóként csak a kontroll-változókat léptettük be egyszerű „enter” eljárással. A három változó egyikének sem tekinthető az egyedi hatása szignifikánsnak, továbbá a változó-szett a csoportkohézió teljes varianciájának alig több mint 2%-át volt képes megmagyarázni, melyet a kapcsolódó vizsgálat (ANOVA, F-sig.: 0,659) kevésnek minősített, tehát a modell statisztikai értelemben nem érvényes. A második lépésben a magyarázó változók közé bevontuk a tagok közötti racionális bizalmat, amely változó egyedi parciális hatása már szignifikáns. A modellben a megmagyarázási arány 27,5%-ra emelkedett, melynek köszönhetően statisztikailag is releváns modellt kaptunk (F-sig.: 0,000). Az új változó bevonásával a megmagyarázott variancia ( $dR^2$ ) 25,4%-kal nőtt. A következő lépésekben bevont újabb és újabb változók hatására a végső (5. lépés) modellben szereplő magyarázó változók a csoportkohézió heterogenitását 70,5%-ban voltak képesek megmagyarázni.

Az első (H1) hipotézis azt feltételezi, hogy a tagok közötti bizalom jobban befolyásolja a szövetkezeten belüli csoportkohéziót, mint a tagok és a menedzsment relációjában megjelenő bizalom szintje. Eredményeink azt mutatják, hogy a tagok közötti bizalom (racionális és érzelmi) a csoportkohézió varianciájának 58,4%-át képes magyarázni (2. lépés  $dR^2 = 0,254$  és 3. lépés  $dR^2 = 0,330$ ), míg a bizalom szintje a tagok és menedzsment között mindössze 10%-át (4. lépés  $dR^2 = 0,042$  és 5. lépés  $dR^2 = 0,058$ ). Ugyanakkor a végső modellben az



érzelmi alapú bizalom parciális hatása mindkét relációban szignifikáns, a beta érték között nem azonosítható érdemi differencia (0,370 vs. 0,383), ráadásul a konfidencia-intervallumok (CI95%) is nagymértékben átfednek (0,113-0,627 vs. 0,146-0,621). Mindezek alapján a H1 hipotézist elutasítjuk.

A H2 hipotézisünk szerint a csoportkohéziót a tagok közötti érzelmi alapú bizalom szintje jobban befolyásolja, mint a racionális alapú. Modelljeinkben az érzelmi bizalom a teljes variancia 33%-át magyarázza (3. lépés  $dR^2=0,330$ ), míg az érzelmi alapú csak 25,4%-át (2. lépés  $dR^2=0,254$ ). Továbbá a harmadik iterációban az érzelmi alapú bizalomhoz tartozó szignifikáns koefficiens érték (0.766) is azt támasztja alá, hogy a H2 hipotézist el kell fogadnunk, hiszen a hivatkozott modellben a racionális bizalom parciális (kontrollált) hatása lényegében eliminálódott (-0,007).

A H3 hipotézisünk szerint a tag-menedzsment relációban megjelenő érzelmi alapú bizalom jelentősebb hatást gyakorol a csoportkohézióra, mint a racionális bizalom. Eredményeink támogatják ezt a hipotézist, két okból is: a negyedik körben belépő racionális bizalom a megmagyarázott varianciát 4,2%-kal növelte, míg az utolsó körben bevont érzelmi dimenzió esetében ez az érték 5,8%. Végezetül a végső modell tag-menedzsment relációban csak az érzelmi bizalom parciális hatását mutatja szignifikánsnak. A H3 hipotézisünket mindezen indokokra hivatkozással elfogadjuk.

A 4. táblázat mutatja a hipotézisek második csoportjának tesztelésére épített statisztikai modellek eredményeit. A hipotézisek (H4–H6) különböző aspektusban a bizalom és csoportkohézió hatását feltételezik a tagok szövetségi tagságból eredő teljesítményére és elégedettségére. A független változók a táblázatban foglaltak szerint kerültek bevonásra a modellekbe.

**4. táblázat: A racionális és érzelmi alapú bizalom hatása a tagság teljesítményére és elégedettségére (a hierarchikus regressziós modellek outputjainak összefoglaló táblázata)**

| Változók           | Beta Coef. | Beta (CI95%)    | R <sup>2</sup> | dR <sup>2</sup> |
|--------------------|------------|-----------------|----------------|-----------------|
| <i>1. lépés</i>    |            |                 |                |                 |
| Konstans           | -0,454     | -0,779 - -0,130 | 0,009          | NA              |
| Üzemméret          | 0,124      | -0,219 - 0,467  | F-sig.: 0,884  |                 |
| Tagsági évek       | 0,000      | -0,327 - 0,326  |                |                 |
| Iskolai végzettség | 0,030      | -0,287 - 0,347  |                |                 |
| <i>2. lépés</i>    |            |                 |                |                 |
| Konstans           | -0,248     | -0,513 - 0,017  | 0,128          | 0,119           |
| Üzemméret          | 0,093      | -0,179 - 0,366  | F-sig.: 0,000  |                 |
| Tagsági évek       | -0,044     | -0,304 - 0,216  |                |                 |

A 4. táblázat folytatása

| Változók                  | Beta Coef. | Beta (CI95%)   | R <sup>2</sup> | dR <sup>2</sup> |
|---------------------------|------------|----------------|----------------|-----------------|
| Iskolai végzettség        | -0,044     | -0,297 - 0,209 |                |                 |
| Racionális bizalom – tag  | 0,690**    | 0,486 - 0,894  |                |                 |
| 3. lépés                  |            |                |                |                 |
| Konstans                  | -0,179     | -0,421 - 0,062 | 0,502          | 0,374           |
| Üzemméret                 | 0,079      | -0,168 - 0,325 | F-sig.: 0,000  |                 |
| Tagsági évek              | -0,103     | -0,340 - 0,134 |                |                 |
| Iskolai végzettség        | -0,060     | -0,289 - 0,169 |                |                 |
| Racionális bizalom – tag  | 0,241*     | 0,041 - 0,523  |                |                 |
| Érzelmi bizalom – tag     | 0,565**    | 0,297 - 0,833  |                |                 |
| 4. lépés                  |            |                |                |                 |
| Konstans                  | -0,139     | -0,373 - 0,095 | 0,544          | 0,042           |
| Üzemméret                 | 0,098      | -0,139 - 0,335 | F-sig.: 0,000  |                 |
| Tagsági évek              | -0,160     | -0,392 - 0,071 |                |                 |
| Iskolai végzettség        | -0,061     | -0,281 - 0,158 |                |                 |
| Racionális bizalom – tag  | 0,081      | -0,213 - 0,376 |                |                 |
| Érzelmi bizalom – tag     | 0,412**    | 0,131 - 0,693  |                |                 |
| Racionális bizalom – men. | 0,301**    | 0,080 - 0,521  |                |                 |
| 5. lépés                  |            |                |                |                 |
| Konstans                  | -0,102     | -0,328 - 0,124 | 0,589          | 0,045           |
| Üzemméret                 | 0,114      | -0,114 - 0,341 | F-sig.: 0,000  |                 |
| Tagsági évek              | -0,201     | -0,424 - 0,023 |                |                 |
| Iskolai végzettség        | -0,046     | -0,257 - 0,165 |                |                 |
| Racionális bizalom – tag  | 0,113      | -0,171 - 0,396 |                |                 |
| Érzelmi bizalom – tag     | 0,160      | -0,167 - 0,487 |                |                 |
| Racionális bizalom – men. | 0,042      | -0,243 - 0,327 |                |                 |
| Érzelmi bizalom – men.    | 0,409**    | 0,108 - 0,711  |                |                 |
| 6. lépés                  |            |                |                |                 |
| Konstans                  | -0,103     | -0,306 - 0,101 | 0,672          | 0,083           |
| Üzemméret                 | 0,084      | -0,121 - 0,289 | F-sig.: 0,000  |                 |
| Tagsági évek              | -0,162     | -0,365 - 0,040 |                |                 |
| Iskolai végzettség        | -0,058     | -0,248 - 0,132 |                |                 |
| Racionális bizalom – tag  | 0,196      | -0,063 - 0,454 |                |                 |
| Érzelmi bizalom – tag     | -0,051     | -0,362 - 0,259 |                |                 |
| Racionális bizalom – men. | 0,000      | -0,257 - 0,257 |                |                 |
| Érzelmi bizalom – men.    | 0,190*     | 0,010 - 0,370  |                |                 |
| Csoportkohézió            | 0,572**    | 0,303 - 0,841  |                |                 |

Forrás: Saját számítás

Megjegyzések: \*  $p < 0,05$ ; \*\*  $p < 0,01$

A negyedik hipotézisünk (H4) azt feltételezi, hogy a bizalom mindkét típusának (racionális és érzelmi alapú) mindkét szinten (tagok között és tag-menedzsment relációban) pozitív hatása van a teljesítményre és elégedettségre. Eredményeink csak részben támasztják alá ezt a hipotézist: az egyes iterációkba bekerülő bizalom típusoknak parciálisan szignifikáns és pozitív hatásuk van a függő változóra (2.–5. lépések), ugyanakkor a végső modellben (a 6. lépés után) csak a tagok és a menedzsment közötti érzelmi alapú bizalom rögzített hatása igazolható statisztikailag (0,190).

A H5 hipotézisben megfogalmazott előfeltételezés szerint mindkét relációban az érzelmi alapú bizalom nagyobb hatással van az elégedettség alakulására, mint a racionális bizalom. A 3. és 5. iterációkban bevont érzelmi bizalom dimenziók a teljesítmény és elégedettség heterogenitásának 41,9%-át magyarázzák, míg a 2 és 4. lépésben bekerült racionális bizalom esetében ez az érték 16,1%. Bár a végső modellben csak a tagok és menedzsment közötti érzelmi alapú bizalom pozitív hatása bizonyul szignifikánsnak, de a tagok közötti racionális bizalom (2. lépés) 11,9%-kal növeli a megmagyarázási arányt, míg az érzelmi bizalom 37,4%-kal (3. lépés). A tagok és menedzsment közötti kognitív bizalom az elégedettség varianciájának 4,2%-át magyarázza (5. lépés), ugyanakkor a racionális 4,5%-ot (5. lépés). Mindezek alapján a H5 hipotézist elfogadjuk.

Végezetül a H6 hipotézis azt feltételezi, hogy a csoportkohézió szignifikáns és pozitív hatással van a tagság teljesítményére és elégedettségére. Ez a hipotézis egyértelműen igazolható. Az utolsó iterációban (6. lépés) bevont csoportkohézió 8,6%-kal növelte meg a megmagyarázási arányt, továbbá parciális hatása is szignifikáns (beta: 0,572).

Miután kutatásunkat lényegében azonos módszertani megközelítésben végeztük, mint Hansen et al. (2002), Bakucs et al. (2008) és Dudás-Fertő (2009), ezért lehetővé válik az eredmények összehasonlítása. A hivatkozott kutatók hipotézisek tesztelésére irányuló eredményeit és a mi eredményeink összefoglalást az 5. táblázat tartalmazza.

Hivatkozással arra, hogy Hansen et al. (2002) az Amerikai Egyesült Államokban működő két termelői szervezetnél végezte a felméréseket, ami teljesen más közeg (más múlt, más kultúra és eltérő jogi szabályozás stb.), ezért eredményeinket csak Bakucs et al. (2008) és Dudás-Fertő (2009) eredményeivel vetjük össze, akik szintén magyar termelői szerveződések-ből gyűjtött információkkal dolgoztak (Bakucs et al. (2008) – MÓRAKERT Szövetkezet; Dudás-Fertő (2009) – ZÖLD-TERMÉK Szövetkezet).

5. táblázat: A témában végzett korábbi kutatások tapasztalatainak összefoglalása

| Hipotézisek  | Hansen et al. (2002) (1)                          | Hansen et al. (2002) (2) | Bakucs et al. (2008) | Dudás-Fertő (2009) | PAPRIKAKERT |
|--|---|--------------------------|----------------------|--------------------|-------------|
|  | Hipotézis igazolt?<br>I– Igen; N– Nem; R– Részben |                          |                      |                    |             |
| H1: A tagok közötti (racionális alapú és érzelmi alapú) bizalom nagyobb hatással van a csoportkohézióra, mint a tagok és a szervezet menedzsmentje közötti (racionális alapú és érzelmi alapú) bizalom   | I   | I                        | N                    | N                  | N           |
| H2: A tagok közötti érzelmi alapú bizalom nagyobb hatással van a csoportkohézióra, mint a tagok közötti racionális alapú bizalom   | I   | N                        | I                    | I                  | I           |
| H3: A tagok és a menedzsment közötti érzelmi alapú bizalom nagyobb hatással van a csoportkohézióra, mint a tagok és menedzsment közötti racionális alapú bizalom   | I   | N                        | I                    | I                  | I           |
| H4: Mindkét típusú bizalom (racionális és érzelmi alapú) mindkét szinten (a tagok között, valamint a tagok és a menedzsment között) pozitív hatással van a tagság teljesítményére és elégedettségére   | I   | R                        | I                    | R                  | R           |
| H5: Az érzelmi alapú bizalom mindkét szinten (a tagok között, valamint a tagok és a menedzsment között) nagyobb hatással van a tagság teljesítményére és elégedettségére, mint a racionális alapú bizalom mindkét szinten (a tagok között, valamint a tagok és a menedzsment között) | I   | N                        | I                    | R                  | I           |
| H6: A csoportkohézió pozitív hatással van a tagság teljesítményére és elégedettségére  | I   | I                        | I                    | I                  | I           |

Forrás: Saját számítás

A kutatási eredmények összevetésével a következő megállapítások fogalmazhatók meg:

- Mindhárom termelői szerveződés esetében a bizalom meghatározó szerepet tölt be a csoportkohézió kialakulásában;
- A vizsgált termelői szervezések mindegyikére igaz, hogy a csoportkohézió kialakulásában mind tagok közötti, mind pedig a tagok és menedzsment közötti meglévő bizalomnak szerepe van. Fontos tapasztalat, hogy szintén minden esetben a tagok és menedzsment közötti érzelmi alapú bizalom szintje a leginkább meghatározó;
- A tagok közötti érzelmi alapú bizalom minden esetben fontosabb a csoportkohézió szempontjából, mint a racionális alapú bizalom;
- A tagok és menedzsment közötti érzelmi alapú bizalom mindhárom szövetkezetnél nagyobb hatással van a csoportkohézióra, mint a racionális alapú bizalom.
- Mindhárom szövetkezetnél mindkét szinten (a tagok között, valamint a tagok és menedzsment között) sikerült igazolni a bizalom tagok teljesítményére és elégedettségében betöltött fontos szerepét, ugyanakkor a tapasztalatok szerint ebben is inkább a bizalom érzelmi dimenziójának van fontosabb szerepe, szemben a racionálissal. (Fontosnak tartjuk megjegyezni, hogy Bakucs et al. (2008) a MÓRAKERT Szövetkezetnél úgy találta, hogy az elégedettség szempontjából a racionális bizalom is meghatározó!);
- Az eredmények egyöntetűen azt mutatják, hogy az érzelmi alapú bizalom szerepe a tagok elégedettség érzésében erősebb, mint a racionális bizalomé;
- A csoportkohézió mindhárom szövetkezetnél pozitív és szignifikáns hatást gyakorolt a tagok elégedettségére és teljesítményére.

## 5. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

A tanulmány a bizalom szerepét vizsgálja egy mezőgazdasági marketing szövetkezetben a magyar zöldség-gyümölcs ágazatban. Konkretizálva, kutatásunkban a bizalom hatását elemeztük a tagok szövetkezet iránti elköteleződésére és a szövetkezeti tagsággal való elégedettségére. A bizalom két dimenzió mentén (érzelmi és racionális) és két relációban (tagok közötti, valamint tagok és menedzsment között) képezte a kutatás tárgyát.

Kutatási eredményeink alapján a következő téziseket (T) tudjuk megfogalmazni:

T1: A tagok közötti és a tag-menedzsment közötti (érzelmi és racionális) bizalomnak jelentős hatása van a csoportkohézióra. Ugyanakkor számításaink eredményei azt jelzik, hogy a csoportkohézió fejlődésében a tagok közötti bizalom szintje némileg fontosabb, illetve a bizalom dimenziók közül az érzelmi dimenzió hatása jelentősebb.

T2: A csoportkohéziót a tagok közötti érzelmi bizalom szintje nagyobb mértékben determinálja, mint a racionális bizalomé.

T3: A csoportkohézió kialakulásában a tagok és menedzsment között meglévő érzelmi alapú bizalom szerepe nagyobb, mint a racionális bizalomé.

T4: A bizalom jelentős hatást gyakorol a szövetkezeti tagok elégedettségére.

T5: A szövetkezeti tagok elégedettségének alakulásában az érzelmi bizalom hatása nagyobb, mint a kognitív. Eredményeink ugyanakkor azt mutatják, hogy az érzelmi bizalom leginkább a tagság és menedzsment relációban hat az elégedettségre.

T6: A csoportkohézió jelentős hatást gyakorol a szövetkezeti tagok elégedettségére.

Tanulmányunk egyik legfontosabb eredményeként tartjuk számon, hogy vizsgálataink rámutattak arra a tényre, hogy a termelői szerveződések sikerességében a tagok és menedzsment relációban megjelenő bizalomnak kulcsfontosságú szerepe van. Természetesen ez nem jelenti azt, hogy a tagok közötti bizalom fontossága marginális lenne. E megállapításunk tökéletes összecseng Kovács et al. (2016) eredményeivel is.

Kutatásunk egy esettanulmány, ezért önmagában nem vagy csak korlátozottan általánosítható minden termelői szerveződésre Magyarországon. Ugyanakkor fontosnak tartjuk megjegyezni, hogy azonos módszertani megközelítésben Bakucs et al. (2008) és Dudás – Fertő (2009) más-más szervezeteknél végzett ebben a témában kutatásokat. Mint bemutattuk, eredményeik jelentős átfedéseket mutatnak a jelen kutatás eredményeivel, ami már lehetővé tesz némi általánosítást. Természetesen további kutatások szükségesek a bizalom szerepének tisztázására a termelői szerveződések sikerességében.

## **HIVATKOZOTT IRODALMAK**

Baksa A. – Vásáry M. (2014): Aktualitások A Közös Agrárpolitikáról: A változások oka és eredménye, Mezőzombor: Innosco Közhasznú Alapítvány. p. 241.

- Bakucs, L. Z. – Fertő, I. – Szabó, G. G. (2008): The Impact of Trust on Co-operative Membership Performance and Satisfaction in the Hungarian Horticulture. In: Cs. Csáki and Cs. Forgács (szerk.), *Agricultural Economics and Transition: „What was expected, what we observed, the lessons learned. Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe Vol. 44.* Halle: Leibniz Institute für Agrarentwicklung in Mittel and Osteurope, pp. 382–392.
- Baranyai Zs. (2015): Géphasználati együttműködések: Elmélet és gyakorlat a magyar mezőgazdaságban. Miskolc: A közgazdasági-módszertani képzés fejlesztésért Alapítvány, 320 p. ISBN:978-963-12-4689-6.
- Barney, J. B. – Hansen, M. H. (1994): Trustworthiness: Can it be source of competitive advantage? *Strategic Management Journal*. 15 (S2). pp. 175–203.
- Bijman, J.– Iliopoulos, C. – Poppe, K. J. – Gijssels, C. – Hagedorn, K. – Hanisch, M. – Hendrikse, G.W.J. – Kühl, R. – Ollila, P. – Pyykkönen, P. – van der Sangen, G. (2012): Support for Farmer’s Cooperatives – Final Report, Wageningen: Wageningen UR, November 2012, 127 p. [http://ec.europa.eu/agriculture/external-studies/support-farmers-coop\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/external-studies/support-farmers-coop_en.htm)
- Biró Sz. – Rác K. (2015): Agrár- és vidékfejlesztési együttműködések Magyarországon. Budapest: Agrárgazdasági Kutató Intézet. 145 p.
- Borgen, S. O. (2001): Identification as a trust-generating mechanism in cooperatives. *Annals of Public and Cooperative Economics* 72 (2), 209–228.
- Csabina Z. – Kopasz M. – Leveleki M. (2001): A szerződéses bizalom a hazai feldolgozóipari vállalatok üzleti kapcsolataiban. *Szociológiai Szemle*. 2001/1. 22–41 p.
- Domján E. (2013): Termelői együttműködések vizsgálata a zöldség-gyümölcs ágazatban. Gödöllő. Szent István Egyetem. Doktori (PhD) értekezés. 212 p.
- Dorgai L. – Barta I. – Dudás Gy. – Varga E. (2010) Termelői csoportok és a zöldség gyümölcs ágazatban működő termelői szerveződések Magyarországon Budapest, Agrárgazdasági Kutató Intézet. 116 p. pISBN 978-9-634915-54-6, sISSN 1418-2122
- Dudás Gy. – Juhász A. (2013): A magyarországi TÉSZ-ek gazdasági szerepének vizsgálata számviteli megközelítés alapján. *Gazdálkodás*. 57 (3), pp. 282–292.
- Dudás Gy. (2009): A TÉSZ-en keresztüli értékesítést motiváló tényezők és körülmények. *Gazdálkodás*. 53 (5), pp. 404–413..
- Dudás, Gy. – Fertő, I. (2009): The effect of trust on the performance and satisfaction of co-operative members at the „ZÖLD-TERMÉK” Producer Organisation. *Gazdálkodás*. 23. különiadás, pp. 49–55.
- Erdeiné Késmárki-Gally Sz. (2015): Application of a modern marketplace in the European agribusiness. *Agroeconomia Croatica. Journal for Research in Agricultural Economics and Rural Sociology. Croatia V* (1), 41–50.
- Fodor Z. (2013): Zöldség-gyümölcs TÉSZ-ek helyzete Magyarországon. *Agrofórum extra* 48. 68–70 pp.
- Grotte J. (2016): Most recent challenges in the Hungarian hospitality Industry. *International Journal of Business and Information Technology* 9 (1), pp. 24–28.

- Hansen, M.H. – Morrow, Jr. J.L. – Batista, J.C. (2002): The Impact of trust on cooperative member retention, performance and satisfaction: an exploratory study. *International Food and Agribusiness Management Review*. 5, 41–59. pp.
- Hellrieger, D. – Jackson, S. E. – Slocum, J. W. (1999): *Management*. Cincinnati: Southwestern College Publ.
- Horváth Z. (2010): A zöldség-gyümölcs termelők együttműködése, a TÉSZ-ek értékesítési és gazdasági helyzetének vizsgálata. Gödöllő. Szent István Egyetem. Doktori (PhD) értekezés. 178 p.
- Kovács Z. – Baranyai Zs. – Szabó G. G. (2016): Az együttműködési aktivitás és morális kockázat összefüggései egy termelői szerveződésben. In: Takácsné György Katalin (szerk.): *Innovációs kihívások és lehetőségek 2014–2020 között: XV. Nemzetközi Tudományos Napok*. Gyöngyös: Károly Róbert Főiskola, 2016. pp. 955–963.
- Levi, M. (1998): A State of Trust. In: Braithwaite, V. – Levi, M. (szerk.): *Trust and Governance*, New York: Russell Sage Foundation, pp. 77–101.
- Magyarország Kormánya (2016): B/13320. számú jelentés az ágárgazdaság 2015. évi helyzetéről. Link: <http://www.parlament.hu/irom40/13320/13320.pdf>. Letöltés: 2017. 01. 07.
- McAllister, D. J. (1995): Affect- and cognitive-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations. *Academy of Management Journal* 38, pp. 24–59.
- Nagy J. – Schubert A. (2007): A bizalom szerepe az üzleti kapcsolatokban. BCE. 77. számú Műhelytanulmány. Elektronikus anyag: <http://edok.lib.uni-corvinus.hu/115/01/Nagy-Schubert77.pdf>. 25 p.
- Sabel, C. F. (1993): Studied trust: Building new form of cooperation in a volatile economy. *Human Relations*. 46 (9), pp. 1133–1170.
- Sájer I. (2016): A zöldség-gyümölcs ágazat helyzetét és külkereskedelmét befolyásoló tényezők vizsgálata. Gödöllő. Szent István Egyetem. Doktori (PhD) értekezés. 199 p.
- Sajtos L. – Mitev A. (2007): *SPSS Kutatási és adatelemzési kézikönyv*. Budapest: Alinea Kiadó. 404 p.
- Seres A. – Felföldi J. – Kozak A. – Szabó M. (2011b): Termelői szervezetek zöldség-gyümölcs kisárutermelőket integráló szerepe a nagy kereskedelmi láncoknak történő értékesítésben. Budapest: MTA Közgazdaságtudományi Intézet. Műhelytanulmányok. 81 p.
- Seres A. – Felföldi J. – Szabó M. (2011a): Hazai zöldség-gyümölcs TÉSZ-ek kistermelőket integráló szerepe a nagy kereskedelmi láncoknak történő értékesítésben. *Gazdálkodás*. 55 (3), pp. 266–284.
- Sholtes, P. R. (1998): *The Leader's handbook: making things happen – Getting things done*. New York: McGraw-Hill.



- Slobodan, C. – Danijela, D. – Milorad, F. (2015): The concept of social capital in economic theory. *Ekonomika, Journal for Economic Theory and Practice and Social Issues*. 61 (1), 73–84 p.
- Smith, K. G. – Carroll, S. J. – Ashford, S. J. (1995): Intra- and inter-organisational cooperation: Toward a research agenda. *Academy of Management Journal*, Vol. 37, pp. 7
- Szabó, G. G. (2010): The importance and role of trust in agricultural marketing co-operatives. MTA – AKI, Budapest: *Studies in Agricultural Economics*, No. 112. pp. 5–22.
- Szabó, G. G. (2012a): Support for Farmers' Cooperatives in Hungary; Country Report Hungary. Wageningen: Wageningen UR, November 2012, 86 p. [http://ec.europa.eu/agriculture/external-studies/support-farmers-coop\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/external-studies/support-farmers-coop_en.htm).
- Szabó, G.G. (2012b): Support for Farmers' Cooperatives; Case Study Report: Performance and sustainability of new emerging cooperatives in Hungary. Wageningen: Wageningen UR, November 2012, 71 p.
- Székelyi M. – Barna I. (2004) *Túlélőkészlet az SPSS-hez. Többváltozós elemzési technikákról társadalomkutatók számára*. Budapest: Typotex Kiadó, 453 p.
- Szűcs I. (2004): *Alkalmazott statisztika*. Budapest: Agroinform Kiadó. 551 p.
- Takácsné György K. – Takács I. (2003): Az üzemméret és a tőkehatékonyság összefüggései, a hatékonyságnövelés néhány alternatívája. In: Szűcs I. (szerk.): *Birtokviszonyok és mérethatékonyság*. Budapest: AGROINFORM Kiadó. pp. 99-167.
- Tóth L. (2004): A bizalom szerepe a helyi gazdasági kapcsolatokban. *Szociológiai Szemle*. 2004/4. 95–128 p.
- Wilson, P. N. (2000): Social capital, trust, and the agribusiness economics. *Journal of Agricultural and Resource Economics* 25 (1), pp. 1–13.

# A termelői piacok fogyasztói megítélésének sajátosságai

## Peculiarities of customer judgement on farmers' market

Szabó Dorottya

Agrárgazdasági Kutató Intézet

### ÖSSZEFOGLALÓ

*Az utóbbi néhány évben a fogyasztók mind nagyobb körében mutatkozik igény a közvetlenül a termelők által értékesített termékek iránt Magyarországon. A téma aktualitását bizonyítja az is, hogy a rövid ellátási láncok (REL) előnyben részesítése az uniós és a hazai szakpolitika oldaláról is kiemelt figyelmet kapott, különösen a 2014–2020-as tervezési időszakban, emellett számos civil kezdeményezés is történt már a REL támogatása érdekében. Jelen tanulmány a vásárlók termelői piacokkal kapcsolatos motivációinak, beállítottságának, elégedettségének vizsgálatával foglalkozik. Az online fogyasztói kérdőíves kutatás eredményei szerint a felmérésben résztvevő válaszadók az élelmiszervásárlásaik során elsősorban a biztonsági és minőségi szempontokat veszik figyelembe, amely kritériumokat még nem látunk teljes mértékben biztosítottnak a termelői termékek részéről, ezzel együtt kevés információval rendelkeznek ezekről az áruféleségekről. A helyi piacok vásárlói értékelése alapján pedig azt tapasztaltuk, hogy ez az értékesítési forma összességében nem éri el a fogyasztói elvárások szintjét. Mindez arra hívja fel a figyelmet, hogy a REL termékek iránti kereslet növeléséhez erősíteni szükséges a termelők és a vásárlók közötti kommunikációt.*

**Kulcsszavak:** rövid ellátási lánc, fogyasztói elégedettség, SERVQUAL modell, klaszteranalízis

**JEL kód:** Q13, Q19

## ABSTRACT

*There has been a growing need in Hungary in the past few years of the increasing number of customers towards the products sold directly by the producers. Evidence of the actuality of the topic is that both the EU and the local politics pay particular attention to the short supply chains (SSC), especially during the planning period of 2014–2020. Besides there have been several civil initiatives to support the SSC. The present study is about examining the motivation, attitude and satisfaction of the customers with the farmers' market. According to the results of the online customer questionnaire survey, respondents participating in the survey primarily take into account the safety and quality aspects of their food purchases, which are not yet fully assured by the producer products and therefore have little information on these goods. Based on the customers' assessment of the local markets, we have found that this form of sales does not reach the level of customer expectations on the whole. This points to the need to increase communication between producers and buyers to increase demand for SSC products.*

**Keywords:** short food supply chain, customer satisfaction, SERVQUAL model, cluster analysis

**JEL code:** Q13, Q19

## 1. BEVEZETÉS

A termelői piacokkal kapcsolatos fogyasztói felmérések terén több nemzetközi tudományos publikáció áll rendelkezésre, melyek jellemzően az Egyesült Államok területén működő helyi piacokról készültek. Emellett Nyugat-Európa néhány országában is végeztek kutatásokat ezen a területen, de a vonatkozó szakirodalmak száma jóval kisebb Európában, mint Észak-Amerikában. A kérdőíves vizsgálatok célja legtöbbször a vásárlási szokások és attitűdök megismerése volt, ezen felül pedig a termelői piacok célcsoportjainak meghatározása, illetve a sajátos jellemzőkkel bíró fogyasztói klaszterek elkülönítése.

A termelői piacokat célzó kezdeti vizsgálatok a gazdasági szempontokra helyezték a hangsúlyt, azonban az első tapasztalatok alapján a figyelem eltolódott a termelőkről a fogyasztók felé. Ezek a vizsgálatok főként a piacok tipikus vásárlói profiljának meghatározására törekedtek, amely elsősorban a fogyasztók demográfiai jellemzőit, a vásárlás helyszínének megválasztását motiváló tényezőket és a helyi termékek előnyben részesítésének mértékét

foglalták magukba. A nemzetközi tanulmányok eredményei többnyire hasonló tulajdonságokkal írták le a termelői piacok vásárlóit. A forrásmunkák alapján a jellemzően a hölgyek, az 51 és 65 év közötti korcsoportba tartozók, valamint a magas iskolai végzettséggel rendelkező fogyasztók voltak a termelői piacok leghűségesebb vásárlói (pl.: Varner – Otto, 2008; Onianwa et al., 2006; McGarry Wolf et al. 2005; Henneberry – Agustini, 2004).

Az észak-amerikai termelői piacok felmérései alapján a fogyasztók elsősorban a friss, minőségi mezőgazdasági termékekért választották a piacot (Lyon et al., 2009; Onianwa et al., 2006, McGarry Wolf et al., 2005; Henneberry – Agustini, 2004; Andreatta – Wickliffe, 2002). A motiváló tényezők között felmerült még:

- a termékek jobb íze (Teng et al., 2004);
- a helyi előállítás (Baker et al., 2009);
- helyi gazdaság támogatása (Gumirakiza, 2013);
- szabad tartásos és ökológiai előállítás (Dodds et al, 2014, Holloway – Kneafsey, 2000);
- a piacok széles áruválasztéka (Onianwa et al., 2006);
- piacok, mint közösségi tér (Gao et al, 2012).

A termelői piacon történő vásárlás motivációi között több forrásmunkában is említésre került a bizalom kérdése, vagyis a termelőkkel való közvetlen kapcsolat minőségbiztosításként működik a fogyasztók számára (pl. Garner, 2014; Lyon et al., 2009). Tehát a vásárlói döntésekben a termelői piacok látogatása egyfajta kockázatkerülés, mivel a termelőkkel fenntartott közvetlen kapcsolatban a vevők a magas minőségű, friss és biztonságos termékek garanciáját feltételezik, annak ellenére, hogy időről időre találnak veszélyes termékeket is a piacokon (Archer et al., 2003).

A kutatók vizsgálták azokat az élelmiszervásárlással kapcsolatos látens fogyasztói igényeket is, amelyek kifejezetten a termelői piac vásárlóközönségének a sajátosságai, de az egyéb kiskereskedelmi formák vásárlóira nem jellemzők. A legtöbb „új” termelői piaci viselkedésforma szociális tényezőkkel függött össze (Hunt, 2007). Oberholtzer – Grow (2003) a termelői piacokat, mint a társadalmi aktivitás és a közösségi érzés erősítésének helyszínét határozta meg, a friss élelmiszerek biztosítása és a helyi gazdaságfejlesztés mellett. Hunt (2007) szintén a közösségi érintkezést, ezen belül az ismerősök találkozását találta fontosnak, továbbá, hogy a termelők és a fogyasztók a piacokon beszélgethetnek egymással. További vizsgálatait azt bizonyították, hogy valóban meg is történik ez a közösségi érintkezés, a vásárlók 94 százaléka beszélget az eladókkal és 81 százalékuk találkozik ismerőssel a piacon (Hunt, 2007). Tiemann (2004) 61 termelői piacot vizsgált meg az

Egyesült Államokban és arra a következtetésre jutott, hogy a piacok jelentős része élményszolgáltatást is nyújt a termékek mellett. A termelői piacon való vásárlás legfontosabb motivációjaként Gao et al. (2012) is a piacok atmoszféráját jelölték meg a környezettudatosság, a termékek frissessége, valamint a helyi előállítás mellett. Ugyanakkor a szerzők felhívták arra is a figyelmet, hogy a fogyasztók nagy része még mindig alig rendelkezik információval a termelői piacok eladóiról és termékeikről. Ezeknek a vásárlóknak sokkal könnyebb elveszíteni a bizalmát, ha esetleg nem az elvárásaiknak megfelelő terméket vásárolnak a piacon, vagy tisztességtelen eladói magatartással találkoznak, mint azokét, akik elsősorban közösségi találkozóhelyként tekintenek a piacra. Cassia et al. (2012) az olasz termelői piacokkal kapcsolatos felmérésükben szintén a fent említett szempontokra helyeztek hangsúlyt, kiegészítve azzal, hogy az eladók kedvessége, barátságossága is jelentősen befolyásolja a vásárlókedvet.

Magyarországon az AKI 2011-ben végzett fogyasztói felmérésében feltettük azt a kérdést, hogy a gyakran piacokon vásárló válaszadók miért választják ezt a helyszínt szívesen az élelmiszervásárlások során. A leggyakoribb válasz az állandó jó, friss és biztonságos árukínálatot jelölte meg, amit az eladók megbízhatósága és a velük való jó kapcsolat követett. Ugyanakkor kíváncsiak voltunk arra is, hogy a piacokat elkerülő fogyasztók miért nem vásárolnak szívesen ezeken a csatornákon keresztül. Az eredmények alapján az elsődleges szempontok az időigényes vásárlás, a szűk áruválaszték, illetve a termékekkel és az eladóval szembeni bizalmatlanság voltak. Összefoglalva megállapítottuk, hogy a bizalom megléte a legfontosabb vonzereje ennek az értékesítési csatornának, hiánya viszont a vásárlót visszatartó egyik legjelentősebb tényező.

Lakossági véleményekről egy helyi termelői piac létesítésével kapcsolatban Fóton készült reprezentatív felmérés 2011-ben. A kérdőívet összesen 847 válaszadó töltötte ki, ami a Fóton élő családok közel ötödét jelentette. A válaszadók 68 százaléka aktív korú, azaz 25 és 60 év közötti, negyedük (26%) pedig 60 év feletti volt. A többség csak fogyasztóként járna piacra, nem termelnének élelmiszert. A kérdőívet kitöltő lakosok több mint fele (57%) szerint azért lenne szükség piacra, mert amennyire csak lehet, helyben termelt élelmiszert szeretnének vásárolni. A vásárlás gyakoriságát tekintve a piacnyitást pártoló válaszadók döntő többsége legalább heti piacot látna szívesen Fóton. A preferált piaci napok jól tükrözték egy agglomerációs település tipikus vásárlási szokásait, legtöbbször (70%) a szombati napot jelölték meg ideális piaci napnak. A lakosok potenciális piaci kínálat iránti igénye tükrözte a piacok hagyományos termékínálatát: zöldség (97%), gyümölcs

(96%), tojás (80%), méz (60%), tej, tejtermék (53%), húсарu (42%), pékáru (39%) voltak a leginkább elvárt termékkörök (Vörös, 2011).

A nemzetközi és hazai szakirodalom bővelkedik a fogyasztói attitűdöket és az ezek alapján a vásárlói csoportokat vizsgáló kutatásokban. Azt, hogy a fogyasztói attitűd vizsgálata a termelői piacok esetében is segítséget nyújthat mind a piacszerzők, mind a piacon értékesítő termelők számára Williamson (2014) is bizonyította doktori értekezésében. A szerző Kentucky és Ohio államban végzett fogyasztói felmérésének eredményei alapján megállapította, hogy a fogyasztói magatartás, valamint a vásárlók értékrendje és beállítottsága összefüggésben van a termelői piacon való vásárlás támogatásával (a vásárlás gyakoriságával). A termelői piacok látogatottságát nem csupán az élelmiszerfogyasztási szokások, hanem más etikai és társadalmi szempontok is meghatározzák.

Rocchi et al. (2011) Toszkána termelői piacain és üzleteiben végeztek fogyasztói felmérést 94 válaszadó körében. A termelői piacok, mint a fenntartható mezőgazdaság szempontjából lényeges értékesítési csatornák népszerűségének növekedése is alátámasztja azt a nemzetközi szakirodalom által igazolt feltételezést, hogy az élelmiszer vásárlással kapcsolatos döntéseket egyre inkább olyan szempontok befolyásolják, mint a termékek jobb minősége, a helyben termelt élelmiszerek előnyben részesítése, a közösségi találkozások lehetősége, valamint a termelővel való közvetlen kapcsolat előnyei. A kutatók a fenntartható mezőgazdasághoz kapcsolódó szempontok fontosságát mérték a vásárlók körében attitűd skála segítségével, majd a válaszok alapján két fogyasztói klasztert hoztak létre hierarchikus klaszteranalízis használatával.

Az első csoportot jellemzően a 34 és 56 év közötti korosztály alkotta, emellett jellemző volt a magas iskolai végzettség és az átlagnál jobb gazdasági helyzet. Az élelmiszervásárlásaik során ők a kényelmes, időtakarékos vásárlási lehetőséget nyújtó, szórakozási lehetőséget biztosító üzleteket részesítették előnyben (pl. bevásárlóközpontok). Bízta az olyan élelmiszerminőség-tanúsítási rendszerekben, mint az eredet, organikus termékek stb. és vásárlásaik során rendszeresen vásárolták ezeket a termékeket. A termékek ára nem volt elsődleges kritérium számukra a választás során. A termelői piacon történő vásárlás legfőbb motiváló ereje a környezetvédelem és a vidékfejlesztés mellett való elköteleződés és a sajátos társadalmi eseményen való részvétel. A piacon csak egy szűk termékkört vásároltak, látogatásonként alacsony átlagos költséssel.

A második csoport tagjai többségében alacsonyabb iskolai végzettséggel rendelkeztek, illetve közepes gazdasági helyzetűek voltak. Számukra

fontosabb volt a termékek ára a vásárlási lehetőség megválasztásánál. Az olyan hivatalos minősítési rendszerekben kevésbé bíztak, mint a földrajzi árujelzők vagy az organikus termékek, de nagyobb volt a bizalmuk a helyi termékek iránt. A termelői piacon történő vásárlás legfőbb motiváló ereje számukra a termelővel való közvetlen kapcsolat lehetősége volt, amely a termékek minőségének legfőbb garanciáját jelenti számukra.

A termékek ára náluk meghatározza az élelmiszerválasztást általánosságban és a termelői piacokon történő vásárlás során is. Számukra a termelői piac jó kompromisszumot jelent a minőségi élelmiszer iránti igény és a takarékoság szükségessége között. Ennek következtében hajlamosak egyszerre a termékek szélesebb körét megvásárolni, magasabb látogatásonkénti átlagos költéssel.

Elepua és Mazzocco (2010) a városi és elővárosi termelői piacok fogyasztói szegmensét vizsgálták az Egyesült Államokban. Az eredményeik szerint öt fogyasztói csoport volt elkülöníthető a városi és elővárosi termelői piacok kedveltsége alapján:

- A piac-rajongók (*market enthusiasts*) a második legnagyobb csoport (28%); leginkább a piaci környezet, szolgáltatásai, tisztasága, a piac-szervezés minősége volt fontos számukra. A kiemelkedő minőségű termékek, például az ökológiai gazdálkodásból származók is fontosak voltak számukra. Szezononként 11-szer látogattak a piacra, egy alkalommal átlagban 21 dollárt költöttek és háromnegyed órát töltöttek a piacon. Idősebb, magas iskolai végzettségű és jövedelmű, női többségű csoportként voltak jellemezhetőek. Ez a csoport meglehetősen hasonlított korábbi kutatások piacrajongói csoportjainak a jellemzőihez.
- A szórakozás-kedvelők (*recreational shoppers*) a legkisebb csoport (11%); leginkább egyéb közeli kereskedelmi egységek és a piacok programjai miatt látogatták a piacokat. Élmenyként, szórakozásként tekintettek a piaci látogatásra, ezért a fesztivál jellegű piacokat kedvelték, az előbbi csoportnál több időt töltöttek (átlag 1,5 óra) a piacon és jellemzően családdal, hétvégén vagy szabadságuk alatt érkeztek. Kevésbé gyakori vásárlóknak bizonyultak (7 alkalom/szezon), de valamivel többet költöttek (22 dollár/alkalom). Ebbe a csoportban az előzőnél fiatalabb, kevésbé iskolázott és alacsonyabb jövedelmű vásárlók kerültek, de a női dominancia itt is jellemző volt.
- A komoly vásárlók (*serious shoppers*) közepes méretű csoportja; a magas minőségű termékek jelenléte vonzotta őket a legjobban, sűrűn jártak a piacra (átlag 11 alkalom/szezon), de alkalmanként kevesebb időt töltöttek a piacon (40 perc) és a költésük valamivel alacsonyabb volt (19 dollár/alkalom). Az ebbe a csoportba sorolt vásárlók jellemzően

középkorúak, iskolázottak és közepes jövedelműek voltak, szintén női dominanciával.

- A kevésbé motivált vásárlók (*low-involved shoppers*) közepes méretű csoportja; nem igazán szerették a piacok egyik jellemzőjét sem, ezért szezononként átlag nyolc alkalommal (!) látogatták a termelői piacokat, 19 dollárt költöttek alkalmanként és szintén háromnegyed órát töltöttek a piacon. A legjellemzőbb különbség a többi csoporttól a kor és nem szerinti demográfiai eloszlásban volt tapasztalható, minden korcsoportból kerültek ide vásárlók és nem volt annyira jellemző a női dominancia sem.
- Az alapvásárlók (*basic shoppers*) a legnagyobb csoport (31%); ez a csoport mindennél fontosabbnak tartotta a termékek minőségét a piacon, különösen a frissességet értékelték nagyra. Viszonylag sok időt (átlag 50 perc) töltöttek a piacon, de nem a programok, hanem a termékek felmérése miatt. Szezononként átlag tíz alkalommal érkeztek a termelői piacra és 20 dollárt költöttek alkalmanként. Demográfiai jellemzőik hasonlóak voltak a piacrajongóékhoz, közép- és időskorúak, magas iskolai végzettséggel, közepes-magas jövedelemmel és szintén döntően nők alkották a csoportot.

Ezek a csoportok különböztek egymástól a demográfiai jellemzőik és a vásárlási szokásaik szerint, de egyik csoport sem csak, vagy elsősorban a szórakozásért, kikapcsolódásért vagy a hosszantartó időtöltésért látogatta a piacokat. A vizsgálati eredmények egy másik, piacszervezés szempontjából fontos tanulsága, hogy figyelembe kell venni a piacok vonzásában élő közösségek demográfiai jellemzőit a potenciális és a már meglévő vásárlók feltérképezéséhez. Ez lehetővé teszi, hogy a piacok kínálatát a tapasztalatok és a visszajelzések alapján a valós fogyasztói igényeknek megfelelően alakítsák ki (Elepua – Mazzocco, 2010).

Franco Rosa (2010) Olaszország észak-keleti régiójában működő gazdálkodó szövetkezet (Friuli VG) által működtetett termelői boltok fogyasztói elvárásait és tapasztalatait vizsgálta. Az elemzés nem termelői piacokon zajlott, ugyanakkor a termelői piacok európai elemzése igen korlátozott, így a termelői termékeket értékesítő boltok vizsgálatát is jó közelítésnek tartottam. Az analízis során a következő vásárlói attitűdöket megtestesítő csoportokat találta:

- új vásárlási élményt keresők – pozitívan értékelték a termelői boltokat, de a szolgáltatás minőségével és a boltok belső terével kritikusak voltak;
- mérsékelten nyitottak – minden szempontból alacsony értékeket adtak a termelői boltoknak;



- termékek eredete és egyéb jellemzői fontosak – gondos alapossággal választják meg a termékeket a vásárlás során;
- hagyományos vásárlási szokások, szerény jövedelem – minden tényezőre nagyon magas értéket adtak;
- erősen kritikusok – minden szempontból átlagos értékeket adtak a boltoknak.

A fogyasztói magatartás vizsgálata Magyarországon is ismert és használt módszer, elsősorban a marketing területén (pl. Bednárík et al., 2011; Hofmeister-Tóth – Törőcsik, 1996; Lehota, 2004; Törőcsik, 2007; Szakály et al., 2010). Ugyanakkor alig találunk tudományos irodalmat kifejezetten a rövid ellátási láncok termékeit preferáló fogyasztói csoportok és azok jellemzőit leíró kutatások eredményeiről.

Szakály et al. (2010) a hagyományos magyar termékek fogyasztóinak klaszterekbe sorolásával kapcsolatban végeztek részletes felmérést. A kutatók az 1000 fős országos reprezentatív minta eredményei alapján öt fogyasztói csoportot határoztak meg, amelyek jellemzői a következők:

- A „befelé forduló, korosodó” (15,1%) csoportot jellemzően idősebb fogyasztók alkották. A környezetre való tudatos odafigyelés volt jellemző a csoportra, emellett a családi tradíciók és értékek, valamint a magyarságtudat is igen hangsúlyosan jelentek meg.
- „Fontolva haladók” (26,9%): Jellemzően középkorúak voltak, ugyanakkor magas arányú volt a fiatalok jelenléte is. Zömmel alacsony iskolai végzettségű válaszadók kerültek ebbe a csoportba, jövedelmi helyzetüket átlagosnak tekintik. Az életstílus változók alapján a környezettudatos gondolkodás bizonyult esetükben a legerőteljesebbnek.
- „Fiatal trendkövetők” (36,3%): Zömmel fiatal csoport, az átlagosnál magasabb volt az aktívák aránya, legtöbbjük átlagosnak ítélte a jövedelmét. Esetükben volt a legmagasabb a felsőfokú végzettségűek aránya. Ebben a klaszterben is erőteljesen megjelent a környezetre való odafigyelés, amelyet szorosan követett a magyarságukra való büszkeség, de abban is egyetértettek, hogy a magyar termékek vásárlásával támogatják a hazai ipart.
- „Lemaradók” (3,5%): Tagjai jellemzően a 18–29 éves korosztályhoz tartoztak. Jövedelmi helyzetüket az átlagosnál kedvezőtlenebbül ítélték meg. A csoport 2/3 része maximum 8 általános vagy szakmunkás végzettséggel rendelkezett. Az életmódra vonatkozó kérdéseknél minden állítást tekintve jelentősen elmaradtak az átlagos szinttől.
- „Változatosságot kereső érettek” (17,8%): Inkább fiatalokból álló csoport, ugyanakkor az átlagéletkort tekintve idősebbek voltak, mint a „fiatal trendkövetők” klasztere. A háztartások átlagos létszáma általában

3–4 fős volt, jellemzően aktív dolgozók. Esetükben volt a legnagyobb a magukat valamivel az átlag feletti jövedelemmel rendelkezőnek valló személy. Emellett ebben a csoportban volt a legmagasabb az érettségi-vel rendelkezők aránya. Az életmód-változókat vizsgálva náluk is első helyen állt a környezetre való odafigyelés. Magyarságuk kevésbé tölti el őket büszkeséggel, mint amennyire az jellemző volt a legtöbb csoportra.

Hámori (2013) doktori értekezésében többek között a legjellemzőbb élelmiszerfogyasztói trendeket vizsgálta a hazai vásárlók körében, ezen belül az élelmiszerfogyasztói magatartás főbb értékösszetevőit (egészségügyi, etikai, élvezeti, kényelmi) mérte fel a hazai élelmiszerek megítélése terén. A könnyebb körüljárhatóság érdekében szegmentálta a válaszadók körét az etnocentrizmus szerint, amelyet a fiatal felnőttek körében végezett. A klaszterelemzés eredményeként négy szegmens különült el a magyar hallgatói mintán:

- „Bizonytalanok” (23,6%): Az első szegmens esetében mind az érzelmi tényezőknél, mind pedig a gazdasági megfontolásnál negatív értékek találhatók – melyek közül a gazdasági megfontolás megítélése volt a gyengébb. A csoport tagjai a három etnocentrizmus dimenzió közül – bár nem magas értékkel – a hazai termék iránti attitűd esetében adtak pozitív értéket. Ezek alapján feltételezhető, hogy ez a csoport csak mérsékelten jellemezhető fogyasztói etnocentrizmussal, melyet leginkább a hazai élelmiszerek iránti enyhén pozitív attitűd motivált.
- „Etnocentrikus” szegmens (33,1%): Ennél a négy klaszter közül a legnagyobb arányú fogyasztói csoportnál látható, hogy a fogyasztói etnocentrizmus mindhárom dimenzióját jelentősen felülértékelték a mintaátlaghoz és a többi szegmenshez képest. Leginkább erre a csoportra volt jellemző az etnocentrikus attitűd.
- „Racionális, gazdasági megfontolásúak” (27,8%): Ennél a csoportnál enyhe pozitív értékelések voltak jellemzők az érzelmi tényezőknél és valamivel erősebb a hazai termék preferencia gazdasági hatására vonatkozóan. Viszont viszonylag erős negatív értékkel bír a hazai élelmiszerek iránti attitűd dimenzió. Ez a szegmens az élelmiszer-biztonságra (átlag: 2,17) és az árra (átlag: 2,21) vonatkozó állításokat értékelte legalacsonyabban a hazai élelmiszerek iránti attitűd komponensen belül. Feltételezhetően ebben a klaszterben a fogyasztói etnocentrizmust olyan normatív okok vezérlik, mint pl. a hazai gazdaság támogatása. A csoport tagjai általánosságban az érzelmi tényezőnek kevesebb szerepet tulajdonítottak és a magyar termékek iránt sem éreztek bizalmat.
- „Elutasítók” (15,5%): Ennél a szegmensnél mindhárom dimenzió esetében erősen negatív érték voltak megfigyelhetők. A legrosszabb megítélése

az érzelmi tényezőnek volt, ez a csoport valószínűsíthetően elutasító az etnocentrikus attitűdökkel a hazai élelmiszer preferenciával kapcsolatban, mely elutasítás vélhetően leginkább érzelmi okokból fakad.

A szerző nem talált statisztikailag igazolható domináns eltéréseket a csoportok között a demográfiai jellemzők szerint, ami azzal magyarázható, hogy a felmérést fiatal hallgatók között végezte.

A bemutatott kutatások részletes ismertetése azért lényeges, mert az eredmények azt bizonyítják, hogy a fogyasztói/vásárlói gondolkodásmód csoportalkotó tényező, amely csoportok jellemzően a szocio-demográfiai sajátosságai mentén is meghatározhatók. A különböző klaszterek beazonosítása segít megérteni a fogyasztói viselkedést, ezzel együtt támogatja az egyes termékkörök és értékesítési csatornatípusok – jelen esetben a termelői piacok és termékei – meglévő és potenciális vásárlókörének felismerését, ami mind a gazdák értékesítését segítő koordinátorok (pl. piacszervezők), mind a termelők számára nélkülözhetetlen információ a kínálat kereslethez való igazításához és a vásárlókör növeléséhez.

## 2. ANYAG ÉS MÓDSZER

A fogyasztók körében végzett kutatáshoz egyrésztől szekunder adatokat használtam: az AKI Élelmiszerlánc-kutatási Osztályán 2011 során végzett 851 fős fogyasztói online és papíralapú kérdőíves felmérés másodelemzését végeztem el (Szabó – Juhász, 2014).

A primer adatgyűjtést – erőforrás híján – kizárólag online kérdőívek segítségével végeztem a termelők, a piacszervezők és a fogyasztók körében 2016. augusztus és 2017. február között. Az internet, különösen a modern böngészők 1990-es évek közepétől kezdődő expanziójával együtt az online felmérés módszere is gyorsan elterjedt és vált számos kutatás elsődleges módszerévé (Callegaro et al., 2015). Az online felmérések elsőként a piackutatás területén lettek népszerűek, a tudományos kutatásokhoz csak később kezdték alkalmazni, jellemzően más módszerekkel kombinálva (Pintér – Kátay, 2010). A web alapú felmérések előnye, hogy jelentősen olcsóbbak és sokkal rövidebb idő alatt végrehajthatók más adatgyűjtési módszereknél, ugyanakkor hátránya, hogy a mintavételi nehézségek és torzítások, így a téves következtetések nagyobb valószínűsége miatt pontatlanabb eredményeket adhat, mint a hagyományos mérési módszerek. Az online felmérések megbízhatóságának javítására a szakértők számos olyan technikát dolgoztak ki, amelyek a webes felületen történő vizsgálatok eredményeinek megbízhatóságát növelni tudják (pl. mérési hibacsökkentés módszerei) (Couper, 2011).

Az online megkérdezés a célcsoporttól függően számos különböző mintavételi eljárást tesz lehetővé. A termelői megkérdezéshez a valószínűségi kiválasztási eljárásokon belül a listaalapú kiválasztás (*List-based samples*) módszerét alkalmaztam, ami azt jelenti, hogy a kiválasztott csoport egy jól definiált populáció tagjai közül került ki és e-mailen keresztül történt a megkeresés (Callegaro et al., 2015; Fricker, 2012; Couper, 2011). Ebben a NAK volt a segítségemre, mely a tagjai között küldte szét az AKI weboldalán elérhető kérdőív linkjét. A megkeresésre 41 db érvényes kitöltés érkezett. A piacszervezők körében szintén ezt a módszert alkalmaztam, a NAK weboldalán rendelkezésre álló szervezői elérhetőségeken keresztül összesen 232 piacszervezőt kerestem meg e-mailen keresztül, akik közül 47 fő töltötte ki érvényesen a kérdőívet.

A fogyasztói megkeresések során a nem valószínűségi kiválasztási eljárásokon belül a korlátlan önkiválasztás felmérésének (*unrestricted self-selected surveys*) módszerét alkalmaztam, amely lehetővé teszi a kutatásban való részvételt mindazok számára, akik egy adott weboldalra látogatnak. Legfontosabb jellemzője, hogy a részvétel tekintetében nincsenek korlátozások, bárki kitöltheti a kérdőívet, aki akarja. Ennek a technikának az a hátránya, hogy a kutatásban résztvevő sokaság jellemzői (pl. demográfiai jellemzők) szerint nehéz befolyásolni a válaszadók összetételét. Ugyanakkor olyan társadalmi csoportok is elérhetők, akik más módon alig jelennek meg a felmérésekben (Callegaro et al., 2015; Fricker, 2012; Couper, 2011). A fogyasztói felmérésben összesen 283 fő vett részt.

Az elemzésekhez keresztábra-, főkomponens-, klaszterelemzéseket, korrelációs számítást, valamint a varianciaanalízis módszereit alkalmaztam SPSS 19.0 programcsomag segítségével. Mivel a kutatásban alacsony létszámban vettek részt a termelők, valamint a piacszervezők, emellett a felmérések reprezentativitása nem volt biztosított a magyar termelőkre, illetve a magyar felnőtt lakosságra nézve, a szignifikancia tesztek, valamint a változók közötti kapcsolatok erősségét mérő mutatók fenntartással értelmezhetők.

A főkomponens-elemzés egy olyan statisztikai eljárás, amely egy változó szettet alakít át lineáris transzformáció segítségével egy, az eredetinel kisebb számú, új változó szetté. Az eredeti változók standardizált formában (nulla átlaggal és egységnyi szórással) lépnek be a modellbe. Az új változók a főkomponensek, amelyek korrelálatlanok egymással és az eredeti változók által megtestesített információtartalom lehető legnagyobb részét őrzik meg.

A varianciaanalízis (ANOVA) két vagy több változó összefüggését az átlagtól való eltérés négyzetösszegének módszerével vizsgálja és magyarázza. Az ANOVA módszerét olyan összefüggések vizsgálata esetében lehet alkalmazni, ahol a függő változó magas, a független pedig alacsony mérési szintű változó.

A klaszterelemzés egy olyan dimenziócsökkentő eljárás, ahol az eredeti dimenziókat azok a megfigyelési egységekhez rendelt változók jelentik, amelyek mentén a megfigyeltet csoportosítani kívánjuk, úgy hogy az egy csoportba tartozók minden változó mentén közel legyenek egymáshoz és minden más csoporttól távol essenek. A klaszterelemzés kulcsfogalma a távolság, amelyet asszociációs mérőszámmal és euklideszi értelemben is meghatározhatunk (Székelyi – Barna, 2005).

A szokásos elemzési technikákon kívül mindhárom megkérdezés adataiból megvizsgáltam a piacok szolgáltatás-minőségi színvonalát az ún. *SERVQUAL* (*SERvice QUALity* = szolgáltatás-minőség) modell alkalmazásával. Ezt a modellt elsőként a piacokkal kapcsolatos, 2013-ban publikált tanulmányunkban alkalmaztuk (Szabó – Juhász, 2013), a jelenlegi felmérés pedig lehetőséget adott arra, hogy a termelők, a szervezők és a fogyasztók piacokkal kapcsolatos meglátásainak vizsgálata mellett, a két időpontban történt adatfelvétel eredményeit is összevethessem egymással. A *SERVQUAL* modell módszertanát Zeithaml et al. (1985) amerikai kutatók dolgozták ki az 1980-as években. Céljuk egy olyan alapmodell felállítása volt, amely általánosan alkalmazható a szolgáltatások mérésére. A *SERVQUAL* modell kiindulópontja az a feltételezés volt, hogy az ügyfelek adott szolgáltatáshoz kapcsolódó elvárásai és a kiszolgálás észlelt jellemzői eltérnek egymástól. A fogyasztó úgy értékeli a szolgáltatás minőségét, hogy az adott tevékenységgel kapcsolatos elvárásait összeveti a teljesítés során észlelt tapasztalataival.

A módszer alkotói elsőként tíz, elsősorban bank-, bróker- és javítószolgáltatásokat leíró tartalmi minőségdimenziót képeztek, amelyhez 97 állítást generáltak. Az állítások kétféle megközelítést határoztak meg: egyrészről hogy milyennek kellene lennie az adott szolgáltatásnak, másrészről hogy valójában milyenek. Az így kialakult szolgáltatás-minőséget jellemző szerkezetet faktoranalízis alkalmazásával az alábbi öt területre redukálták, amelyek összesen 22 állítást foglaltak magukba (Becser, 2008):

1. Tárgyi környezet (*Tangibles*): A kiszolgáló helyiség, a felszerelés, a személyzet és a kommunikációs eszközök megjelenése.
2. Megbízhatóság (*Reliability*): Az ígért szolgáltatás pontos és megbízható elvégzése.
3. Ügyfélközpontúság (*Responsiveness*): Azonnali rendelkezésre állás és segítségnyújtás.
4. Garancia és bizalom (*Assurance*): Alkalmazottak jártassága és udvariassága, valamint képességük, hogy elnyerjék az ügyfelek bizalmát és megbízhatóságot közvetítsenek számukra.

5. Empátia (*Empathy*): Az ügyfelek személyes igényeihez való igazodás (Zeithaml et al., 1985).

A tényezőket egy hétfokoztú skála segítségével osztályozhatták a megkérdezettek, amelynek végpontjai a teljesen elfogadhatatlan, valamint az ideális minőséget jelentették. Ezután a kétféle skála átlagértékeit összehasonlították egymással. A tényezők értékelései közti különbség állításonként +6 és 6 közötti értéket vehetett fel, ahol a negatív értékek a szolgáltatásnak az elvárthoz képes alacsonyabb, pozitív értékei pedig magasabb minőségét jelentették (Becser, 2008). A modell hátránya, hogy általános formában főleg a szabványosított, hasonló típusú szolgáltatások esetében alkalmazható, az egyedi szolgáltatások elemzésére kevésbé alkalmas. Ugyanakkor néhány módosítással hozzáigazítható a sajátos formákhoz is, amelyre több példa is található a szolgáltatások minőségelemzése területén (pl. Rana et al., 2013; Rosa, 2010; Becser, 2008; Lülfs-Baden et al., 2008).

A vizsgált kategóriákat Franco Rosa (2010) az olasz gazdaboltok vizsgálatához igazította, négy kategóriát megtartva és némileg módosítva az állításokon. Végeredményként a kutató a kapcsolat minőségének, a körülmények minőségének, a szolgáltatások minőségének, valamint a termékek minőségének dimenzióját vizsgálta.

Az eredeti és a Rosa által módosított modellt alapul véve dolgoztuk ki azt a modellt, ami az AKI 2011-es és a jelenlegi felmérésben is alkalmassá tette a termelői piacok szolgáltatás-minőség vizsgálatát. A modellt az 1. ábra szemlélti.



Forrás: Rosa (2010) alapján, saját szerkesztés

1. ábra: A piacokkal kapcsolatos fogyasztói elégedettség (*Customer Satisfaction=CS*) modellje

Jelen vizsgálatban nem végeztem kvalitatív kutatást, ennek ellenére a kvantitatív eredmények értékelése és a következtetések megfogalmazása során beépítettem azokat a tapasztalatokat, melyeket a termelőkkel és a szervezőkkel történt személyes konzultációk során az elmúlt években szereztem.

### 3. EREDMÉNYEK

#### A fogyasztók általános adatai

A demográfiai és jövedelmi adatokat magába foglaló blokk kérdéseire a résztvevők 75–80 százaléka (210–225 fő) válaszolt. A kérdéskört kitöltő fogyasztók 76 százaléka volt hölgy, 24 százaléka férfi. Legnagyobb arányban (43%) a 36–45 év közötti korcsoport képviseltette magát a felmérésben, melyet a 26 és 35 éves korosztályba tartozók követtek 27 százalékkal. A 45–55 év közöttiek aránya 13 százalékos volt a felmérésben, a következő 10 év képviselői pedig kerekén 10 százalékos aránnyal vettek részt a kutatásban. A 65 év felettiek aránya 3,2 százalékos, a 18 és 25 év közöttiek részesedése pedig 4,5 százalékos volt a vizsgálat eredményei alapján.

A gazdaságilag aktívak aránya 81 százalékos volt a válaszadók közül, az inaktívak között pedig legtöbbször GYES-en, GYED-en lévők (7,6%) és nyugdíjasok, rokkant nyugdíjasok (5,3%) voltak. Mindössze 10 tanuló és 3 munkanélküli töltötte ki a kérdőívet.

Az iskolai végzettséget tekintve – ld. korábban a bevezetésben – magas volt a felsőfokú végzettségűek aránya: a főiskolai vagy egyetemi diplomával rendelkezők részesedése 81 százalékos volt a felmérésben. A kérdőívet kitöltők 16,4 százaléka rendelkezett érettségivel és csupán 4 fő nyilatkozott úgy, hogy szakmunkásbizonyítványt szerzett, 1 főnek pedig 8 általános osztály volt a legmagasabb iskolai végzettsége.

A megkérdezettek lakóhelye az esetek 71 százalékosában Közép-Magyarország volt, de emellett 3 és 8 százalékos részesedéssel a többi hat régió népessége is képviseltette magát a felmérésben. A kérdőívet Nógrád és Vas megye lakói közül senki nem töltötte ki. A települések jogállását tekintve a válaszadók 54,5 százaléka élt a kitöltés időpontjában a fővárosban. Emellett a felmérésében résztvevő fogyasztók 35,5 százaléka városban, 10 százaléka pedig Magyarország valamelyik községében élt.

A háztartás nagyságát tekintve az egy fő háztartások részesedése 12 százalékos volt a vizsgálatban. A válaszadók 33 százaléka élt másodmagával

egy háztartásban, 21 százalék három, 24 százalék pedig négy fős háztartást képviselt az elemzésben. Az öt fős háztartások részesedése 9 százalék volt, emellett 4 válaszadó nyilatkozott úgy, hogy hatodmagával él együtt, egyetlen résztvevő esetében pedig 8 fő volt a megjelölt háztartásnagyság. Aháztartások többségében (56,5%) nem élt 14 évesnél fiatalabb gyermek a felmérés időpontjában. Közel azonos arányban (18,5 és 19,4%) vettek részt azok a fogyasztók a kutatásban, ahol egy, ill. két 14 éven alul gyermeket neveltek a kérdőívet kitöltők. A háromgyermekes családok aránya 5 százalék volt, négy 14 éven aluli gyermeket pedig egyetlen résztvevő adott meg a válaszadás során.

A háztartások jövedelmi helyzetét két kérdéssel mértem fel. Egyrésztől azt vizsgáltam, hogy a kérdőívet kitöltők hogyan értékelik saját helyzetüket (szubjektív megítélés). Az értékelést a kutatásba bevont fogyasztók egy ötfokozatú skála segítségével tudták megtenni, ahol a közepes érték jelentette az átlagos jövedelmi szintet, az 1-es és 2-es érték az átlag alatti, a 4-es és 5-ös érték pedig az átlag fölötti fokozatot fejezte ki. A résztvevők legtöbbszörben (43,5%) úgy érezték, hogy a háztartásuk jövedelmi szintje átlagos, de 35 százalék volt azoknak az aránya is, akik valamivel az átlagos szint fölött, 7,4 százalék pedig jóval az átlag fölött becsülte a családja keresetét. Ehhez képest az átlag alatti kategóriákat a kitöltőknek csupán 11,6 százaléka (valamivel átlag alatti kategória) és 2,3 százaléka (jóval átlag alatti kategória) jelölte meg.

A háztartás jövedelmi helyzetének egy objektívabb mérőszáma az egy főre jutó havi nettó jövedelem megadása, amit 9 kategóriából választhattak ki a kérdésre választ adók. A legtöbb fogyasztó (30%) megítélése szerint nettó 101–150 ezer forint jövedelem jut egy főre havonta a háztartásban. Emellett a válaszadók 23 százaléka jelölte meg az 50–100 ezer forintos kategóriát és 20 százalék a 151–200 ezer forint egy főre jutó nettó havi jövedelmet. A felsoroltaknál alacsonyabb kategóriákat a résztvevők 5,6 százaléka, magasabbat pedig 10,3 százaléka választott.

A fogyasztói kutatásban résztvevő válaszadók által leggyakrabban megjelölt válaszokat a demográfiai kérdéskörben az 1. táblázat mutatja be.



**1. táblázat: A demográfiai kérdéskörben a fogyasztók által leggyakrabban megjelölt válaszok és az összes válaszon belüli arányuk**

| Demográfiai változók               | Leggyakrabban megjelölt válasz | Válaszadók száma (fő) | Összes válaszadón belüli arány (%) |
|------------------------------------|--------------------------------|-----------------------|------------------------------------|
| Nem                                | Nő                             | 170                   | 75,9                               |
| Korcsoport                         | 36–45 év                       | 94                    | 42,7                               |
| Gazdasági aktivitás                | Aktív                          | 183                   | 81,3                               |
| Iskolai végzettség                 | Egyetem                        | 124                   | 55,1                               |
| Lakóhely régiója                   | Közép-Magyarország             | 157                   | 71,4                               |
| Háztartás nagysága                 | 2 fő                           | 72                    | 32,3                               |
| 14 éven aluli gyermekek száma      | 0 fő                           | 122                   | 56,5                               |
| Jövedelmi helyzet                  | Nagyjából átlagos              | 94                    | 43,5                               |
| Egy főre jutó havi nettó jövedelem | 101–150 E Ft                   | 58                    | 29,7                               |

Forrás: Saját szerkesztés

## Fogyasztói beállítottság

A fogyasztói beállítottság méréséhez egy 17 db, a vásárlásra és a termékekre vonatkozó állításból álló kérdéssort értékelték a résztvevők egy ötfokú skála segítségével, ahol az egyes érték azt jelentette, hogy az adott állítás egyáltalán nem igaz a válaszadóra nézve, az ötös pedig azt, hogy a kijelentést teljes mértékben igaznak tartja a kérdéssort kitöltő résztvevő. A 2. táblázat a kérdőívben szereplő tényezőket, az értékelések átlagát és annak szórását tartalmazza. Az érvényes válaszok állításonként eltérő elemszáma a „Nem tudom megítélni” válaszlehetőséget megjelölők számát jelzi, amely értéket értelemszerűen kihagytam az átlagszámításból. Az állítások sorrendje azt tükrözi, hogy a válaszadók körében átlagosan nagy jelentőséggel az élelmiszerek megbízhatósága bír: a legmagasabb átlagértékekkel a termékek fogyaszthatósági idejének jelentősége (értékelés átlaga: 4,4), a származási hely fontossága (értékelés átlaga: 4,1), valamint a nemzetközi márkák standard összetételének jelentősége (értékelés átlaga: 4,0) tényezők szerepeltek a sorrendben. A magyar és a termelői termékekre vonatkozó állítások közül

egyedül a hazai termékek előnyben részesítése volt összességében jelentősnek ítélt szempont a résztvevők körében 3,9-es átlagértékkel. A termelőktől történő közvetlen vásárlás, a biotermékek és a helyi piacok termékeinek élelmiszerbiztonsága, a magyar termékek az import élelmiszereknél magasabb minősége mind a rangsor második felében szerepeltek. Fontos kiemelni azt is, hogy a legkevésbé igaznak tartott állítás, miszerint az olcsó termékek nem biztonságosak (értékelés átlaga: 2,7), azt bizonyítja, hogy a résztvevők az élelmiszerbiztonsági szempontok érvényesülését alapkritériumnak tekintik (2. táblázat).

2. táblázat: A vásárlásra és a termékekre vonatkozó állítások értékeléseinek átlaga és szórása (1=egyáltalán nem igaz – 5=teljes mértékben igaz)

| Állítások  | Válaszadók száma (fő) | Értékelés átlaga | Szórás |
|--|-----------------------|------------------|--------|
| Mindig megnézem a termék fogyaszthatósági idejét   | 275                   | 4,39             | 0,919  |
| Fontos a termék származási országa is a megbízhatóság szempontjából                                    | 270                   | 4,11             | 1,026  |
| Elvárom, hogy a nemzetközi élelmiszer márkákat minden országban azonos összetétellel hozzák forgalomba | 253                   | 4,04             | 1,287  |
| Az élelmiszervásárlás terén tudatosnak tartom magam  | 273                   | 3,96             | 0,930  |
| Előnyben részesítem a hazai élelmiszereket   | 273                   | 3,90             | 1,065  |
| Csak megbízható, ismert márkájú élelmiszert vásárlók   | 274                   | 3,79             | 0,990  |
| Élelmiszerek vásárlásakor elolvasom a csomagoláson lévő információkat                                  | 275                   | 3,75             | 1,091  |
| Az élelmiszervásárlás során tudatosan választok értékesítési csatornát                                 | 266                   | 3,74             | 1,049  |
| A termelői piacon drágábbak a termékek, mint a nagyobb boltokban                                       | 221                   | 3,57             | 1,049  |
| Jellemzően megbízom a boltokban kapható élelmiszerekben  | 271                   | 3,48             | 0,930  |
| A kistermelői termékeket nehezebb ellenőrizni, mint a nagyobb gyártók termékeit                        | 235                   | 3,24             | 1,103  |
| A magyar termékek jobb minőségűek, mint az import  | 257                   | 3,23             | 0,948  |
| A termelői piacon biztonságosabb élelmiszert kapok, mint a nagyobb boltokban                           | 247                   | 3,22             | 1,080  |

## A 2. táblázat folytatása

| Állítások   | Válaszadók száma (fő) | Értékelés átlaga | Szórás |
|---|-----------------------|------------------|--------|
| Folyamatosan tájékozodom az élelmiszerekkel kapcsolatban        | 272                   | 3,19             | 1,183  |
| A biotermékek biztonságosabbak, mint a hagyományos élelmiszerek | 224                   | 3,10             | 1,128  |
| Igyekszem közvetlenül a termelőktől vásárolni élelmiszert       | 273                   | 2,75             | 1,184  |
| Az olcsó termékek nem biztonságosak                             | 262                   | 2,66             | 1,029  |

Forrás: Saját szerkesztés

Jelentőségteljesnek bizonyult az az adat is, hogy az egyes állítások esetében a válaszadók mekkora hányada választotta a „Nem tudom megítélni” válaszlehetőséget, ami arra utal, hogy nem rendelkeztek elegendő információval ahhoz, hogy megítéljék az adott kijelentés helytállóságát. Ez az arány 10 százalék fölötti volt a következő állítások esetében:

- A termelői piacon drágábbak a termékek, mint a nagyobb boltokban (19%)
- A biotermékek biztonságosabbak, mint a hagyományos élelmiszerek (18%)
- A kistermelői termékeket nehezebb ellenőrizni, mint a nagyobb gyártók termékeit (14%)
- A termelői piacon biztonságosabb élelmiszert kapok, mint a nagyobb boltokban (10%)

A fent felsorolt kijelentések mindegyike a termelői termékekkel kapcsolatos nagymértékű fogyasztói információhiányt jelzi.

Az eredmények alapján megállapítható, hogy a felmérésben résztvevő válaszadók az élelmiszervásárlásaik során elsősorban a biztonsági és minőségi szempontokat veszik figyelembe, amely kritériumokat még nem látnak teljes mértékben biztosítottnak a termelői termékek részéről, ezzel együtt kevés információval rendelkeznek ezekről az áruféleségekről. Ugyanakkor fontos számukra, hogy hazai élelmiszereket vásároljanak, így ez a kérdéskör is azt bizonyítja, hogy a kistermelői termékek részesedése az összes élelmiszervásárlásból még növelhető.

## **A termelői piacok értékelése**

A termelői piacokkal való elégedettség felméréséhez a kérdőívet kitöltő fogyasztókat megkértem arra, hogy értékeljenek a termelői piacokon árusított termékekkel, a piacok által nyújtott szolgáltatásokkal, a kényelmi szempontokkal, valamint a piac működésének körülményeivel, környezetével kapcsolatos, összesen 24 db tényezőt. Az értékelést két nézőpontból végeztem, egyrészt azt vizsgáltam, hogy a válaszadók mennyire tartják fontosnak egy termelői piac sikeres működéséhez a felsorolt feltételeket (elvárást), másrészt pedig, hogy mennyire tartják ezt igaznak (tapasztalat) arra a piacra nézve, amit szerveznek, ahol értékesítenek vagy vásárolnak. Az értékelés egy ötfokozatú skála alkalmazásával történt, ahol az egyes érték azt jelentette, hogy az adott állítás egyáltalán nem fontos a helyi piacokkal kapcsolatosan, illetve egyáltalán nem igaz az adott piacra nézve, az ötös érték pedig arra utalt, hogy a résztvevők nagyon fontosnak tartják a termelői piacok hosszú távú működéséhez a vizsgált szempontot, illetve a tapasztalataik alapján teljesen igaznak vélik. Az elvárással és tapasztalattal kapcsolatos értékelések különbségének eredménye pedig megadja az elégedettség mértékét.

Elsőként az egyes állításokra adott értékelések átlagait vizsgáltam és vetettem össze egymással a fogyasztók által megadott válaszok esetében is. A kutatásban résztvevők körében a legfontosabbnak ítélt szempont a termelői piacokon kapható termékek kielégítő megjelenése és íze volt (értékelés átlaga: 4,75), melyet a megfelelő élelmiszerbiztonság követett 4,73-as átlaggal. A termékek megbízható eredetét átlagosan 4,68 ponttal minősítették a válaszadók, a negyedik legjelentősebb kritérium pedig a helyi piacon kapható élelmiszerek megfelelő ár/érték aránya volt (értékelés átlaga: 4,6). Az első öt helyezés között a piacok könnyű megközelíthetősége szerepelt még 4,5-es átlaggal. A felsoroltakon kívül még hat állítást minősítettek a fogyasztók 4-es fölötti értékkel, ami azt jelenti, hogy jellemzően fontosnak, vagy nagyon fontosnak ítélték az adott szempontokat. Ezek között szerepeltek a piac körülményeivel kapcsolatos állítások (jó elrendezésű, tiszta piac), kényelmi szempontok (nyitva tartás, parkolás, széles áruválaszték), illetve ebbe a blokkba kerültek a termékek eredetével kapcsolatos kijelentések is (magyar és helyi termékek választékának biztosítása a piacon).

Ezzel ellentétben a válaszadók nem tulajdonítottak nagy jelentőséget annak, hogy a termelői piacokon rendezzenek programokat (értékelés átlaga: 1,82), illetve nem igénylik azt sem, hogy rendelkezésre álljon bevásárlókocsár vagy –kocsi (értékelés átlaga: 1,83). Némileg magasabb átlagértékekkel, de még mindig a kevésbé jelentősnek ítélt szempontok kategóriájába került

az étkezési lehetőség biztosítása (értékelés átlaga: 2,2), a piac saját honlapja (értékelés átlaga: 2,5), illetve a bankkártyás fizetési lehetőség (értékelés átlaga: 2,8).

A helyi piacokkal szemben támasztott elvárás és a tapasztalat között kimutatott legnagyobb különbség (-0,9) a bankkártyás fizetési lehetőség esetében volt, ami azt jelenti, hogy résztvevők 26 százaléka számára volt fontos vagy nagyon fontos ez a feltétel, ugyanakkor csak 11 százalékuk vásárol olyan helyi piacon, ahol legalább a termelők egy részénél biztosított ez a lehetőség. A vizsgálatba bevont fogyasztók számára nem adnak elégedettségre okot azok a kritériumok sem, amelyekkel kapcsolatban egyébként a legmagasabbak voltak az elvárások. Ezek közül a legnagyobb eltérés a termékek eredetének megbízhatóságával kapcsolatban volt tapasztalható (-0,88), ezt követte a megfelelő élelmiszerbiztonság (-0,84), a termékek elfogadható ár/érték aránya (-0,81), valamint az élelmiszerek megfelelő megjelenése és íze (-0,67). A sor másik végén azok a szempontok szerepeltek, melyekkel kapcsolatban a vásárlói tapasztalat felülmúlta az elvárásokat. Ezek elsősorban a helyi piacokon nyújtott szolgáltatásokat érintő feltételek voltak: az étkezési lehetőség biztosítása (+1,60), a piacon megrendezett programok (+0,76), a vásárlást könnyítő kosár, vagy kocsi biztosítása (+0,05), illetve a bevásárlás vonzó élménye és hangulata (+0,00). A szolgáltatásokon kívül egyetlen termékkel kapcsolatos kritériummal voltak elégedettek a vásárlók: úgy ítélték meg, hogy az organikus termékek elérhetősege biztosítva van a helyi piacokon (+0,09) (3. táblázat).

**3. táblázat: A termelői piacok kritériumaival kapcsolatos elvárások és tapasztalatok átlagai a fogyasztók szempontjából (N=170)**

| Dimenziók / Tényezők |   | Elvárás |        | Tapasztalat |        | Elégedettség |
|----------------------|---|---------|--------|-------------|--------|--------------|
|                      |   | Átlag   | Szórás | Átlag       | Szórás |              |
| Termék               | A termékek élelmiszerbiztonsága megfelelő | 4,7     | 0,555  | 3,9         | 0,789  | -0,84        |
|                      | A termékek eredete megbízható             | 4,7     | 0,613  | 3,8         | 0,861  | -0,88        |
|                      | A termékek íze, megjelenése megfelelő     | 4,7     | 0,591  | 4,1         | 0,719  | -0,67        |
|                      | Magyar termékek kaphatók                  | 4,3     | 1,020  | 4,0         | 0,873  | -0,34        |
|                      | Helyi termékek kaphatók                   | 4,0     | 1,053  | 3,7         | 0,961  | -0,36        |
|                      | A termékek ár/érték aránya megfelelő      | 4,6     | 0,647  | 3,8         | 0,791  | -0,81        |
|                      | Organikus termékek kaphatók               | 3,1     | 1,168  | 3,2         | 1,036  | +0,09        |

A 3. táblázat folytatása

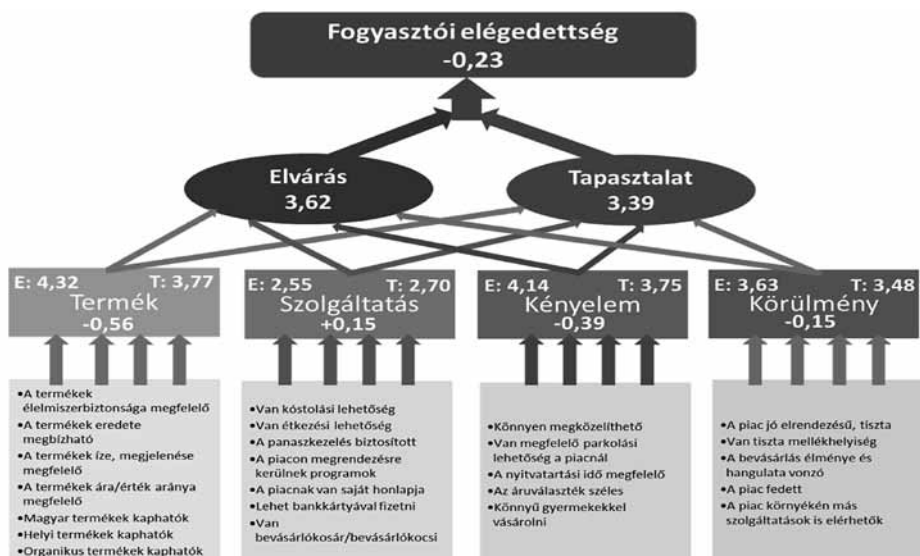
| Dimenziók / Tényezők |  | Elvárás |        | Tapasztalat |        | Elégedettség |
|----------------------|--|---------|--------|-------------|--------|--------------|
|                      |  | Átlag   | Szórás | Átlag       | Szórás |              |
| Szolgáltatás         | Van kóstolási lehetőség                          | 3,3     | 1,168  | 3,2         | 1,050  | -0,08        |
|                      | Van étkezési lehetőség                           | 2,2     | 1,121  | 3,8         | 1,174  | +1,60        |
|                      | A panaszkezelés biztosított                      | 3,3     | 1,229  | 3,1         | 1,443  | -0,19        |
|                      | A piacon megrendezésre kerülnek programok        | 1,8     | 1,091  | 2,6         | 1,459  | +0,76        |
|                      | A piacnak van saját honlapja                     | 2,6     | 1,344  | 2,4         | 1,434  | -0,18        |
|                      | Lehet bankkártyával fizetni                      | 2,8     | 1,327  | 1,9         | 1,221  | -0,92        |
|                      | Van bevásárlókosár/bevásárlókocsi                | 1,8     | 1,044  | 1,9         | 1,287  | +0,05        |
| Kényelem             | Könnyen megközelíthető                           | 4,5     | 0,818  | 4,1         | 1,011  | -0,34        |
|                      | Van megfelelő parkolási lehetőség a piacnál      | 4,2     | 1,167  | 3,7         | 1,151  | -0,42        |
|                      | A nyitvatartási idő megfelelő                    | 4,3     | 0,859  | 3,8         | 1,059  | -0,58        |
|                      | Az áruválaszték széles                           | 4,1     | 0,936  | 3,6         | 1,076  | -0,46        |
|                      | Könnyű gyermekekkel vásárolni                    | 3,7     | 1,309  | 3,5         | 1,142  | -0,14        |
| Körülmény            | A piac jó elrendezésű, tiszta                    | 4,4     | 0,810  | 3,8         | 0,966  | -0,61        |
|                      | Van tiszta mellékhelyiség                        | 3,8     | 1,232  | 3,3         | 1,482  | -0,54        |
|                      | A bevásárlás élménye és hangulata vonzó          | 3,5     | 1,182  | 3,5         | 0,918  | +0,00        |
|                      | A piac fedett                                    | 3,3     | 1,141  | 3,5         | 1,437  | +0,17        |
|                      | A piac környékén más szolgáltatások is elérhetők | 3,1     | 1,166  | 3,4         | 1,245  | +0,23        |

Forrás: Saját szerkesztés

Az egyes kritériumok fogyasztói értékelésének elemzését követően a felsorolt tényezők által megtestesített és a SERVQUAL modell alkalmazásával vizsgált négy dimenzió összesített átlagértékeit mértem fel a tapasztalatok és az elvárások mentén. Hasonlóan az eddig bemutatott szolgáltatásminőség vizsgálatokhoz, a fogyasztók részéről is a helyi piacok termékeit övezte a legnagyobb elvárás (dimenzió értékelésének átlaga: 4,3). Ezt követték a kényelmi szempontok 4,1 pontos átlagértékkel, a harmadik helyen pedig a piacok körülményeit magába foglaló dimenzió állt 3,6-os minősítéssel. A legkevésbé fontosnak ebben az esetben is a különböző szolgáltatások biztosítása bizonyult (értékelés átlaga: 2,5).

A szolgáltatások minőségével kapcsolatos fogyasztói tapasztalatok három dimenzió mentén maradtak el az elvárt mértéktől. A piacszervezői, a

termelői és a fogyasztói vizsgálatban is a termékekkel kapcsolatos elvárások és tapasztalatok között mutatkozott a legnagyobb eltérés, együttesen  $-0,5$ -tel volt alacsonyabb a tapasztalatok minősítése, mint az elvárt szempontok dimenziójára adott átlagérték. A kényelmi tényezők esetében a különbség  $-0,4$ , a helyi piacok körülményeit magába foglaló dimenzió terén pedig  $-0,2$  volt. Akárcsak a kutatásba bevont termelők, összességében a fogyasztók is megfelelőnek tartották a termelői piacokon elérhető szolgáltatások minőségét, az elégedettség számszerűsített mértéke ebben az esetben  $+0,1$  volt. Mindent egybevetve a fogyasztói elégedettség átlagosan  $-0,23$  volt, ami azt jelenti, hogy a helyi piacok a szolgáltatások pozitív értékelése ellenére sem érték el a fogyasztói elvárások szintjét (2. ábra).



Forrás: Saját szerkesztés

2. ábra: A SERVQUAL modellben szereplő dimenziók értékelésének átlagai a fogyasztók szempontjából (N=170)

Az AKI 2011. évben végzett fogyasztói kutatásában szintén elvégeztük a piacok szolgáltatásminőség vizsgálatát a jelen kutatásban is alkalmazott dimenziók bevonásával és ugyanazon módszer alkalmazásával, így az adatok összevethetőek voltak egymással. A piacok termékeivel kapcsolatos elvárások és tapasztalatok közötti különbség alig változott az öt év során, mindkét felmérésben  $-0,5$  volt az eltérés a két értékelés átlaga között. Akárcsak a termelői minősítés esetében, fogyasztói oldalról is nőtt a piacok által nyújtott szolgáltatások iránti elégedettség és pozitív irányba fordult ( $+0,41$ ),

annak ellenére is, hogy az elvárások is magasabbak voltak a 2016-os adatgyűjtésben résztvevők részéről a 2011. évi kutatás válaszadói által adott értékeknél. A kényelmi szempontok iránt is nőttek az elvárások, de ebben az esetben az elégedettség számszerűsített értéke is csökkent: míg 2011-ben  $-0,11$  volt a kényelem dimenziójával kapcsolatos fogyasztói elégedettség, addig ez az érték a 2016. évi felmérésében elérte a  $-0,39$ -ot. A piacok körülményeinek/környezetének értékelése sem az elvárások, sem a tapasztalatok oldaláról nem változott számottevően, ezzel együtt a fogyasztói elégedettség változása is nullához közelített ( $-0,01$ ). Együttesen minimális és pozitív irányú volt a változás a két vizsgált időpont között ( $+0,03$ ) (4. táblázat).

**4. táblázat: A piaci szolgáltatásminőség értékelésének változása a fogyasztók oldaláról (2011, 2016)**

| Dimenziók    | 2011 (N=517) |             |                           | 2016 (N=170) |             |                           | Változás                  |
|--------------|--------------|-------------|---------------------------|--------------|-------------|---------------------------|---------------------------|
|              | Elvárás      | Tapasztalat | Elégedettség              | Elvárás      | Tapasztalat | Elégedettség              |                           |
| Termék       | 4,51         | 3,98        | $-0,53$                   | 4,32         | 3,77        | $-0,54$                   | $-0,01$                   |
| Szolgáltatás | 1,98         | 1,72        | $-0,26$                   | 2,55         | 2,70        | $+0,15$                   | $+0,41$                   |
| Kényelem     | 3,91         | 3,80        | $-0,11$                   | 4,14         | 3,75        | $-0,39$                   | $-0,28$                   |
| Körülmény    | 3,43         | 3,29        | $-0,14$                   | 3,63         | 3,48        | $-0,15$                   | $-0,01$                   |
| Együtt       | <b>3,46</b>  | <b>3,20</b> | <b><math>-0,26</math></b> | <b>3,62</b>  | <b>3,39</b> | <b><math>-0,23</math></b> | <b><math>+0,03</math></b> |

Forrás: Saját szerkesztés

## A fogyasztói klaszterek bemutatása

A fogyasztói kérdőívben kialakított, a vásárlásra és a termékekre vonatkozó attitűd változók értékelései mentén K-közép klaszterelemzés alkalmazásával sikerült egymástól jól elkülönülő csoportokat azonosítani a válaszadók körében. A klaszterek könnyebb meghatározása érdekében a csoportképző 17 attitűdváltozó aggregálásával négy főkomponenst alakítottam ki. Az első főkomponens a hazai termékeket és a közvetlen értékesítést előnyben részesítő állításokat foglalja magába, a második aggregált változó a tudatos vásárlás és fogyasztás kritériumait tartalmazza. A harmadik főkomponens a termékek standard megbízhatóságával kapcsolatos feltételeket gyűjti össze, míg a negyedik változó az átlátható ellátási lánc prioritását kifejező szempontokat foglalja magába. A főkomponensek magas, pozitív értékei azt jelentették, hogy az őket alkotó attitűd változókat a résztvevők teljesen igaznak tartották,



negatív, alacsony értékei pedig arról tanúskodtak, hogy a kérdőívet kitöltő fogyasztók egyáltalán nem értettek egyet a felsorolt kijelentésekkel. Kivételt képzett ezalól a negyedik főkomponens, ahol „Az olcsó termékek nem biztonságosak” állítás negatív irányval vett részt az információmegőrzésben, ami azt jelenti, hogy a pozitív magas értékek az állítás elutasítását mutatták. A főkomponensek kommunalitásait, az aggregált változó által megőrzött információmennyiség arányát, továbbá a főkomponensek minimum és maximum értékeit az 5. táblázat szemlélteti.

**5. táblázat: A vásárlásra és a termékekre vonatkozó attitűd változókat aggregáló főkomponensek jellemzői (N=170)**

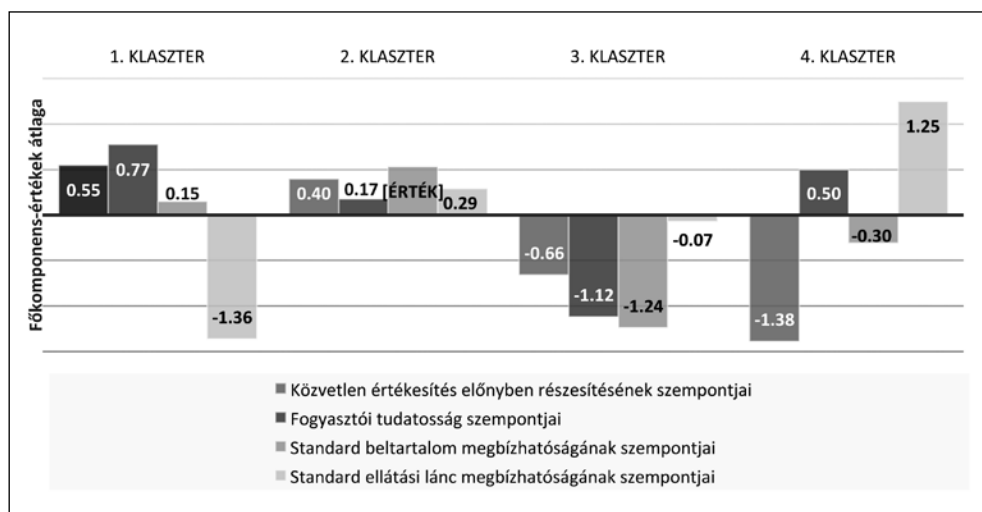
| Főkomponenseket alkotó változók  | Kommunalitások |       |       |       |
|--|----------------|-------|-------|-------|
| <b>F<sub>1</sub>: Közvetlen értékesítés előnyben részesítésének szempontjai</b>                        |                |       |       |       |
| Előnyben részesítem a hazai élelmiszereket   | 0,647          |       |       |       |
| A termelői piacon biztonságosabb élelmiszert kapok, mint a nagyobb boltokban                           | 0,444          |       |       |       |
| A magyar termékek jobb minőségűek, mint az import  | 0,473          |       |       |       |
| Igyekszem közvetlenül a termelőktől vásárolni élelmiszert  | 0,474          |       |       |       |
| A biotermékek biztonságosabbak, mint a hagyományos élelmiszerek  | 0,369          |       |       |       |
| <b>F<sub>2</sub>: Fogyasztói tudatosság szempontjai</b>  |                |       |       |       |
| Az élelmiszervásárlás terén tudatosnak tartom magam  |                | 0,601 |       |       |
| Az élelmiszervásárlás során tudatosan választok értékesítési csatornát                                 |                | 0,422 |       |       |
| Élelmiszerek vásárlásakor elolvasom a csomagoláson lévő információkat                                  |                | 0,623 |       |       |
| Folyamatosan tájékozodom az élelmiszerekkel kapcsolatban   |                | 0,648 |       |       |
| <b>F<sub>3</sub>: Standard beltartalom megbízhatóságának szempontjai</b>                               |                |       |       |       |
| Csak megbízható, ismert márkájú élelmiszert vásárllok  |                |       | 0,516 |       |
| Elvárom, hogy a nemzetközi élelmiszer márkákat minden országban azonos összetétellel hozzák forgalomba |                |       | 0,475 |       |
| Fontos a termék származási országa is a megbízhatóság szempontjából                                    |                |       | 0,618 |       |
| <b>F<sub>4</sub>: Standard ellátási lánc megbízhatóságának szempontjai</b>                             |                |       |       |       |
| Jellemzően megbízom a boltokban kapható élelmiszerekben  |                |       |       | 0,516 |

Az 5. táblázat folytatása

| Főkomponenseket alkotó változók   | Kommunalitások |               |               |               |
|---|----------------|---------------|---------------|---------------|
|   |                |               |               |               |
| Az olcsó termékek nem biztonságosak   |                |               |               | 0,440         |
| A kistermelői termékeket nehezebb ellenőrizni, mint a nagyobb gyártók termékeit |                |               |               | 0,451         |
| <b>Megőrzött információmennyiség</b>  | <b>48,1%</b>   | <b>57,4%</b>  | <b>53,6%</b>  | <b>46,9%</b>  |
| <b>Főkomponens pontszámok minimum értéke</b>                                    | <b>-3,127</b>  | <b>-2,947</b> | <b>-3,798</b> | <b>-2,995</b> |
| <b>Főkomponens pontszámok maximum értéke</b>                                    | <b>1,749</b>   | <b>1,644</b>  | <b>1,284</b>  | <b>2,369</b>  |

Forrás: Saját szerkesztés

Az attitűdváltozók aggregálásával kialakított négy főkomponens négy, egymástól eltérő gondolkodásmódot képviselő fogyasztói csoport kialakítását tette lehetővé. A klaszterképző főkomponensek értékeinek átlaga a kialakított csoportok szerint a 3. ábrán látható.



Forrás: Saját szerkesztés

3. ábra: Az attitűd főkomponensek-értékek átlaga a klaszterek szerint (N=170)

Az első klaszter tagjai („tudatos, helyi termék párti”: 20,6%) voltak a leg-tudatosabbak mind közül, emellett számukra volt a legfontosabb az, hogy hazai, illetve termelői termékek kerüljenek az asztalukra. Emellett az ételmi-szerek megbízhatósága is az átlagosnál nagyobb jelentőséggel bírt számukra, bár ez a gondolkodásmód kevésbé markánsan jelent meg ebben a csoport-ban. Ugyanakkor egyáltalán nem bíznak meg a boltokban kapható és az olcsó

élelmiszerekben és úgy vélték, hogy a kistermelők által előállított árut egyáltalán nem nehezebb ellenőrizni, mint a nagyobb gyártók termékeit.

A második, egyben legnagyobb csoport („univerzális”: 43,5%) egyfajta komplex látásmódot testesített meg, ugyanis minden szempont mentén pozitív átlagértékeket kaptam eredményül, melyek között a standard beltartalom-megbízhatóság kérdéskörének átlaga volt a legmagasabb a többi csoporthoz és a másik három főkomponenshez képest egyaránt. Emellett ennek a klaszternek a tagjai ugyanolyan megbízhatónak tartották a termelők és a boltok által értékesített termékeket is.

A harmadik klaszterben („érdektelen”: 20,6%) ez előző csoporttal éppen ellentétesen ítélték meg a vizsgált tényezőket: ebben a szegmensben a főkomponens pontszámok átlaga minden esetben a negatív tartományba csúszott át. Ezek közül a standard ellátási lánc megbízhatósága a nullához közelített, így ebben az esetben inkább átlagos volt a megítélés, mint negatív. Ugyanakkor mind a tudatosság kritériumait, mind a termékek megbízhatóságának szempontjait ennek a klaszternek a tagjai minősítették a legalacsonyabb pontszámokkal, egyfajta elhatárolódást és pesszimizmust sugározva mind a rövid, mind pedig a hosszú ellátási lánc termékeivel kapcsolatban.

Az utolsó és legkisebb létszámú csoport („standard ellátási lánc párti”: 15,3%) résztvevői tudatos fogyasztóként úgy ítélték meg, hogy a hazai és a termelői termékek kevésbé megbízhatóak, mint a standard ellátási láncokon keresztül értékesített élelmiszerek, amely szempontok ebben a klaszterben kapták a legnagyobb átlagértéket mind közül, emellett a hazai termékek és a közvetlen értékesítés preferálásának állításai itt voltak legalacsonyabbak.

A vásárlással és a termékekkel kapcsolatos attitűdváltozók mentén kialakított klaszterek nem minden esetben különböztek egymástól jelentősen a demográfiai változók mentén. Az alábbiakban minden csoport leírása során csak azokat a sajátosságokat emeltem ki, melyek esetében markánsabb eltérés mutatkozott a klaszterek között.

A hazai és termelői termékeket előnyben részesítő „tudatos, helyi termék párti” első csoportban volt a nők aránya a legalacsonyabb (64%). Az esetek 31 százalékában élt legalább egy 14 éven aluli gyermek a háztartásban, ami a második legalacsonyabb arány volt a klaszterek között. A gazdaságilag aktív válaszadók a „érdektelen” klaszterrel együtt itt képviseltették magukat legkevesebben (79%), emellett a diplomával rendelkezők aránya is ebben a csoportban volt a legalacsonyabb (75%).

A komplex gondolkodású „univerzális” második csoport tagjainak 43 százaléka nevelt 14 éven aluli gyermeket a háztartásban, ami a legmagasabb érték volt a négy klaszter között. Emellett a gazdaságilag aktív résztvevők is itt

képviseltették magukat a legtöbben (85%) hasonlóan a „standard ellátási lánc párti” csoporthoz. A fővárosban élők aránya 50 százalék volt a csoportban, míg ez az érték a „standard ellátási lánc párti” negyedik klaszterben 81 százalékot tett ki. Ezenfelül a jövedelem legnagyobb hányadát ebben a csoportban költötték élelmiszerre, a 10 kategóriából átlagosan 4,0 értéket képviselt a klaszter, ami azt jelenti, hogy a válaszadók jellemzően a háztartásuk jövedelmének 31–40 százalékát fordították élelmiszervásárlásra egy hónapban.

Az „elhatárolódó” harmadik klaszter tagjai között volt a legtöbb hölgy a csoportok között (84%), illetve itt volt a legalacsonyabb az átlagos életkor 39 évvel. Ennek a klaszternek a tagjai élnek átlagosan a legkisebb háztartásokban (2,9 fő), hasonlóan a „standard ellátási lánc párti” klaszterhez, ugyanakkor ebben a csoportban a második legmagasabb a kisgyermekes családok aránya (40%). Végezetül, ahogy az már az „tudatos, helyi termék párti” klaszter bemutatása során említésre került, a többi csoporthoz képest itt is kevesebben vannak a gazdaságilag aktív válaszadók (78%)

A hosszú ellátási láncokba vetett bizalommal a „standard ellátási lánc párti” negyedik csoportba tartoznak a legidősebb válaszadók (43 év). Átlagosan itt élnek a legkevesebben egy háztartásban (2,7 fő) és ebbe a klaszterbe tartozik a legkevesebb kisgyermekes család (27%). Mindemellett a negyedik csoport büszkélkedhet a legtöbb gazdaságilag aktív (86%) és a legtöbb diplomás taggal is (95%). A fővárosiak aránya 81 százalék volta a klaszterben, ezzel együtt a legmagasabb egy főre jutó havi nettó jövedelmi kategória (151–250E Ft) és a legalacsonyabb arányú élelmiszerre való költés (21–30%) is a csoport sajátosságai közé tartozott (6. táblázat).

**6. táblázat: A vásárlással és a termékekkel kapcsolatos attitűdváltozók alapján létrehozott klaszterek demográfiai jellemzői (N=170)**

| Demográfiai jellemzők          | Csoportok   |             |             |             | Együtt |
|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------|
|                                | 1. klaszter | 2. klaszter | 3. klaszter | 4. klaszter |        |
| Elemszám (fő)                  | 35          | 74          | 35          | 26          | 170    |
| Arány (%)                      | 20,6        | 43,5        | 20,6        | 15,3        | 100,0  |
| Nők aránya (%)                 | 64,3        | 72,6        | 84,4        | 72,7        | 73,6   |
| Átlagéletkor (év)              | 41,5        | 40,3        | 39,5        | 43,4        | 40,8   |
| Átlagos háztartás nagyság (fő) | 3,2         | 3,1         | 2,9         | 2,7         | 3,0    |
| 14 éven aluli gyermek (van, %) | 31,4        | 43,2        | 40,0        | 26,9        | 37,6   |

## A 6. táblázat folytatása

| Demográfiai jellemzők                                   | Csoportok   |             |             |             | Együtt |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|--------|
|   | 1. klaszter | 2. klaszter | 3. klaszter | 4. klaszter |        |
| Aktívak aránya (%)                                      | 78,6        | 85,5        | 78,1        | 86,4        | 82,6   |
| Diplomások aránya (%)                                   | 75,0        | 85,2        | 81,8        | 95,5        | 84,0   |
| Fővárosiak aránya (%)                                   | 53,6        | 50,0        | 56,7        | 81,0        | 56,7   |
| Egy főre jutó havi nettó jövedelem (kategória: 1–9)     | 4,0         | 4,2         | 4,2         | 5,4         | 4,4    |
| Jövedelem élelmiszerre költött aránya (kategória: 1–10) | 3,7         | 4,0         | 3,6         | 3,3         | 3,7    |

Forrás: Saját szerkesztés

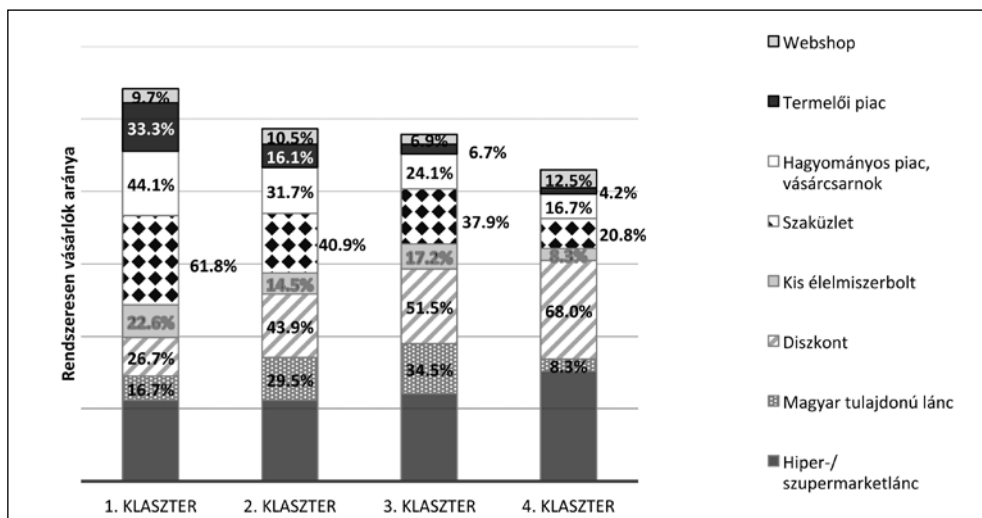
Megvizsgáltam azt is, hogy a különböző fogyasztói csoportok jellemzően milyen értékesítési csatornán keresztül szerzik be az élelmiszereket. Ennek megállapításához azt elemeztem, hogy az egyes bolttípusokban a négy klaszter tagjainak mekkora hányada végzi a nagy élelmiszervásárlásait szinte mindig vagy gyakran. Az eredmények alapján megállapítható, hogy a hazai és termelői termékeket pártfogoló első csoport tagjai közül részesítették legtöbbször előnyben a szaküzleteket, valamint a hagyományos és a termelői piacokat, amely helyszíneken a klaszter 62, 41 és 33 százaléka vásárol egyszerre nagyobb mennyiségű élelmiszert rendszeresen, ami jóval magasabb arány volt, mint a többi csoport körében. Ezen kívül a kis élelmiszerboltok vásárlói is ez a szegmens adta legnagyobb részben (23%).

A komplex gondolkodású második klaszter számára is jelentős szerepet játszottak a hagyományos és a termelői piacok (32 és 16%), de kevésbé volt markáns a súlyuk, mint az első csoport esetében, emellett hozzájuk képest többen választották rendszeresen a magyar tulajdonú láncokat (29%) és a diszkontokat (44%) is a nagyobb bevásárlásaikhoz.

Az elhatárolódó harmadik klaszter válaszadóinak életében a többi csoportéhoz képest a magyar tulajdonú láncoknak volt a legnagyobb szerepe, ahol a szegmens válaszadóinak 34 százaléka vásárol gyakran, vagy szinte mindig. Ezen kívül az első két klaszterhez viszonyítva többen választották a hiper- és szupermarketeket (61%), illetve a diszkontokat is (51%) a rendszeres élelmiszerbeszerzéshez.

A „standard ellátási lánc párti” negyedik csoport tagjai is következetesek voltak az attitűdvizsgálat és a boltválasztás kérdéseinek megválaszolásánál: a standard megbízhatóság hívei a hosszú értékesítési csatornákat

részesítették előnyben. A hiper- és szupermarketekben a szegmens válaszadóinak 76 százaléka végzi rendszeresen a nagy élelmiszerbevásárlásait, de kiemelkedően magas, 68 százalék volt azoknak az aránya is, akik a diszkontokat választották a vásárlásaikhoz. Ebben a klaszterben alig játszottak szerepet a REL formák, emellett a magyar tulajdonú láncokban is ez a szegmens bízott legkevésbé, azonban a webshopon keresztül vásárlók aránya ebben a csoportban volt a legmagasabb 12 százalékkal (4. ábra).



Forrás: Saját szerkesztés

4. ábra: A rendszeresen vásárlók aránya a klasztereken belül az élelmiszerbeszerzés helyszíne szerint (N=160)

Felmértem, hogy az egyes szegmensek átlagosan hányféle terméktípust vásárolnak a termelői piacokon, ha legalább időnként ezt az értékesítési csatornát választják (N=114). Az eredmények ezalkalommal is tükrözték a klaszterek által képviselt gondolkodásmódot, hiszen a hazai és termelői termékeket előnyben részesítő csoport esetében volt a legmagasabb a piacon vásárolt termékkörök számának átlaga (4,0), míg a standard megbízhatóság híveit összefogó negyedik csoport tagjai szereztek be a legkevesebb termékfélét a helyi piacokon (átlag: 2,7). A komplex gondolkodás második, illetve az elhatárolódó harmadik csoport esetében e két érték közötti átlagok szerepeltek (3,5 és 3,3).

Az attitűdváltozók mentén kialakított fogyasztói szegmensek termelői piacokra vonatkozó szolgáltatásminőség vizsgálatának eredményei szerint a csoportok különbözőképp ítélték meg a piacokon kapható termékeket és

szolgáltatásokat, a kényelmi tényezőket, valamint a piacok körülményeit és környezetét. Meglepő módon a hazai és a helyi élelmiszerek iránt elkötelezett szegmens résztvevői körében volt a legnagyobb az eltérés a termékekkel kapcsolatos elvárás és a tapasztalat között ( $-0,87$ ), de egyik csoport esetében sem érték el az elvárt szintet a piacokon elérhető élelmiszerekkel kapcsolatos kritériumok. A szolgáltatások dimenzióját a komplex gondolkodású klaszter kivételével minden szegmens pozitívan értékelte, ugyanakkor a kényelmi tényezőkkel egyik csoport sem volt elégedett. A helyi piacok körülményeivel kapcsolatban megosztott volt a vélemény a szegmensek között: a standard megbízhatóság híveinek véleménye szerint a tapasztalatok felülmúlták az elvárásokat ( $+0,15$ ), emellett az elhatárolódó harmadik klaszter elégedettsége is összességében közelített az elvárt szinthez ( $-0,06$ ). Ezzel szemben a termelői piacok két potenciális célcsoportja úgy ítélte meg, hogy a helyi piacokat ezen a téren is szükséges fejleszteni. Összességében a fogyasztói elégedettség a második csoport körében volt a legalacsonyabb ( $-0,42$ ), de az első csoport sem értékelte sokkal pozitívabban ezt a vásárlási lehetőséget ( $-0,34$ ). A negyedik szegmens helyi piacokkal kapcsolatos elvárásai és tapasztalatai között  $-0,12$  volt a különbség, mindent egybe véve pedig az elhatárolódók elvárásaihoz állt legközelebb a piacok szolgáltatásminősége ( $-0,01$ ) (7. táblázat).

**7. táblázat: A vásárlással és a termékekkel kapcsolatos attitűdváltozók alapján létrehozott klaszterek szolgáltatásminőség vizsgálata (N=170)**

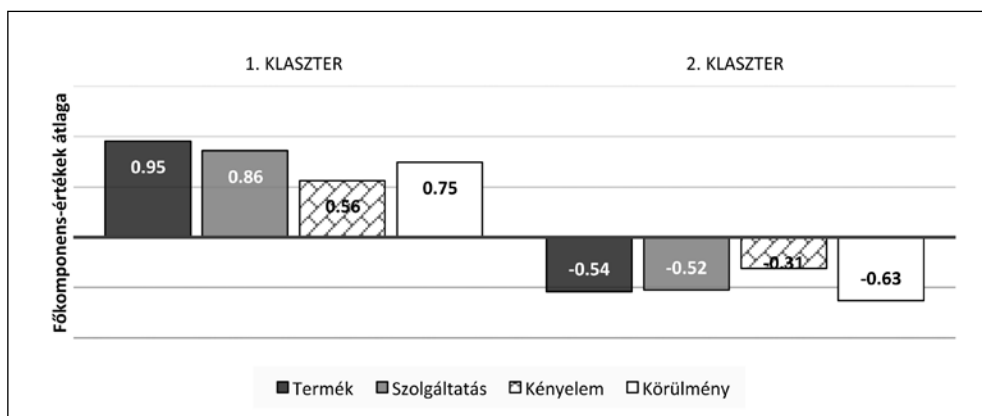
| Dimenziók    | Fogyasztói elégedettség |             |             |             |
|--------------|-------------------------|-------------|-------------|-------------|
|              | 1. klaszter             | 2. klaszter | 3. klaszter | 4. klaszter |
| Termék       | $-0,87$                 | $-0,63$     | $-0,19$     | $-0,53$     |
| Szolgáltatás | $+0,15$                 | $-0,15$     | $+0,33$     | $+0,28$     |
| Kényelem     | $-0,43$                 | $-0,57$     | $-0,16$     | $-0,34$     |
| Körülmény    | $-0,22$                 | $-0,35$     | $-0,06$     | $+0,15$     |
| Együtt       | $-0,34$                 | $-0,42$     | $-0,01$     | $-0,12$     |

Forrás: Saját szerkesztés

Hogy pontosabb képet kapjak a helyi piacok vásárlói köréről, a klaszterelemzést elvégeztem a termelői piacokon árusított termékekkel, a piacok által nyújtott szolgáltatásokkal, a kényelmi szempontokkal, valamint a piac működésének körülményeivel kapcsolatos tapasztalatokat magába foglaló kérdéskör bevonásával. A klaszterképzéshez első lépésben főkomponenseket

képeztem a négy dimenzió mentén. A csoportképzésbe csak azok a válaszadók kerülhettek be, akik a piacokkal kapcsolatos tapasztalatokat magába foglaló főkomponesek minden kérdésére érvényes értékelést adtak, emellett nem a „Nem tudom megítélni” válaszlehetőséget jelölték meg, így összesen 72 válaszadó részvételével készítettem el a klaszterelemzést. A legtisztább klaszterstruktúrát két csoport elkülönítésével kaptam, ezért ezt a lehetőséget fogadtam el, mivel jól illeszkedett ahhoz a célomhoz, hogy megvizsgáljam a termelői piacokkal elégedett vásárlók jellemzőit, emellett a klaszterképzésbe bevontak alacsony létszáma is ezt a megoldást erősítette.

A két csoport markánsan elkülönült egymástól a termelői piacokkal kapcsolatos tapasztalatok minősítése terén. Az első klaszter minden dimenzió mentén pozitívan értékelt a helyi piacokat, ezen belül is a termékekkel kapcsolatos szempontokkal voltak a leginkább elégedettek. A második szegmens – ezzel éppen ellenkezőleg – minden tényezőt negatívan értékelt, legkevésbé pedig a piacok körülményeivel /környezetével voltak elégedettek a tapasztalataik alapján (5. ábra).



Forrás: Saját szerkesztés

5. ábra: A termelői piacokat leíró dimenziókkal kapcsolatos tapasztalatok főkomponenseinek átlaga a klaszterek szerint (N=72)

A két csoport demográfiai változóinak értékeit a 8. táblázat tartalmazza. A termelői piacok termékeivel, szolgáltatásaival, a kényelmi szempontokkal és körülményeivel elégedett csoport tagjai (29 fő) között 86 százalék volt a nők aránya, míg a piacokkal kapcsolatban negatív véleményt megfogalmazó szegmens körében ez az arány csupán 65 százalék volt. A csoportok tagjainak életkora nem különbözött jelentősen egymástól, az első klaszter átlagosan 39, a második klaszter pedig 41 éves volt. Az egy háztartásban



élők száma és a 14 éven aluli gyermeket nevelő családok aránya a piacokat pozitívan értékelő klaszter esetében volt magasabb. A gazdaságilag aktívak aránya az első szegmensben 72 százalék, a másodikban pedig 81 százalék volt, de míg az inaktívak közül a GYED-en vagy GYES-en lévő válaszadók aránya 21 százalék volt az első csoportban, addig a második klaszterben ez az érték mindössze 5 százalék volt. A diplomások aránya a helyi piacokkal elégedetlenek csoportjában volt magasabb: 83 százalék, a pozitív tapasztalatokkal rendelkezők körében pedig 65 százalék. A budapestiek részesedése a második csoportban volt némileg magasabb, az első szegmensben 57, a másodikban 63 százalék volt.

Az egy főre jutó havi nettó jövedelem a második csoport esetében volt nagyobb, ugyanakkor az élelmiszervásárlás részesedése az összes vásárlásból az első szegmens körében volt kevesebb, habár az eltérés minimális volt a két klaszter között (8. táblázat).

**8. táblázat: A termelői piacok megítélése alapján létrehozott klaszterek demográfiai jellemzői (N=72)**

| Demográfiai jellemzők                                     | Csoportok   |             | Együtt |
|---|-------------|-------------|--------|
|   | 1. klaszter | 2. klaszter |        |
| Elemszám (fő)   | 29          | 43          | 72     |
| Arány (%)   | 40,3        | 59,7        | 100,0  |
| Nők aránya (%)  | 86,2        | 65,1        | 73,6   |
| Átlagéletkor (év)   | 39,3        | 41,4        | 40,5   |
| Átlagos háztartás nagyság (fő)                            | 3,1         | 2,7         | 2,9    |
| 14 éven aluli gyermek (van, %)                            | 44,8        | 39,5        | 41,7   |
| Aktívak aránya (%)  | 72,4        | 81,4        | 77,8   |
| GYES, GYED aránya (%)                                     | 20,7        | 4,7         | 11,1   |
| Diplomások aránya (%)                                     | 65,5        | 83,7        | 76,4   |
| Fővárosiak aránya (%)                                     | 57,0        | 62,8        | 35,7   |
| Egy főre jutó havi nettó jövedelem (kategória: 1–9)       | 3,9         | 4,6         | 4,3    |
| Jövedelem élelmiszerekre költött aránya (kategória: 1–10) | 3,8         | 4,0         | 3,9    |

Forrás: Saját szerkesztés

Az attitűdváltozók és a piacokkal kapcsolatos tapasztalatok mentén kialakított kétféle klaszterstruktúra között nem találtam összefüggést, a termelői piacok értékelése alapján kialakított csoportok megoszlása nem tért el számottevően a gondolkodásmód szerint létrehozott szegmensek mentén.

A fogyasztói klaszterelemzés eredményei alapján megállapítható, hogy a vásárlással és a termékekkel kapcsolatos attitűdök mentén kialakíthatók jól definiálható csoportok, amely gondolkodásmódok a vásárlás helyszínének megválasztására és a termelői piacokon vásárolt termékpalettára is hatással vannak. A termelői piacokat leginkább előnyben részesítők köre elutasítja a hosszú értékesítési csatornán keresztül vásárolható termékeket, ugyanakkor van olyan csoport is, melynek tagjai elfogadók mindkét típusú élelmiszerláncsal szemben. A közvetlen értékesítést elkerülők elsősorban a kistermelői termékek iránti bizalmatlanság miatt nem választják ezeket a termékeket, számukra a minőséget a kiépített rendszerek szavatolják. A termékről és a vásárlásról kialakult gondolkodásmód nincs összefüggésben a helyi piacok megítélésével és nagyon fontos kiemelni, hogy éppen a termelői piacok potenciális vásárlóköre a legkevésbé elégedett a közvetlen értékesítés e formájával. A tapasztalatok alapján kialakított csoportok a termelői piaccal elégedett válaszadók demográfiai jellemzői szerint részben igazodtak a forrásmunkákban megjelölt sajátosságokhoz: jellemzően a nők, a családostok és a középkorúak tartoztak ebbe a csoportba. Ugyanakkor az iskolai végzettség és a fővárosiak (emellett a városiak is) részesedése egyébként is magas volt a kutatásban, ami nehézkessé teszi releváns következtetések levonását.

#### **4. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK**

Az online kérdőíves fogyasztói felmérés eredményei azt mutatták, hogy vásárlásra és a termékekre vonatkozó attitűdvizsgálat eredményei azt mutatták, hogy a válaszadók az élelmiszerek megbízhatóságát tartották a legfontosabb kritériumnak: sorrendben a legmagasabb átlagértékekkel a termékek fogyaszthatósági idejének jelentősége, a származási hely fontossága, valamint a nemzetközi márkák standard összetételének jelentősége tényezők szerepeltek. A magyar és a termelői termékekre vonatkozó állítások közül egyedül a hazai termékek előnyben részesítése volt összességében jelentősnek ítélt szempont a résztvevők körében.

Az eredmények alapján megállapítható, hogy a felmérésben résztvevő válaszadók az élelmiszervásárlásaik során elsősorban a biztonsági és minőségi szempontokat veszik figyelembe, amely kritériumokat még nem látnak teljes mértékben biztosítottnak a termelői termékek részéről, ezzel együtt kevés információval rendelkeznek ezekről az áruféleségekről. Ugyanakkor fontos számukra, hogy hazai élelmiszereket vásároljanak, így ez a kérdéskör is azt bizonyítja, hogy a kistermelői termékek részesedése az összes élelmiszervásárlásból még növelhető.

A szolgáltatások minőségével kapcsolatos fogyasztói tapasztalatok három dimenzió mentén maradtak el az elvárt mértéktől. A termékekkel kapcsolatos elvárások és tapasztalatok között mutatkozott a legnagyobb eltérés, de a kényelmi tényezők és a helyi piacok körülményeit magába foglaló dimenzió is várakozáson aluli volt, ugyanakkor összességében megfelelőnek tartották a termelői piacokon elérhető szolgáltatások minőségét. Mindent egybevetve a helyi piacok a szolgáltatások pozitív értékelése ellenére sem érték el a fogyasztói elvárások szintjét.

A 2011-ben végzett felmérés eredményeivel összevetve a piacok termékeivel kapcsolatos elvárások és tapasztalatok közötti különbség alig változott az öt év során, azonban fogyasztói oldalról nőtt a piacok által nyújtott szolgáltatások iránti elégedettség és pozitív irányba fordult. A kényelmi szempontok iránt is nőttek az elvárások, emellett az elégedettség csökkent. A piacok körülményeinek értékelése sem az elvárások, sem a tapasztalatok oldaláról nem változott számottevően, ezzel együtt együttesen a fogyasztói elégedettség változása is a nullához közelített a két vizsgált időpont között.

A fogyasztói kérdőívben szereplők válaszai kétféle klaszterstruktúra kialakítását tették lehetővé: egyrészt a vásárlással és a termékekkel kapcsolatos attitűdváltozók, másrészt a piacokhoz fűződő tapasztalatok mentén. Az attitűdök mentén kialakított négy csoport a vásárlás helyszínének megválasztására és a termelői piacokon vásárolt termékpalettára is hatással volt. A termelői piacokat leginkább előnyben részesítők köre elutasította a hosszú értékesítési csatornán keresztül vásárolható termékeket, ugyanakkor volt olyan csoport is, melynek tagjai elfogadók voltak mindkét típusú élelmiszerláncsal szemben. A közvetlen értékesítést elkerülők elsősorban a kistermelői termékek iránti bizalmatlanság miatt nem választották ezeket a termékeket, számukra a minőséget a kiépített rendszerek szavatolják. A termékről és a vásárlásról kialakult gondolkodásmód nem volt összefüggésben a helyi piacok megítélésével és nagyon fontos kiemelni, hogy éppen a termelői piacok potenciális vásárlóköre volt a legkevésbé elégedett a közvetlen értékesítés e formájával. A piacokról alkotott vélemények alapján kialakított két csoport közül a termelői piacokkal elégedett válaszadók demográfiai jellemzői részben igazodtak a forrásmunkákban megjelölt sajátosságokhoz: jellemzően a nők, a családosok és a középkorúak tartoztak a helyi piacokat kedvelők csoportjába.

A szervezők, a termelők és a fogyasztók termelői piacokkal kapcsolatos elvárásai és tapasztalatai alapján kidolgozott SERVQUAL modellek összevetése azt az eredményt hozta, hogy a szereplők elvárásai és elégedettségének szintje sok esetben nem voltak összhangban egymással. A legnagyobb eltérés

a termékek dimenziója mentén volt, melyet a piacszervezők, a termelők és a fogyasztók egyaránt a leginkább fontosnak és egyben fejlesztendő területnek ítélték meg a helyi piacokon, ugyanakkor a kínálati oldal nem követte a keresleti igényeket, mivel a fogyasztók elégedettségi szintje a szervezők és a termelők értékeinél is jóval alacsonyabb volt. A kereslet és a kínálat között a közvetlen kapcsolat ellenére is hiányos a kommunikáció és az információcsere, aminek következtében a kínálati oldal szereplői nem feltétlenül a megfelelő stratégiát választják a piacuk forgalmának növeléséhez. Tanulságos, hogy a szervezők és a termelők igényei között is jóval kevesebb volt az átfedés, mint az ideális lenne a piac sikeres és fenntartható működéséhez. A fentiekben tárgyalt elemzés is rámutatott arra, hogy a fogyasztói bizalom a piacon vásárolt termelői termékekkel szemben nem változott az elmúlt öt évben és még mindig alacsonynak mondható.

A fogyasztói felmérés azt az eredményt hozta, hogy a helyi piacok vevőköre még tovább növelhető, ám a potenciális fogyasztói kör egyelőre bizalmatlan a termelői termékek iránt, aminek elsődleges oka, hogy nem rendelkeznek elegendő információval az élelmiszerek eredetéről és összetételéről, így élelmiszerbiztonsági szempontból is kockázatosnak tartják ezeket a termékeket. A fogyasztói bizalom növeléséhez a fent említett közvetlen termelő-vevő kapcsolat erősítésén túl, a piacszervezők oldaláról is szükséges a megfelelő kommunikáció erősítése, a fogyasztók folyamatos és részletes tájékoztatásával a piacon értékesítő termelőkről és termékeikről, valamint a piac szolgáltatásairól.

## **HIVATKOZOTT IRODALMAK**

- Andreatta, S. – Wickliffe, W. (2002): Managing Farmer and Consumer Expectations: A Study of a North Carolina Farmers' Market. *Human Organization*, vol. 61(2), pp. 167–176.
- Archer, G. P. – Sanchez, J. – Vignali, G. – Chaillot, A. (2003): Latent consumers' attitude to farmers' markets in North West England. *British Food Journal* 105 (8), pp. 487:497.
- Baker, D. – Hamshaw, K. – Kolodinsky, J. (2009): Who Shops at the Market? Using Consumer Surveys to Grow Farmers' Markets: Findings from a Regional Market in Northwestern Vermont. *Journal of Extension*, December 2009, Volume 47 Number 6, Article Number 6FEA2, <https://www.joe.org/joe/2009december/a2.php>
- Becser N. (2008): Szolgáltatásminőség modellek, Corvinus Egyetem, 89.sz. Műhelytanulmány, Budapest, 2008. január, p. 29.

- Bednárík É. – Pakainé Kováts J. – Molnár I. (2011): Vásárlói magatartás. Nyugat-magyarországi Egyetem, TÁMOP-4.1.2.A/1-11/1-2011-0067
- Callegaro, M. – Manfreda, K. L. – Vehovar, V. (2015): Web Survey methodology (Research Methods for Social Scientists). Los Angeles: SAGE p. 344.
- Cassia, F. – Ugolinib, M. – Bonfantic, A. – Cappellarid, C. (2012): The perceptions of Italian farmers' market shoppers and strategic directions for customer-company-territory interaction (CCTI), *Procedia – Social and Behavioral Sciences* 58, (2012), pp. 1008–1017.
- Couper, M. (2011): Web survey methodology: Interface design, sampling and statistical inference, *EUSTAT*, Bilbao, 11/11/2011, p. 59.
- Dodds, R. – Holmes, M. – Arunsopha, V. J. (2014): Consumer Choice and Farmers' Markets. *J Agric Environ Ethics*, 27, pp. 397–416.
- Elepua, G. – Mazzocco, M. A. (2010): Consumer Segments in Urban and Suburban Farmers Markets. *International Food and Agribusiness Management Review*, 13 (2), pp. 1–17.
- Fricker, R. D., JR. (2012). *Sampling Methods for Web and E-mail Surveys*, SAGE Internet Research Methods, J. Hughes, ed., London: SAGE Publications, 195-216. <http://hdl.handle.net/10945/38713>
- Gao, Z. – Swisher, M. – Zhao, X. (2012): A New Look at Farmers' Markets: Consumer Knowledge and Loyalty. *HORTSCIENCE* 47 (8), pp. 1102–1107.
- Garner, B. (2014): "Believe me!": An ethnography of persuasive interaction at the farmers' market. Ph.D. Dissertation, University of Kansas Communication Studies, p. 153
- Gumirakiza, J. D. (2013): Assessment of Consumer Motivations to Attend Farmers' Markets, Their Preferences, and Their Willingness To Pay for Differentiated Fresh Produce: Three Essays. (2013). All Graduate Theses and Dissertations. Utah State University, Paper 1758, p. 151.
- Hámori J. (2013): Az etnocentrizmus érvényesülése a fogyasztói döntéseknél az élelmiszerek piacán. Doktori (Ph. D.) értekezés, Szent István Egyetem, Gazdaság- és Társadalomtudományi kar
- Henneberry, S. R. – Agustini, H. N. (2004): An Analysis of Oklahoma Direct Marketing Outlets: Case Study of Produce Farmers' Markets, Selected Paper prepared for presentation at the Southern Agricultural Economics Association Annual Tulsa, Oklahoma, February 18, 2004, 20. o.
- Hofmeister-Tóth Á. – Töröcsik M. (1996): Fogyasztói magatartás. Budapest: Nemzeti Tankönyvkiadó.
- Holloway, L. – Kneafsey, M. (2000), "Reading the space of the farmer's market: a case study from the United Kingdom", *Sociologia Ruralis* vol. 40, pp. 285–299.
- Hunt, A. (2007) : Consumer Interactions and Influences on Farmers' Market Vendors. *Renewable Agriculture and Food Systems*, 22 (1), March 2007, pp. 54–66.
- Lehota J. (2004): Az élelmiszerfogyasztói magatartás hazai és nemzetközi trendjei . *Élelmiszer, Táplálkozás és Marketing*, 1 (1–2.), pp. 7–13.

- Lülf-Baden, F. – Spiller, A. – Zühlsdorf, A. – Mellin, M. (2008): Customer satisfaction in farmer-to-consumer direct marketing. *International Food and Agribusiness Management Review*, 11 (2), pp. 49–72
- Lyon, P. – Collie, V. – Kvarnbrink, E.B. – Colquhoun A. (2009): Shopping at the farmers' market: consumers and their perspectives, *Journal of Foodservice*, vol. 20 (1), pp. 21–30.
- Mcgarry Wolf, M. – Spittler, A. – Ahern, J. (2005): A Profile of Farmers' Market Consumers and the Perceived Advantages of Produce Sold at Farmers' Markets, *Journal of Food Distribution Research*, 36 (1), pp. 192–201.
- Oberholtzer, L. – Grow, S. (2003): Producer-only farmers' markets in the mid-atlantic region: a survey of market managers. Arlington, VA: Henry A. Wallace Center for Agricultural and Environmental Policy at Winrock International.
- Onianwa, O. – Mojica, M. – Wheelock, G. (2006): Consumer Characteristics and Views Regarding Farmers Markets: An Examination of On-Site Survey Data of Alabama Consumers. *Journal of Food Distribution Research*, 37 (1), pp. 119–125.
- Pintér R. – Kátay B. (2010): A hibrid adatfelvétel módszertani kihívásai. *Statisztikai Szemle*, 88 (7–8), pp. 724–738.
- Rana, A. S. – Reddy, G. P. – Sontakki, B. S. (2013): Perceived service quality of agricultural organizations comparative analysis of public & private sector. *International Journal of Advanced Research in Management and Social Sciences*, 2 (1) January 2013, pp. 286–295.
- Rocchi, B. – Cavicchi, A. – Baldeschi, M. (2010): Consumers' attitude towards farmers' markets in Tuscany PAPER PREPARED FOR THE 116TH EAAE SEMINAR „Spatial Dynamics in Agri-food Systems: Implications for Sustainability and Consumer Welfare”. Parma (Italy) October 27th –30th, 2010, p. 13
- Rosa, F. (2010): Short Chain in FVG Region: An evaluation of the Customer Satisfaction at the „Farmer's Shopping Points. *System Dynamics and Innovation in Food Networks*, University of Bonn, Germany, February 08–12 2010, pp. 62–81.
- Szabó D. – Juhász A. (2013): A piacok jellemzői fogyasztói és termelői szemmel, *Agrárgazdasági Könyvek*, AKI, Budapest, 2013, p. 142
- Szakály Z. – Pallóné Kisérdi I. – Nábrádi T. (2010): Marketing a hagyományos és tájjellegű élelmiszerek piacán, *Kaposvári Egyetem Gazdaságtudományi Kar*, 2010
- Székelyi M. – Barna I. (2005): *Túlélőkészlet az SPSS-hez*, Typotex, Budapest, 2006, p. 453.
- Teng, D. – Wilcock, A. – Aung, M. (2004): Cheese quality at farmers markets: observation of vendor practices and survey of consumer perceptions. *Food Control* 15, 579–587.
- Törőcsik M. (2007): *Vásárlói magatartás*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Varner, T. – Otto, D. (2008): Factors Affecting Sales at Farmers' Markets: An Iowa Study, *Re-view of Agricultural Economics* 30 (1), pp. 176–189.

- Vörös M. (2011): Helyi termelői piac Fóton – a helyi gazdaság és a lakossági életminőség fejlesztését egyaránt szolgáló projekt? Főti Hírnök Fót, 2011. október 6., p. 2
- Williamson, S. (2014): A multivariate analysis of consumers' beliefs, attitudes, and behaviors associated with locally produced food and farmers' market patronage, (2014). Theses and Dissertations--Agricultural Economics. Paper 21., p. 83, [http://uknowledge.uky.edu/agecon\\_etds/21](http://uknowledge.uky.edu/agecon_etds/21)
- Zeithaml, V. A. – Parasuraman, P. – Berry, L. L. (1985): Quality Counts in Service, Too. Business Horizons, 28(3), pp. 44–52.

## **Adatbázisok**

Agrárgazdasági Kutató Intézet, Élelmiszerlánc Elemzési Osztály, online fogyasztói és termelői felmérés adatbázisa, 2011

# Lehet-e termelői összefogás a REL-ek mentén? – egy felmérés eredményei

## Can producers cooperate along the SSC's? – results of a survey

Kiss Konrád<sup>1</sup> – Takácsné György Katalin<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Szent István Egyetem

<sup>2</sup>Óbudai Egyetem

### ÖSSZEFOGLALÓ

*Napjaink koncentrált és telített élelmiszerpiacán az egyénileg gazdálkodó kisáruter-  
melők értékesítési lehetőségei, piaci esélyei gyengék. Számos szakirodalom ír a terme-  
lői együttműködések pozitív hatásairól. Ellenben a magyarországi termelők szövet-  
kezési hajlandósága alacsonynak tekinthető. Lehetséges megoldás a kisárutermelők  
számára a rövid ellátási láncokban való részvétel. A 2014 és 2020 között aktuális  
Vidékfejlesztési Programhoz tartozó „Rövid Ellátási Lánc tematikus alprogram” cél-  
kitűzése a kisméretű mezőgazdasági termelők közös piacra jutásának segítése, bevé-  
teleik növelése. A kezdeményezés hangsúlyt fektet a kistermelők rövid értékesítési  
láncok mentén létrejövő együttműködéseire. A jelenlegi tanulmány primer felmérés  
alapján vizsgálja a rövid láncokban értékesítő termelők együttműködési hajlandósá-  
gát, a vele kapcsolatos véleményeiket, az együttműködésben rejlő lehetőségeket és az  
együttműködések hátráltató akadályokat.*

**Kulcsszavak:** élelmiszer kiskereskedelem, termelői piac, együttműködés,  
hajlandóság

**JEL kód:** D10, D22, L81, R10

### ABSTRACT

*Nowadays in the concentrated and overstocked food commerce the sale opportunities  
of the individual small-sized producers have decreased. A lot of literatures describe  
about the positive effect of the producers' co-operations. In spite of this fact the  
willingness to cooperation of the Hungarian producers can be called low. Taking*



*part in short supply chains can be a possible solution for the small-sized producers. „The short supply chain thematic subprogram” belongs to the Hungarian „Rural Development Program” actual in the period of 2014–2020. The aim of the subprogram is to support the small agricultural producers’ getting to market, and (in this way) to increase their incomes. This initiation emphasises the importance of the cooperation of the producers that are happening in short supply chains. The present study examines the producers’ willingness to cooperation by primary survey. It examines the producers’ opinions about cooperating and the opportunities can be taken by the cooperation, and about the obstacles are hindering them.*

**Keywords:** food-retail, producers’ market, cooperation, willingness, survey  
**JEL code:** D10, D22, L81, R10

## 1. BEVEZETÉS

Ma Magyarországon, valamint a világ fejlett és sok fejlődő országában az élelmiszer-kereskedelem egy telített piacnak minősül. Az ágazatban a viszonylag kisszámú, de nagy piaci részesedéssel rendelkező üzlethálózatok birtokolják a termékpálya-jövedelmek legnagyobb hányadát. Magyarországon a koncentrációs folyamat a rendszerváltás után nagy sebességgel közel egy évtized alatt lezajlott. A modern kiskereskedelem egységeinek térnyerésével párhuzamosan csökkent a hagyományos bolttípusok, értékesítőhelyek száma és piaci szerepe. A verseny a piac szereplői között egyre inkább kiélestedett.

Sok magyarországi kistermelő nem tudott megfelelően reagálni az élelmiszer-kereskedelem piacán bekövetkezett változásokra. Azok a termelők, akik nem tudnak élni a méretgazdaságosság előnyeivel, elaprózott, idényjellegű termékkínálatukkal nem tudnak megfelelő mennyiségű termékalapot előállítani, nem lehetnek beszállítói a nagyméretű üzletláncoknak és így nem lehetnek szereplői a globális ellátási láncoknak. Mivel a kereskedelemben a hiper-, szupermarketek, diszkontok birtokolják a piaci részesedés legnagyobb hányadát, ezért a kistermelők piaci súlya, érdekérvényesítő képessége alacsony. Ez kimondottan igaz az egyéni érdekérvényesítő képességre. A probléma egy lehetséges megoldása a szövetkezés, a termelői értékesítő szervezetekben történő részvétel. Ellenben köztudottnak számít, hogy a magyarországi termelők szövetkezési hajlandósága gyenge, amely több okra vezethető vissza. Szabó (2011: 8) „szerint a magyar mezőgazdaság egyik legsúlyosabb bajának tekinthető a termelők összefogásának hiánya.” Van olyan forrás, ahol

a szövetkezést *közügynek*, kifejezetten közérdeknek jellemzik (Szeremley, 2011).

A kisárutermelők piaci szerepének, valamint a termékpályából származó jövedelmekből való részesedésük növelésére egyaránt lehetséges megoldás az élelmiszerlánc rövidítése. Az Európai Unióban a rövid ellátási láncok (röviden: REL) támogatott prioritásnak minősülnek, ennek célja a termelők kollektív piacra jutásának segítése. Magyarországon a „Rövid Ellátási Lánc Tematikus Alprogram” keretein belül valósult meg ez a támogatás. Fontos szempont, hogy ez a törekvés elsősorban a termelők együttes piacra jutását támogatja.

Jelen tanulmány célja megvizsgálni a REL-ek mentén létrejött vagy a REL-ek mentén potenciálisan létrehozható termelői együttműködések. Fontos kérdés ezzel kapcsolatban, hogy mekkora a REL-ekben értékesítő termelők együttműködési hajlandósága, valamint az, hogy mik lehetnek a termelői együttműködés előmozdítói, előnyös aspektusai vagy ellenkezőleg, mik lehetnek a gátló tényezők. További vizsgálandó kérdések, hogy mik a szövetkezéstől való elhatárolódás okai, valamint milyen előnyökben nyilvánul meg a szövetkezésekben való részvétel azok számára, akik részt vesznek valamiféle együttműködésben formális vagy akár informális módon. Ezek a kérdések segítenek megítélni a szövetkezési hajlandóság témakörét a kistermelők körében és alapot adhatnak a közös értékesítés működőképességére vonatkozóan is.

## **2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS**

A kutatási téma megalapozásához szükség van a rövid ellátási láncok definiálására, valamint a definiálás megközelítésmódjainak ismertetésére is. Bemutatjuk az egyes rövid ellátási lánc – pályázati lehetőségeket és azt, hogy milyen jellegű együttműködések kialakítása szükséges az egyes támogatási források lehívásához. Végül a fejezetben áttekintjük a termelői szövetkezések magyarországi (negatív) helyzetét és a lehetséges előnyeit.

### **A rövid ellátási láncok definiálása**

A tanulmány eredendően a rövid ellátási láncokban árusító termelők lehetőségeivel foglalkozik. A hagyományos piacoktól, termelői piacoktól kezdve a dobozrendszerekig vagy a közösség által támogatott mezőgazdaságig széles skálája van a rövid ellátási láncoknak és a rövid élelmiszerláncoknak.

A REL-értékesítési módoknak többféle kategorizálása lehetséges (ld. Renting et al., 2003; Benedek, 2014).

A rövid ellátási láncok definiálásának többféle megközelítésmódja létezik:

- Az Európai Bizottság a következőképpen definiálta a rövid ellátási láncot a Közös Agrárpolitika (KAP) vidékfejlesztési támogatásokról szóló rendeletében: „az együttműködés, a helyi gazdasági fejlesztés, valamint a termelők és a fogyasztók közötti szoros földrajzi és társadalmi kapcsolatok iránt elkötelezett, korlátozott számú gazdasági szereplő által alkotott ellátási lánc” (Európai Bizottság 2012: 34; Juhász et al., 2012: 16)
- Juhász et al. (2012: 16) Parker, G. (2005)-re hivatkozva közlik azt a meghatározást, hogy a „rövid értékesítési csatorna az, ahol a közvetítők, az ügynökök vagy a megbízottak száma kevés, többnyire csupán egy.”
- Kneafsey et al. (2013) alapján hozzátehető, hogy a rövid ellátási láncok értékesítése minimális közvetítő szereplő által történik, de az eladás optimális esetben közvetlenül történik a termelő és az árusító között.
- Benedek et al. (2015) felhívják a figyelmet arra, hogy létezik a rövid láncok definíciójának egy másik aspektusa, amely gyakorlatilag a fizikai közelségen, a termelés, a szállítás és a fogyasztás helyszíne közötti távolságon alapul. Ennek a távolságnak a meghatározása nemzetközi szinten igencsak eltérő, Kneafsey et al. (2013) alapján (a forrásoktól függően) 20 és 100 kilométer közé tehető.

### **A rövid ellátási láncok jelentőségének bemutatása**

Európai Unió szintjén a termelő-fogyasztó között közvetlen módon értékesített élelmiszerek összesen 2%-át adják friss élelmiszerek piaci részarányának (EPRS, 2016).

Az EPRS (2016) szerint az EU gazdálkodók közel 15%-a adja el termékeiknek több, mint felét közvetlen módon a fogyasztóknak. Ezek főként kicsi gazdaságokat jelentenek, mert a nagyobb gazdaságoknak csak három százaléka adja el termékeinek közel felét ilyen módon. Nagy különbségek vannak országonként a közvetlen értékesítésben. Az EPRS (2016) jelentés szerint Magyarországon a gazdaságok megközelítőleg 18%-a érintett közvetlen értékesítésben. Ez az érték némileg magasabb, mint az uniós átlag. Kneafsey et al. (2013) szerint Magyarországon a helyi élelmiszerkultúra erős maradt még a rendszerváltás után is, kiváltképpen a perifériális vidéki területeken. Ez főképp a helyi piacok jelenlétén alapul.

## A rövid ellátási láncok Vidékfejlesztési Programban betöltött szerepe

A rövid ellátási láncokkal kapcsolatos célkitűzéseket, prioritásokat a *Magyarország – Vidékfejlesztési Program (2014–2020)* „Rövid Ellátási Lánc tematikus alprogramja” taglalja. Az alprogram komplex céljai között szerepel az innováció; az együttműködés; tudásbázis fejlesztése; a szakképzés; az (ágazati) kapcsolatok erősítése; a gazdaságok teljesítésének segítése, modernizációja, piaci részvételük növelése; a kisvállalkozások létrehozásának, fejlesztésének elősegítése, valamint a munkahelyteremtés. Az alprogram létrehozása azért volt szükséges, mert a rövid láncokban elsősorban a legkisebb termelők (egyéni vagy mikro-vállalkozások) vesznek részt, akik alacsony érdekérvényesítő képességgel rendelkeznek és *„nem járatosak az összetett együttműködési rendszerek használatában”*. Ezáltal fontos, hogy legyen egy *„elkülönített kerettel rendelkező, közérthető, probléma-fókuszált tematikus alprogram a fejlesztésükre.”* (Magyarország – Vidékfejlesztési Program 2014–2020: 98). A Vidékfejlesztési Program a rövid ellátási láncokat keresetnek minősíti Magyarországon, mind a kereslet, mind pedig a kínálat oldaláról. Ezt alátámasztja *Benedek és Fertő* (2015: 581), akik leírják, hogy *„az utóbbi években azonban világszerte folyamatosan nő az alternatív ellátási láncok és a közvetlenül értékesített termékek iránti igény.”*

A Rövid Ellátási Lánc tematikus alprogram hangsúlyt fektet a termelők REL-ek menti együttműködésére. A REL-együttműködések *Kujáni* (2015: 5) a következőképpen határozza meg: *„olyan szervezeti forma és helyi fejlesztési folyamat, amely az élelmiszer-előállítók, -feldolgozók, -értékesítők részére – az egy adott térségben való elhelyezkedésüknek köszönhetően – lehetővé teszi a közös tevékenységek, szerveződések, stratégiák kidolgozását. ... A REL együttműködés nem feltétlenül egy közös védjegy kidolgozása, hanem olyan közösségi szerveződés, amely csökkenti a távolságot a fogyasztók és a termelők között.”*

### **Rövid leírás az egyes felhívásokról, amelyek kiemelik a termelői szövetkezők, együttműködések fontosságát**

A Vidékfejlesztési Programhoz tartozó, témához kapcsolódó felhívás címe: az *„Együttműködések támogatása a REL és a helyi piacok kialakításáért, fejlesztéséért és promóciójáért.”* Olyan konzorciumok vagy gazdasági társaságok nyújthatnak be pályázatot, amelyek *„legalább öt mezőgazdasági termelő és egy piacszervező szervezet együttműködésében jönnek létre és tagjaik között legalább öt, mikrovállalkozásnál nem nagyobb mezőgazdasági termelő van.”* (VP3-16.4.1-17–Felhívás: 16). A meghirdetéskor a támogatásra rendelkezésre álló tervezett

keretösszeg 3,84 milliárd Ft volt. A pályázatok elbírálásánál fontos szempont a bevont termelők, mikroállalkozók, valamint az értékesített termékkörök minél magasabb száma. Pozitívan értékelik a REL-csoport által használt értékesítési csatornák számát, valamint az ökológiai gazdálkodási szempontoknak, bizonyos klíma (védelmi), környezeti, innovációs szempontoknak is megfelelő, azokat szem előtt tartó REL-csoportokat, résztvevőket. A jelenlegi felhívás alapján támogatási kérelmeket 2017. június 19. és 2019. június 19. között lehet benyújtani (VP3-16.4.1-17– Felhívás: 17).

Egy másik, a témakört érintő pályázati felhívás a „*Termelői csoportok és szervezetek létrehozása*” (VP3-9.1.1-17 kódszámú felhívás). Célja a horizontális és vertikális együttműködések fejlesztése, termelői csoportok ösztönzése, az agrárgazdasági vállalkozások hazai és nemzetközi piaci pozícióinak erősítése. (A támogatási kérelmeket 2017. május 2. és 2019. április 30. között lehet benyújtani (VP3-9.1.1-17 kódszámú felhívás: 12).

## **A termelői szövetkezés előnyei**

*„A tartós és strukturált termelői együttműködések feladata, hogy több éves, közös projekterőre alapozott, egyéni és közös értékesítési formákat megteremtő, az alkalmi piaci megjelenést, eseti promóciós akciókat meghaladó, közvetlen értékesítést szolgáló együttműködések, saját üzleti modelleket alakítson ki.”* (VP3-16.4.1-17 – Felhívás, 2017: 5)

*Baranyai és Szabó (2017)* leírják, hogy a szövetkezések két fő útja, amikor a nagyobb termelőket integrálja meghatározó láncokba, valamint a kisebb termelők esetében bekapcsolja őket a helyi ellátási láncokba. Felhívják a figyelmet arra is, hogy sok esetben a kicsi- és közepes gazdaságok nem képesek egyedül a piacra jutni. *Markelova et al. (2009)* szerint gyakran (egyáltalán) nincs lehetősége a termelőknek akár egyénileg, akár kollektíven arra, hogy értékesítsék bizonyos termékeiket. Ennek oka lehet a szegényes piaci infrastruktúra, az elégtelen természeti erőforrások, a specifikus termékek iránti alacsony kereslet vagy a túltelített piac, ami árversenyhez vezet.

A termelői szövetkezés összességében többféle előnnyel járhat (1. táblázat).

A szövetkezések előnyöket biztosítanak továbbá a fogyasztók számára is, jó minőségű élelmiszereket, átlátható termékpályát, szolgáltatásokat nyújtanak (Baranyai – Szabó, 2017). *Markelova et al. (2009)* szerint sok felvásárló jobban szeret termelői csoportokkal együtt dolgozni, mert azok az egyéni termelőknél jobban képesek a minőségi termékek folyamatos, stabil beszállítására.

**1. táblázat: A termelői együttműködések, szövetkezések lehetséges előnyei**

| Lehetséges előny   | Forrásmunkák  |
|--|---|
| Növelheti a gazdálkodók alkupozícióját;<br>Javíthatja az értékesítési biztonságukat;<br>Csökkentheti az ipari partnerek felé való kiszolgáltatottságukat;<br>Csökkentheti a fajlagos tranzakciós költségeiket;<br>Csökkentheti a piaci technológiai kockázatukat;  | Baranyai – Szabó (2017)   |
| Csökkenthetnek a szállítási költségek;<br>Megoszlanak az értékesítés költségei;<br>Segíthet leküzdeni bizonyos pénzügyi korlátokat;<br>Segítheti a termelők bizonyos szolgáltatásokhoz való hozzájutását;<br>Együttesen javulhatnak beszállítói képességeik;<br>Elősegítheti a jobb piaci információáramlást;  | Markelova et al. (2009)   |
| Javulhat a gazdaságok jövedelmezősége;<br>Csökkenthetnek a termelési költségek;<br>Kiemelt hangsúly a gépesítést illető összefogáson;  | Baranyai et al. (2011)  |
| Növelheti a termékálapot;<br>Megoszthatja az erőforrásokat;<br>Megoszthatja a fenntartási költségeket (pl. Vágópont esetén);<br>Erősítheti az érdekképviselést;<br>Csökkentheti a versenyt (például sok szervezetlen rel csoport között egy régióon belül);<br>Kölcsönös támogatást nyújthat: elszigeteltség csökkentése a kistermelők esetében, fiatal gazdák belépésének megkönnyítése | Kujáni (2015: 5)<br>(aki munkájában a REL-együttműködésekre helyezte a hangsúlyt) |

Forrás: saját szerkesztés

**A magyarországi szövetkezési hajlandóság**

A kormányzati törekvések folyamatosan támogatják a termelők együttműködését. Ellenben Dobos (2009) szerint Magyarországon a rendszerváltást követően termelői társulások csak csekély számban és kezdetleges formában alakultak, annak ellenére, hogy az összefogások kimutathatóan kedvező hatással vannak a termelők alkupozíciójára. Összességében napjainkban is igen jelentős az önállóan gazdálkodó kistermelők, családi vállalkozások száma (Horváth, 2010). Baranyai és Szabó (2016: 157) kutatási tapasztalatai szerint a megkérdezett gazdaságok (6537 gazdaság) több mint fele (51%-a) nem vesz részt semmiféle együttműködésben. Magyarországon a szövetkezési hajlandóság alacsony (Bódis, 2016).

Baranyai és Szabó (2017) kutatási tapasztalatai szerint az együttműködésektől való távolmaradás legfőbb okai a következők:

- függetlenség megőrzése,
- a gazdálkodók nem ismernek lehetőséget, nincs kellő információjuk az együttműködés formáiról,
- szükségtelennek vélik,
- nincs a környéken olyan együttműködés, amihez csatlakozhatnának,
- korábbi rossz tapasztalatok.
- Érdekességképpen megemlítendő, hogy a bizalom hiányára vonatkozó válaszlehetőséget (például a fenti öt válaszlehetőséghez képest) a válaszadók közül csak kevesen jelölték meg.

Baranyai et al. (2011) kutatási eredményei, a *Sholtes-féle bizalom modellt alapul véve*, azt mutatták, hogy a partnerek közötti bizalom mértéke egyaránt függ a partnerek egymás képességébe (szakmai kompetenciájába), valamint az egymás iránti lojalitásba vetett hitétől. A kimutatásuk eredményei szerint a megkérdezettek számára fontosabb volt a lojalitás tényezője, ám a felmérés eredményei azt is mutatják, hogy Magyarországon inkább a szakmai kompetenciába vetett hit volt az erősebb. Horváth (2010: 46) szerint a jól működő termelői integráció megvalósulása és működése érdekében „fontos az integráció céljaival való azonosulás, a kölcsönös bizalom fenntartása és erősítése, az együttesen elért eredményben való érdekelttség, a tulajdonosi és az irányítói szerepkör szétválasztása, a rugalmas alkalmazkodási készség.” Domján (2013: 28) szerint (aki a verseny és az együttműködés kérdését vizsgálta a hálózatokon belül) általánosságban véve a bizalom azért fontos jellemző, mert „a gazdaságban sem tökéletes szerződés, sem tökéletes ellenőrzés nem lehetséges.”

A jelen tanulmányban bemutatott kutatás alapvető célja információkat gyűjteni

- a REL-ek mentén létrejövő termelői együttműködések jellemzőiről;
- a REL-ekben árusító termelők együttműködésekhez való viszonyáról;
- a szövetkezéseket, együttműködések gátló tényezőkről;
- a gyakorlati életben megjelenő pozitív példákról az együttműködések terén;
- továbbá javaslatokat tenni a termelői szakma (például termelési és értékesítési) problémáira.

### **3. ANYAG ÉS MÓDSZER**

A primer kutatások során összesen négy alkalommal végeztünk terepi vizsgálatot három piacon. Feltáró jellegű interjúkat készítettünk összesen 22 termelővel és egy élelmiszer-előállító kisvállalkozóval. A vizsgált piacok a budapesti Liliomkert Termelői Piac, a Nagytarcsai Termelői Piac, valamint a gödöllői hagyományos városi piac voltak. A mintaterület kiválasztásának elsődleges szempontja a helyi ismertség jelenléte volt, valamint az, hogy olyan termelőket keressünk fel, akik biztosan értékesítenek ezen a módon, tehát REL-termelőknek minősülnek.

Összességében 17 kistermelő válaszolt a termelői piacokon (ebből 14 a budapesti Liliomkert Termelői Piacon és 3 a Nagytarcsai Termelői Piacon), valamint további 5 fő a gödöllői hagyományos helyi piacon. 1 élelmiszer-előállító kisvállalkozó telefonon keresztül válaszolt. A kutatás jelen, kezdeti fázisában feltáró jelleggel egy huszonnégy kérdésből álló interjú kérdőívvel dolgoztunk, a fontos kérdések nyitott válaszadáson alapultak. A kérdéssor rákérdezett:

- a demográfiai adatokra,
- a gazdálkodás méretére, jellegére,
- az értékesítés módjaira, az értékesítési csatornákkal való elégedettségre,
- a szövetkezésre, együttműködésre,
- valamint egyéb kérdéseket is tartalmazott.

### **4. EREDMÉNYEK**

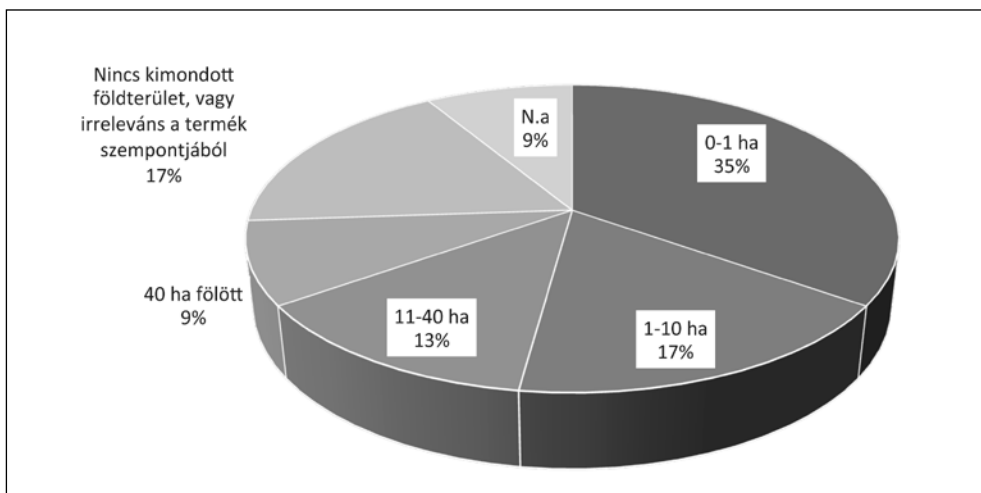
A kis elemszám ellenére fontosnak tartjuk, hogy bemutassuk a válaszadók összesített demográfiai jellemzőit, miszerint

- a megkérdezettek között 8 nő és 15 férfi volt.
- A legmagasabb volt az 51 és 65 év közötti kitöltők száma (9 fő), valamint a 36 és 50 év közöttiek száma (8 fő).
- 15 válaszadó középfokú végzettséggel rendelkezett, ami három esetben mezőgazdasági szakirányú végzettséget jelentett. Összesen 7 főnek volt felsőfokú szakirányú végzettsége, amik közül kettő volt mezőgazdasági szakirányú.
- A legtöbben (12 fő) több, mint tíz éve foglalkoznak mezőgazdasági termeléssel, élelmiszertermeléssel, a második legtöbben (5 fő) pedig 6–10 éve kezdték a szakmát.



- 15-en fő tevékenységüknek tekintették a mezőgazdasági termelést, élelmiszertermelést és értékesítést.
- Az értékesített termékkörök a jelen kutatás szempontjából irrelevánsak voltak.

A megkérdezett termelők alapvetően kis területen gazdálkodnak (1. ábra).



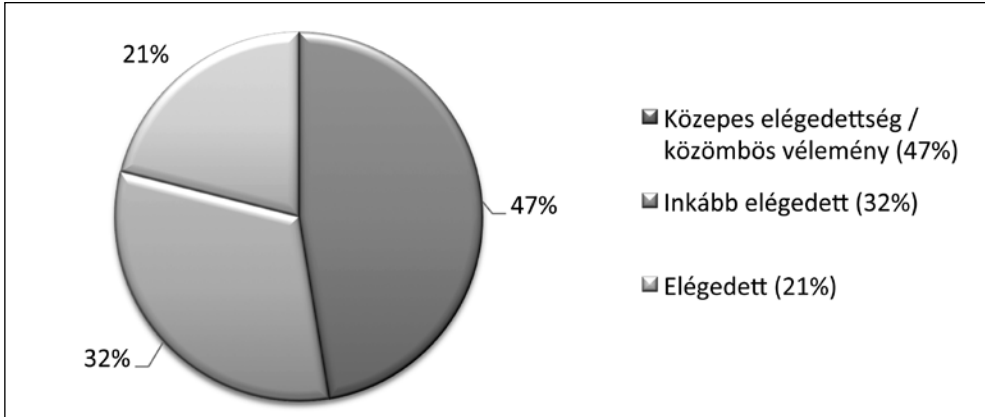
Forrás: Saját szerkesztés. primer adatok alapján

1. ábra: A megkérdezett termelők által művelt földterületek nagysága

A felmérés eredménye alátámasztja azt a gyakorlatot, miszerint a rövid láncokban elsősorban a legkisebb méretű termelők vesznek részt (Magyarország – Vidékfejlesztési Program 2013–2020; Csíkné, 2011). Csíkné és Lehota, (2013) példaként hoz olyan (régébbi) nemzetközi szakirodalmakat (Burns, 1996; O’Neill, 1994), amelyek arra utalnak, hogy a kisméretű gazdaságok számára a közvetlen értékesítés szinte az egyedüli járható mód a fogyasztók elérésére.

A válaszadók ötfokozatú *Likert-skálán* értékelték, hogy mennyire elégedettek az értékesítési lehetőségeikkel (2. ábra). Az eredményekből látni, hogy kifejezetten alacsony („1-es”, és „2-es”) értékeket egy válaszadó sem adott. Erre a kérdésre 19 válasz érkezett.

Látható, hogy a legnagyobb arányban azok a válaszadók voltak, akik „csak” közepesre értékelték árusítási lehetőségeiket. Hozzáfüzendő, hogy a vizsgált hagyományos piac válaszadói kivétel nélkül közepes értékeléseket adtak (5 fő). Az érintett válaszadók (19 fő) 32 százaléka némileg elégedett volt és 21 százalékuk volt teljesen elégedett.



Forrás: saját szerkesztés, primer adatok alapján.

2. ábra: A megkérdezettek elégedettsége az értékesítési lehetőségeikkel (19 válasz alapján)

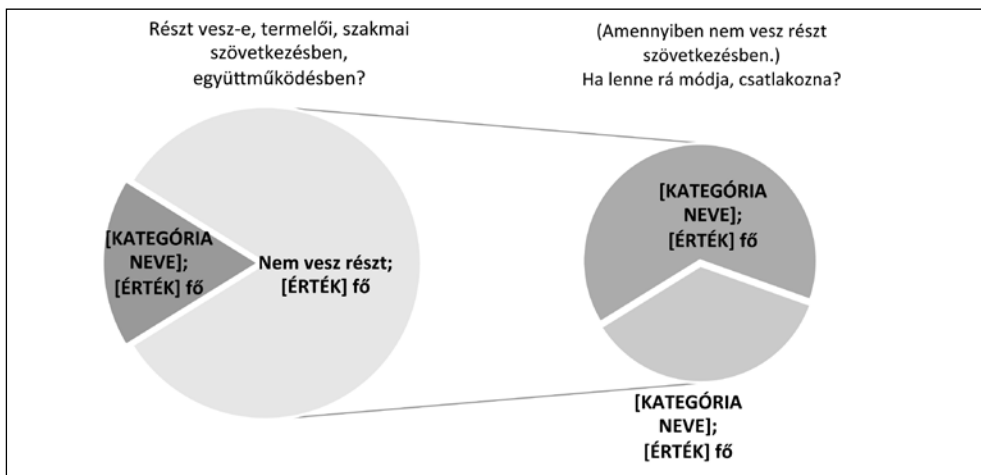
### A megkérdezettek véleménye a szövetkezésekről

A primer kutatás során, a kótetlen beszélgetések alkalmával valamennyi válaszadóval érintettük a szövetkezések kérdéskörét. Az ide kapcsolódó kérdéscsoportra 17 válaszadó esetében nyertünk homogén módon kezelhető válaszokat. Közülük mindössze csak hárman voltak tagjai termelői együttműködéseknek (3. ábra). Mindhárom esetben szakmabeli együttműködések-ről volt szó az adott termékkört előállítók körében. Névlegesen sajtókészítők, sörfőzők és méhészek együttműködéséről volt szó. A kérdésre, hogy miben látják az együttműködés előnyét, a következő válaszokat kaptuk tőlük:

- Szakmai, ismeretbővítő előadásokat tartanak.
- Marketing feladatokat látnak el (beszerzés – értékesítés), rendezvényekre segítenek kedvezményesen bejutni.
- Nem hivatalos együttműködés jön létre a tagok között, amikor a termelők egy csoportja (konkrétan 12–15 fő) közösen jár árusítani (feltételezhető, hogy nagyobb rendezvényekre járnak, ami által a rivalizálás méltányos módon történik és együtt valószínű nagyobb keresletet vonzanak).
- Volt, aki nem látta kimondott előnyét az együttműködésnek.

Megjegyzendő, hogy a felmérés során nem tettünk különbségeket az együttműködések, szövetkezések jellegét illetően, például formális és informális együttműködések között.

További kérdésünk volt, amennyiben *nem tagja* az illető termelői együttműködéseknek, akkor, ha lenne rá módja, csatlakozna-e. (3. ábra)



Forrás: Saját szerkesztés, primer adatok alapján

3. ábra: A termelői együttműködések vizsgálata a megkérdezettek körében (17 válaszadó)

Az első megjegyzendő információ, hogy nem volt olyan válaszadó, aki nem tagja termelői együttműködéseknek, de ugyanakkor egyértelműen részt kívánna venni bennük. Öt olyan válaszadó volt, akik bizonyos feltételek mellett hajlandóak lennének vagy lettek volna szervezetekhez csatlakozni. Kilenc olyan válaszadó volt, aki semmilyen körülmények között sem vett volna részt termelői együttműködésekben. Az 2. táblázat bemutatja, hogy melyek voltak azok a legfontosabb érvek, indokok, amik a feltételes részvétel, illetve az elutasítás mellett szóltak.

2. táblázat: Érvék, ellenérvek és feltételek a szervezkedési hajlandóságot illetően

| A feltételes szervezkedés főbb (összevont) érvei, indokai   |
|---|
| Az általános lehetőségektől és feltételektől függ; ha fizikailag is kedvező, kivitelezhető lesz; ha általánosságban előnyökkel járna a termelő számára. (3 említés)<br>Előnyös lenne a reklám, marketing tevékenység folytatása; amennyiben végez ilyen tevékenységet az együttműködés, szervezetet, akkor méltányolná. (1 említés)<br>(*ezt az elképzelést támogatja a VP3-16.4.1-17.-es kódszámú felhívás (2017)) |
| Főbb (összevont) érvek és okok, amelyek a szervezkedések „ellen” szólnak, hátráltatják az együttműködések:  |
| Függetlenség, egyedüliség, egyéniség megtartása. (3 említés)<br>Bizalmatlanság, érdeklentétek. (3 említés) („Közös lónak túros a háta.”)<br>Többletmunkával, többlet-elköteleződéssel járna, nincs rá kapacitás, „nincs rá fizikai erő.” (2 említés)<br>Nem tudna megfelelni az elvárásoknak. (2 említés)   |

Forrás: saját szerkesztés, primer kutatás alapján

A következőkben bemutatunk néhány kevésbé általános megállapítást, illetve *egyéni véleményt*, amelyek a szövetkezési hajlandóságot visszavetik, a szövetkezési hajlandóságot gátolják:

1. *„Nincsenek érdekképviseletek. Például vetőmagvételre, vegyszervételre (tehát a beszerzésre) el tudna képzelni szövetkezést, de az értékesítésre nem (becsapásokra, visszaélésekre gondolt a válaszadó).*
2. *„A termelői szövetkezésekkel szemben rossz előítéletek élnek a köztudatban. A TÉSZ-ek esetében a termelő nem járt jobban.” (A válaszadó próbált egy gépkört felállítani, sikertelenül.)*
3. *„A családi vállalkozás szent és sérthetetlen, másféle nem fér bele.” (Vélhetően a termékkörre célzott konkrétan a válaszadó.)*
4. *„A gyakorlatban nem működik. Kell(ene) hozzá egy becsületes korrektség. A magyar emberben nincs meg. A magyar mentalitás nem ilyen.”; „A maga dolgát ő képviseli. Ő tudja, mit akar, ő képviseli a célját. A szövetkezés ezt csak részben tudja garantálni, képviselni.”; „Mindenki profitorientált.”*
5. *„Közös lónak túros a háta” (érdekkellentétek állnak fenn). A magyar mentalitás nem olyan, mint a német. Kicsi, 4–5-ös társulásokat el tudna képzelni. 10–20 fősét nem.*

(Az utolsó pontnál érdemes megjegyezni, hogy a konzorcium alapú, VP3-16.4.1–17.– *Felhíváshoz* is minimum öt termelő és egy piacszervező szervezet összefogása által nyújtható be támogatási kérelem. Ugyanakkor az elbírálásnál előnyt jelent a nagyobb taglétszám.)

Feltettük azt a nyitott kérdést, hogy a válaszadóknak milyen ötletei vannak, amelyek javulást eredményeznének a jelenlegi általános termelői / értékesítői helyzeten. Négy válaszadó emelte ki a szövetkezések hasznosságát és szükségességét. Az egyikük azt mondta, hogy ha valaki minőségi terméket állít elő, annak meg kell találnia a megfelelő vásárlók körét. Ha négy-öt-hat ilyen vállalkozó (vagy termelő) összeáll, az előnyös. Másik válaszadó megnevezte a termelői boltot, mint lehetőséget.

Összesen hét válaszadó emelte ki a marketing, termelői marketing és reklám fontosságát, illetve ötletét, amely javíthatna a termelői és értékesítői helyzeten. Marketing alapú megoldásokra több lehetőséget és eszközt soroltak fel. Például a helyi televíziót, reklámokat, újságot, plakátokat, szórólapokat, közösségi oldalakat. Javaslat hangzott el arra, hogy szemléletformáló céllal kerüljenek elő a médiában a „magyar termékek” és az „egészséges életmód” kérdései.

## A mintában szereplő termelői csoportok jellemzése a szövetkezési hajlandóság alapján

Arra kerestük a választ, hogy milyen összefüggés fedezhető fel a termelők jellemzői, valamint a szövetkezésekkel kapcsolatos attitűdjeik között. A minta alacsony elemszáma miatt nyilvánvaló, hogy nem lehetséges bármiféle reprezentatív következtetést levonni az itt szereplő összefüggések alapján. Törekedtünk a homogén adatgyűjtésre, de ezt a célt (például a megkérdezettek eltérő szemléletmódja miatt) nem sikerült maradéktalanul kivitelezni. A termelők három kialakított csoportja a következő (3. táblázat):

- 1. csoport: Akik részt vesznek termelői szövetkezésben, együttműködésben (n=3).
- 2. csoport: Akik nem tagjai a szövetkezeseknek, együttműködéseknek, de feltételesen csatlakoznának (n=5).
- 3. csoport: Akik nem tagjai a szövetkezeseknek, együttműködéseknek és nem is csatlakoznának (n=9).

3. táblázat. A termelők szövetkezési magatartása alapján kialakított csoportok

| Vizsgált jellemzők, és válaszlehetőségek |                                    | 1. csoport fő | 2. csoport fő | 3. csoport fő |
|--|------------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| Életkor                                  | 20 éves kor alatt                  | –             | –             | 1             |
|  | 20–35 év                           | –             | –             | 2             |
|  | 36–50 év                           | 2             | 3             | 1             |
|  | 51–65 év                           | 1             | 2             | 4             |
|  | 65 év fölött                       | –             | –             | 1             |
| Iskolai végzettség                       | (Még) alapfokú                     | –             | –             | 1             |
|  | Középfokú                          | –             | 3             | 5             |
|  | Mezőgazdasági szakirányú középfokú | –             | –             | 1             |
|  | Felsőfokú                          | 3             | 2             | 2             |
|  | Mezőgazdasági felsőfokú szakirányú | –             | –             | –             |
| Területméret                             | 1 ha, vagy kevesebb                | –             | 1             | 4             |
|  | 1,1–10 ha                          | 1             | 1             | –             |
|  | 10,1–40 ha                         | –             | 1             | 2             |
|  | 40,1–80 ha                         | –             | 1             | 1             |
|  | 80,1 ha fölött                     | –             | –             | 1             |
|  | N. a. / irreleváns                 | 2             | 1             | 1             |

A 3. táblázat folytatása

| Vizsgált jellemzők, és válaszlehetőségek                      |  | 1. csoport<br>fő | 2. csoport<br>fő | 3. csoport<br>fő |
|---|--|------------------|------------------|------------------|
| Mióta foglalkozik termeléssel, értékesítéssel?                | Kevesebb, mint 1 éve                                   | –                | 1                | 1                |
|   | 2–5 éve  | 1                | –                | 1                |
|   | 6–10 éve   | 1                | 1                | 1                |
|   | Több, mint 10 éve                                      | 1                | 3                | 6                |
| Mit termel?   | Csak alapterméket                                      | 1                | 2                | 5                |
|   | Alap-, feldolgozatlan és/vagy feldolgozott terméket is | 2                | 3                | 4                |
| Motivációk (elhangzó indokok száma)                           | Szakma szeretete                                       | 2                | 2                | 4                |
|   | Megélhetés, kényszer                                   | 1                | 3                | 2                |
|   | Családi hagyományok                                    | 1                | 2                | 5                |
| Jövőre vonatkozó célkitűzések                                 | Van, konkrét célkitűzés                                | 1                | 1                | 3                |
|   | Nincs vagy cél a jelenlegi helyzet fenntartása         | 1                | 2                | 5                |
|   | N. a.  | 1                | 2                | 1                |
| Termelne-e többet, ha jobb értékesítési lehetőségei lennének? | Igen   | –                | –                | 2                |
|   | Igen, bizonyos feltételek mellett                      | 1                | 1                | 2                |
|   | Nem  | 2                | 2                | 5                |
|   | N. a.  | –                | 2                | –                |
| Elégedettség (ötfokozatú Likert-skálán)                       | 3-as érték (közömbös/közepes)                          | –                | 3                | 5                |
|   | 4-es érték (viszonylag elégedett)                      | 3                | –                | 3                |
|   | 5-ös érték (elégedett)                                 | –                | 1                | 1                |
|   | N. a.  | –                | 1                | –                |
| Lekérdezés helye (a termelő jellemző értékesítési helye)      | Termelői piac  | 3                | 4                | 5                |
|   | Hagyományos piac                                       | –                | 1                | 4                |

Forrás: saját szerkesztés, primer adatok alapján

Az alacsony elemszámú minta alapján nem lehet következtetéseket levonni a termelői alapsokaság jellemzőire, magatartására, azonban a kutatás feltáró jellege megengedi, hogy néhány fontos motívumra felhívjuk a figyelmet:

- A mintában a szövetkezesekben részt vevő válaszadók mindannyian felsőfokú végzettséggel rendelkeztek.
- A területméretek viszonylag homogén módon oszlanak szét a csoportok között.
- A mintában szerepeltek olyan (nyugdíjas korú) termelők, akik nyugdíj-kiegészítés gyanánt értékesítettek piacokon. (Ők jellemzően a szövetkezéssel nem foglalkozók csoportját bővítették.)
- A feldolgozott élelmiszerek értékesítésének aránya a szövetkezésben résztvevők, valamint a szövetkezni hajlandók körében magasabb volt, mint a szövetkezni nem akarók körében.
- A szövetkezesekben részt vevők viszonylag elégedettek voltak az értékesítési lehetőségeikkel („4”-es értéket adtak az 5 fokozatú skálán).
- A hagyományos piacon megkérdezettek voltak a legkevésbé érdekeltek a szövetkezesekben. (Az ő körükből került ki több nyugdíjas válaszadó, akik egy hektárnál kisebb területtel rendelkeznek, rendelkeztek.) A hagyományos piac megkérdezettjei közepesre értékelték az értékesítési lehetőségeiket. A termelői piacok értékesítői között nagyobb arányú volt az elégedettség.

## 5. KÖVETKEZTETÉSEK

A szakirodalmi áttekintés fejezetben közzétett, alacsony termelői szövetkezési hajlandóságról szóló meglátásokat támasztja alá, hogy a vizsgált mintában szereplő válaszadók közül mindössze 3 fő vett részt együttműködésekben. A részt nem vevő termelők közül többen egyáltalán nem akartak részt venni együttműködésekben, kisebb hányaduk pedig csak feltételesen.

A termelői és értékesítési nehézségekre a legnagyobb egyetértést mutató érdemi ötlet a termelői marketingtevékenység folytatása, javítása volt (7 válaszadó szerint). Ugyanakkor 4 válaszadó emelte ki a termelői szövetkezés fontosságát, amely kezdeményezés javíthat a jelenlegi termelői / értékesítési helyzeten. A Vidékfejlesztési Program VP3-16.4.1-17.– kódszámú felhívása ötvözi a marketingtevékenység támogatását a konzorcium alapú termelői együttműködésekkel.

A feltáró jelleggel végzett felmérés alapján a következő tapasztalatok vonhatóak le a termelői szövetkezést hátráltató tényezőket illetően.

- Vannak, akik (főleg az idősebbek vagy a kisebb mértékben termelők) nem vállalják a szövetkezesekkel járó többletmunkát, kötelezettségeket vagy nem hisznek abban, hogy teljesíteni bírnák a kötelezettségeket.

- Erős érdekkellentétek lépnek érvénybe, illetve vannak a köztudatban a szövetkezések kapcsán. Többen felvetették a kérdést, hogy „ki járna jól” a termelői együttműködésekkel; valamint felvetették azt a szempontot is, hogy alapvetően mindenki profitorientált.
- Ebből az a következtetés vonható le, hogy többen úgy gondolhatják, hogy egy esetleges szövetkezés, együttműködés ronthatja az egyéni lehetőségeket. Továbbá az elköteleződés rontja az egyéni függetlenség lehetőségét.

Meglátásunk szerint a kistermelői szövetkezések nincsenek kellően elterjedve sem a gyakorlatban, sem a köztudatban. Visszautalva a *Vidékfejlesztési Programra (2014–2020, 78. p.)*, a kistermelők valóban „nem járatosak az összetett együttműködési rendszerek használatában.” A vizsgált minta és a helyszíni tapasztalatok alapján úgy véljük, hogy vannak, akik hiszik, hogy a szövetkezésekbe befektetett munka nem képes érdemben megtérülni. Visszaidézve Baranyai et al. (2011) kutatási eredményeit, a partnerek közötti bizalom erendően függ mind a partner lojalitásába, mind pedig a partner szakmai kompetenciájába vetett hitétől.

Egy jól működő szövetkezésben elengedhetetlen a tagok egymás iránti bizalma, egymáshoz fűződő jó emberi viszonya, amely megfelelő alapot szolgáltat az együttműködésre. Az érdekkellentétek helyzetén javíthatna az együttműködési formák megfelelő átgondolása vagy megtervezése.

## HIVATKOZOTT IRODALMAK

- Baranyai Zs. – Szabó G. G. (2017): Helyzetértékelés a magyar gazdálkodók együttműködési aktivitásáról. pp. 71–83. In: Takács I. (szerk.): Az együttműködési attitűdök gazdasági-társadalmi hatótényezői az Észak-magyarországi Régióban működő kvk-kban.. Gyöngyös, p. 190.
- Baranyai Zs. – Szabó G. G. (2016): Kérdőíves felmérés a magyar gazdálkodók együttműködési aktivitásáról. In: Takácsné György K. (szerk.); Innovációs kihívások és lehetőségek 2014–2020 között: XV. Nemzetközi Tudományos Napok, Gyöngyös, pp. 157–165.
- Baranyai Zs. – Naárné Tóth Zs. – Farkasné Fekete M. (2011): Bizalom és együttműködési hajlandóság – Egy felmérés tapasztalatai a mezőgazdaságban. In: Tóth G. (szerk.) 53. Georgikon Napok nemzetközi tudományos konferencia elektronikus kiadványa (online cikkadatbázis). Konferencia helye, ideje: Keszthely, 2011.09.29–2011.09.30. Pannon Egyetem Georgikon Mezőgazdaságtudományi Kar, 2011, pp. 85–95.



- Benedek Zs. (2014): A rövid ellátási láncok hatásai – Összefoglaló a nemzetközi szakirodalom és a hazai tapasztalatok alapján. MTA-KRTK KTI, Műhelytanulmányok MT-DP 2014/8, 48 p.
- Benedek Zs. – Fertő I. – Baráth L. – Tóth J. (2015): Termelői heterogenitás a rövid ellátási láncokban: a piacokon értékesítő gazdák jellemző különbségei. *Gazdálkodás*, 59 (4), pp. 307–319.
- Benedek Zs. – Fertő I. (2015): Miért választják a termelők a rövid ellátási láncokat? In *Statisztikai Szemle*, 93 (6), pp. 580–597.
- Bódis L. (2016): „Akcióban az Agrárkamara – Pénteken a Kopaszi-gátat, kedden a Hold utcai piacot szállta meg a NAK” *Agroforum Online*; <http://www.agroforum.hu/hirek/akcioban-az-agrarkamara-pentecken-kopaszi-gatat-kedden-hold-utcai-piacot-szallta-meg-nak> Letöltés dátuma: 2017.02.22
- Burns, A. – Johnson, D. N. (1996): *Farmers’ Market Survey Report*. USDA Agricultural Marketing Service, Washington D.C. p. 452. In Csíkné M. É. – Lehota J. (2013) *Mezőgazdasági termelők értékesítési csatornaválasztási döntéseinek vizsgálata különös tekintettel a közvetlen értékesítésre*. *Gazdálkodás*, 57 (5), pp. 451–459.
- Csíkné Mácsai É. – Lehota J. (2013) *Mezőgazdasági termelők értékesítési csatornaválasztási döntéseinek vizsgálata különös tekintettel a közvetlen értékesítésre*. *Gazdálkodás*, 57 (5), pp. 451–459.
- Csíkné Mácsai É. (2011): *Közvetlen értékesítés a zöldség-gyümölcs termelők körében*. *Gazdálkodás*, 55 (5), pp. 494–501.
- Domján E. (2013): *Termelői együttműködések vizsgálata a zöldség-gyümölcs ágazatban*. Doktori (PhD) értekezés, Gödöllő, 178 p.
- EPRS – European Parliamentary Research Service (2016): *Short food supply chains and local food systems in the EU*. Briefing, 10 p. [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/586650/EPRS\\_BRI\(2016\)586650\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/586650/EPRS_BRI(2016)586650_EN.pdf)
- Európai Bizottság (2012): *Javaslat – EURÓPAI PARLAMENT ÉS A TANÁCS RENDELETE – az Európai Mezőgazdasági Vidékfejlesztési Alapból (EMVA) nyújtható vidékfejlesztési támogatásról*; Brüsszel, 2012.5.14; 154. p. <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2011/HU/1-2011-627-HU-F3-1.Pdf> letöltés dátuma: 2017.06.28.
- Horváth Z. (2010): *Zöldség-gyümölcs termelők együttműködése, a TÉSZ-ek értékesítési és gazdasági helyzetének vizsgálata*. Doktori (PhD) értekezés, Gödöllő, 178 p.
- Juhász A. – Mácsai É. – Kujáni K. – Hamza E. – Györe D. (2012): *A közvetlen értékesítés szerepe és lehetőségei a hazai élelmiszerek piacrajutásában – Élet a modern kiskereskedelmi csatornákon kívül?* Budapest, Agrárgazdasági Kutatóintézet. 121 p.

- Kneafsey, M. – Venn, L. – Schmutz, U. – Balázs, B. – Trenchard, L. – Eyden-Wood, T. – Bos, E. – Suttong, G. – Blackett, M. (2013): Short Food Supply Chains and Local Food Systems in the EU. A State of Play of their Socio-Economic Characteristics; JRD Scientific and Policy Reports, European Commission. 123 p.
- Kujáni K. (2015): Hogyan működik a rövid ellátási lánc Magyarországon? – Előadás; Országos nyári szakmai konferencia. 2015, július 27. – Földművelésügyi Minisztérium
- Markelova, H. – Meinzen-Dick, R. – Hellin, J. – Dohrn, S. (2009): Collective action for smallholder market access. In Food Policy 34 (1), pp. 1–7.
- Parker, G. (2005): Sustainable food? Teikki, Co-operatives and food citizenship in Japan and the UK, ParWorking papers in Real Estate & Planning April 2005, 29 p. In JUHÁSZ A. et al. (2012) (Szerk): A közvetlen értékesítés szerepe és lehetőségei a hazai élelmiszerek piacrajutásában – Élet a modern kiskereskedelmi csatornákon kívül; Agrárgazdasági Kutatóintézet, Budapest. 121. p.; 16. p.
- Renting, H. – Marsden, T. K. – Banks, J. (2003): Understanding Alternative Food Networks: Exploring the Role of Short Food Supply Chains in Rural Development. in Environment and Planning A., 35 (3), 20 p.
- Szabó G. G. (2011): A szövetkezés termelői és nemzeti érdek. Agroiinform 2011 (5), pp. 8–9. (Interjú; a cikk szerzője: Kassovitz László)
- Szeremley B. (2011): Miért közügy a szövetkezés? In Kistermelők lapja, 55 (4), p. 8.
- O’Neill M. (1994): A City’s Dreams go to Market. New York Times, May 17. 1994., Sec. B, 2. p.; 452. p. In: Csíkné M. É. – Lehota J. (2013): Mezőgazdasági termelők értékesítési csatornaválasztási döntéseinek vizsgálata különös tekintettel a közvetlen értékesítésre. Gazdálkodás 57 (5), pp 451–459.
- Magyarország – VIDÉKFEJLESZTÉSI PROGRAM(2014–2020): Magyarország, Miniszterelnökség Irányító Hatóság, 876 p. [http://ivsz.hu/wp-content/uploads/2015/07/Programme\\_Commission-Decision\\_2014HU06RDNP001\\_1\\_1\\_hu.pdf](http://ivsz.hu/wp-content/uploads/2015/07/Programme_Commission-Decision_2014HU06RDNP001_1_1_hu.pdf); Letöltés dátuma: 2017. 06. 28.
- VP3-16.4.1-17.– Felhívás (2017): Együttműködések támogatása a REL és a helyi piacok kialakításáért, fejlesztéséért és promóciójáért A Felhívás kódszáma: VP3-16.4.1-17. p 30. <https://www.palyazat.gov.hu/vp3-1641-17-egyttmkdsektmogatsa-a-rel-s-a-helyi-piacok-kialaktsrt-fejlesztst-s-promcijrt>; Letöltés dátuma: 2017. 06. 07.
- VP3-9.1.1-17 kódszámú felhívás: Termelői csoportok és szervezetek létrehozása (2017). 23.p. <https://www.palyazat.gov.hu/vp3-911-17-termeli-csoportok-s-vezetek-ltrehozsa> ; Letöltés dátuma: 2017. 06. 07



# A mezőgazdasági együttműködések és a sharing economy

## Coorporative forms in agriculture and the sharing economy

Takács István  
Óbudai Egyetem

### ÖSSZEFOGLALÓ

*A közgazdasági elméletek fejlődését az jellemzi, hogy azok – bizonyos értelemben követő jelleggel – kontextusba foglalják a tapasztalatokat, s elvonatkoztatva azoktól magyarázatot próbálnak adni (utólag) a dolgok létrejöttének okaira. Az elméletek, újszerűségük ellenére, tovább fejtik a korábbiakat, és ugyanakkor, a megváltozó gazdasági, társadalmi és gyakran technikai, technológiai feltételekről rendelkezésre álló tudást bevonva bontogatják ki újabb rétegeit a közgazdasági gondolkodásnak. A tanulmány ebből a gondolatmenetből kiindulva kísérletet tesz arra, hogy a rövid múltra visszatekintő, de ugyanakkor egyre nagyobb népszerűségnek örvendő, bizonyos értelemben divattá vált sharing economy (közösségi gazdaságtan) és a hosszú múlttal rendelkező mezőgazdasági együttműködési formák (szövetkezetek, géphasználati együttműködések stb.) viszonyát elemezze. A kutatás kérdése, hogy ezek a formák leírhatók-e a közösségi gazdaságtan alakuló terminológiáival. A kutatás elméleti jellegű, elsődlegesen dokumentumelemzésekre alapozva kritériumrendszert állít fel és vizsgálja a formák jellemzőit, a helyüket e rendszerben. A tanulmány végkövetkeztetése, hogy „nincs új a nap alatt”, a formációk a kezdetektől rendelkeztek a sharing economy jellemzőivel.*

**Kulcsszavak:** információtechnológia, üzleti modell, gépkör, kihasználás, hatékonyság

**JEL kód:** Q13, D23, P46

## ABSTRACT

*Characteristic of the development of the economic theories is that, in a sense posteriorly, they summarize the experiences in a context, apart from those trying to give a posterior explanation about the reasons of the processes. Despite the novelty of these theories they continue the improvement of the former ones taking them more specified, and at the same time, the changing economic, social and often technical and technological knowledge about their available conditions bringing new layers out of the economic thinking. This study attempts from this idea trying to make a comparative analysis of the relationship between the short tradition, but at the same time becoming more and more popular and, in some sense, fashionable sharing economy and some forms of the agricultural cooperation with long history (e.g. common machine using collaborations etc.). The research question is how these forms of cooperation can be described by the terms of the sharing economy. The research is theoretical, in particular based on analysis of documents and the criteria are identified for the examination of the characteristics of the forms, to locate them in the economic system. The study has concluded that „there is nothing new under the Sun”, the examined formations have the characteristics of the sharing economy.*

**Keywords:** information technology, business modell, machine rings, utilization, efficiency

**JEL code:** Q13, D23, P46

## 1. BEVEZETÉS

Minden nyelv valamilyen formában ismeri a nincs új a nap alatt közmondást, amely arra figyelmeztet, hogy mielőtt együgyűen lelkesedve bármiről kijelentenék, hogy ilyen még nem volt, ez valami egészen előzmény nélküli, új dolog, nézzünk körül. Már magának a közmondásnak a gyökerei is a múltba vesznek. A latin „Nil novi sub sole” – ami magyarul annyit tesz, hogy „Nincs új (vagy másként semmi sem új) a nap alatt.” [Latin szállóigék. (é.n.)] – sem tekinthető eredetinek. Bibliai idézetként is azonosítható: „Ami volt, ugyanaz, ami ezután is lesz, és ami történt, ugyanaz, ami ezután is történik; és semmi nincs új dolog a Nap alatt.” (Préd. 1,9 – A prédikátor Salamon könyve: 689) Az eredeti szöveg keletkezését az i.e. 3., i.e. 5. vagy i.e. 10. századra teszik a világhálón elérhető különböző források (de miután a pontos keletkezés nem releváns, így a kritikai forráselemzést e tekintetben szükségtelennek tartom). A mintegy három ezredéves bölcsesség az elődök

tudásának múltba veszésére is utal: „Van valami, a miről mondják: nézd ezt, új ez; régen volt már száz esztendőkön át, melyek mi előttünk voltak.” (Préd. 1,10 – i.m.: 689), és annak okára is ad magyarázatot: „Nincs emlékezet az előbbiekről; azonképen az utolsó dolgokról is, melyek jövendők, nem lesz emlékezet azoknál, akik azután lesznek.” (Préd. 1,11 – i.m.: 689.) Nem kell tehát meglepődni, ha az új generációk újradefiniálnak dolgokat, s gyakran kevésbé törődnek annak evolúciós gyökereivel.

A közgazdasági elméletek ugyanúgy egy evolúciós folyamat eredményeként jönnek létre. Az imágó a deklarált elmélet, amely a kultúrtörténet évtizedei, évszázadai alatt fejlődve egyszer csak elnyeri egy új formáját, amely azután gyakran tudományos dogmává merevedik, képtelenné válva a gazdasági-társadalmi környezetben bekövetkező változások követésére és ennek révén hatékony magyarázására. Ez a megmerevedett elméleti keretek széttörésére és a meglévő alapokon új elméletek kialakítására ösztönöz. A közgazdasági elméletek evolúcióját Sedláček (2012) „A jó és a rossz közgazdaságtana. A Gilgames-eposztól a Wall Streetig” című könyvében igen részletesen bemutatja. Ha a közgazdasági elméletek egy (a témánk szempontjából relevánsnak tekinthető) klasszikusnak tekinthető fogalmára, elméleti alapvetésére gondolunk, ami a munkamegosztás, akkor nagy eséllyel Adam Smith fog eszünkbe jutni. Ha a Wikipedia vonatkozó magyar nyelvű szócikkére kattintunk (Munkamegosztás, é.n.), azt találjuk, hogy „A munkamegosztás a társadalmi kooperáció egyik formája.” (lásd témánk, az együttműködések), és, hogy „A munkamegosztás már a közgazdaságtant megalapító Adam Smith-nél kulcsfogalom volt.”. Ugyanakkor, ha elkezdünk utánakeresni, akkor például a sokkal alaposabb angol nyelvű szócikk (Division of labour, é.n.) már egész alapos elemzését adja a közgazdasági fogalom evolúciójának: Adam Smith előtt nyolc gondolkodót említve: Platon, Xenophon, Ibn Khaldun, William Petty, Bernard de Mandeville, David Hume, Henri-Louis Duhamel du Monceau és Smith után is további hat teoretikust sorolva: Immanuel Kant, Karl Marx, Henry David Thoreau, Émile Durkheim, Ludwig von Mises, Friedrich A. Hayek, akik jelentősen hozzájárultak a fogalom összefüggéseinek elméleti síkú kibontásához. Sedláček (2012) ennél is tovább megy, amikor levezeti, hogy a Gilgames-eposz (keletkezését az i.e. 22. századra teszik) a munkamegosztás közgazdasági gondolatának első ismert írásos emléke.

Jelen tanulmány a közösségi gazdaság (sharing economy) kérdésével foglalkozik. A fókuszban a közösségi gazdaság definitív jellemzői és a mezőgazdasági tevékenységekben ismert együttműködési formák jellemzőinek összevetése áll. Azt vizsgálom, hogy a napjainkban „felkapott” sharing economy és az együttműködések közgazdasági jellemzőiről szerzett korábbi

ismeretek mennyire kapcsolhatók össze, illeszthetők be a közösségi gazdaság immár önállóulni látszó tudományterületébe.

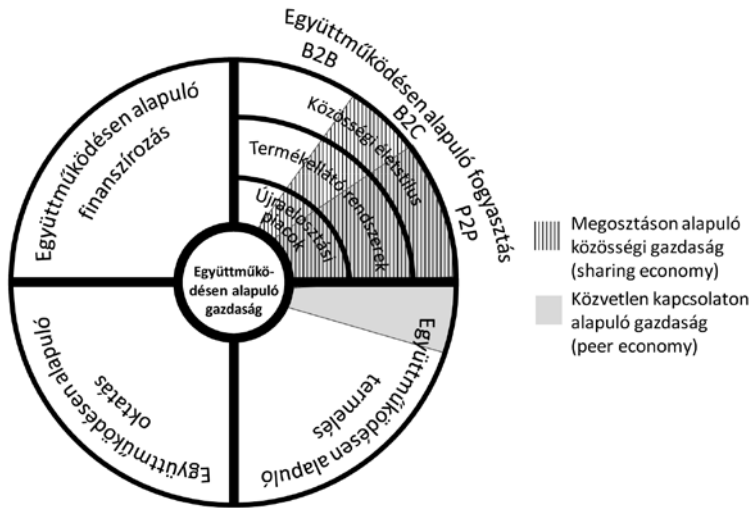
A jelenkor értelmezésében vett közösségi gazdaság létrejöttében nyilvánvalóan szerepet játszott a kommunikációtechnika és -technológia fejlődése is, hiszen a kialakuló új kommunikációs módszerek, létrejövő platformok (lásd közösségi háló, internet alapú kereskedelem stb.) üzleti célú felhasználása hamar bekövetkezett, és új, addig nem alkalmazott (alkalmazható) üzleti megoldások jelentek meg, amelyek részben kiegészítik (versenyezve) a korábbi lehetőségeket, illetve nem egy esetben azok helyébe lépnek. Tény az, hogy a jelen kor fiataljainak (saját életük adta idődimenziót használva viszonyítási alapnak) a technológiafejlődés üteméhez képest kicsit lassúnak tűnhet egyes lehetőségek elterjedési üteme, de lássuk be, hogy az évezredek dimenziójában (és itt csak azt az időszakot vesszük számításba, amelyben tetten érhető a már nyilvánvaló közgazdasági gondolkodás) ezek kifejezetten gyors hasznosulást jelentenek. A háló (benne a közösségi háló is) egyrészt technikai, másrészt társadalmi feltétele a mai értelemben vett közösségi gazdaságnak, de egyben a közösségi gazdaság mibenlétéről való információszerzés egyik hatékony forrása. (Aki kutakodott már levéltárban, megtapasztalta, hogy milyen sziszifuszi munka egy-egy dokumentum, adat, információ felkutatása a hagyományos módszerekkel. Az új eljárások – töredékére csökkentve az információhoz jutás idejét – egyfajta értelemben el is értéktelenítették azt.) Felhasználva a lehetőséget, elsőként magam is az internetet használva kerestem definíciót a közösségi gazdaság fogalmára. A fogalom definíciója tekintetében irányadónak tekinthetők azok, akik maguk deklaráltan a területtel foglalkoznak. A Sharing Economy Szövetség (2017) szerint „A sharing economy (más néven közösségi gazdaság) azt a gazdasági és szociális rendszert jelenti, amely az árukhoz, a szolgáltatásokhoz, az adatokhoz és a tudáshoz egy másokkal megosztott, azaz közösségi hozzáférést tesz lehetővé.”. Ebből a meghatározásból a „... másokkal megosztott, ... közösségi hozzáférést tesz lehetővé” részt emelem ki, hiszen a lényeg a meghatározás szerint a megosztáson, valamint a közös hozzáféréseken van. Ez a megosztás lényegében minden jószágfélére kiterjed: „... az árukhoz, a szolgáltatásokhoz, az adatokhoz és a tudáshoz ...” való megosztott hozzáférést jelenti. Ugyanott a működési formára azt találjuk, hogy „A rendszer többféle formában működhet, de valamennyi formájában az információtechnológia segíti elő, hogy az egyének, a vállalatok, a non-profit szervezetek, illetve a kormányok számára rendelkezésre álljon a kihasználatlan termékek és szolgáltatások elosztásához, megosztásához és újrahasonosításához szükséges információ.” Ez azt is jelenti, hogy a közösségi gazdaság alapvetően nem

kötődik formához, sokkal inkább az információcserét szolgáló technológia szükséges a kihasználatlan erőforrások hatékony(abb) kihasználásához. A meghatározás megfogalmazói valószínűleg a mai internetalapú információtechnológiára szűkítik az információtechnológiát, de nem hagyható figyelmen kívül, hogy egy kicsit „fapadosabb” előzményei (például a telefon alapú diszkrét rendszer, de kisebb közösségek esetén a verbális kommunikáció: lásd kaláka) szintén alkalmasak a kihasználatlan javak hatékony megosztására. „A rendszer alapgondolata szerint, ha egy gazdasági jószágról információt osztanak meg, akkor ezen jószág értéke mind a magánszemélyek, mind a vállalkozások, mind pedig a közösség számára nő.” (Sharing Economy Szövetség, 2017) Későbbiekben látjuk majd, hogy – ha nem is szó szerint, de tartalmi lényegét tekintve – például a gép- és gazdaságsegítő körök létesítését szorgalmazók ezeket az előnyöket is említették javaslatuk elfogadásának indokaként, csak mintegy fél évszázaddal korábban, mint a közösségi gazdaság elmélet kialakulásának kezdete.

A Wikipedia igen részletes (123 forrást jelölő) angol nyelvű szócikke (Sharing economy, é.n.) Hamari et al. (2016) meghatározásából kiindulva azt mondja, hogy a közösségi gazdaság egy tág jelentéstartalmú gyűjtőfogalom az online tranzakciókat magukba foglaló gazdasági és közösségi tevékenységek leírására. A fogalom tartalma is fokozatosan átalakul, új elemekkel bővül. E tanulmányban nem tekintem feladatommak, hogy állást foglaljak a definíció tartalmának kérdésében, hiszen azt gondolom, hogy a fogalom már régóta meglévő közgazdasági elvek egy technológiaspecifikus megközelítését adja, szemben azzal a törekvéssel, hogy egy esszenciális meghatározás „technológia-független” érvényességű kell legyen. A kiforratlanságot jelzi, hogy az fogalom elnevezésére számos (az 1. ábrán láthatóan eltérő, bizonyos átfedéssel bíró) elnevezés van: shareconomy, collaborative consumption, collaborative economy vagy peer economy.

Botsman (2013: 8) kísérletet tesz a fogalmi rendszer tartalmi tisztázására. Ez alapján a collaborative economy (együttműködésen alapuló gazdaság) egymással kapcsolatban lévő egyének és közösségek osztott hálózatára épülő gazdaság a termelés, fogyasztás és tanulás céljára. A collaborative consumption (együttműködésen alapuló fogyasztás) pedig a termékek és szolgáltatások megosztásán, cseréjén, adásvételén vagy bérlésén alapuló gazdasági modell, lehetővé téve az azokhoz való hozzájutást a tulajdonlás nélkül. A sharing economy (közösségi gazdaság) a kihasználatlan eszközök megosztáson alapuló hasznosítását célzó gazdasági modell. A peer economy (közvetlen gazdaság) pedig a személyes bizalmon alapuló, az érintett személyek közvetlen részvételével történő termék adásvétel, illetve szolgáltatásnyújtás.





Forrás: Botsman, 2013: 9 alapján

### 1. ábra A közösségi gazdaság fogalomrendszere

Már az eddigiekből is látszik, hogy a közösségi gazdaság fogalmára adott definíciók eltérő értelmezése mutatja, hogy mindenki által elfogadott meghatározás még nem létezik. Botsman 2013-ban közreadott fogalomtisztázó értelmezése jó alapja lehet egy későbbi közös nevezőnek. (1. ábra)

Az 1. ábrán bemutatott értelmezésben a (megosztáson alapuló) közösségi gazdaság az együttműködésen alapuló fogyasztás szegmense, amely alapvetően fogyasztói piaci (Business-to-Consumer: B2C) és személyes értékesítési (Peer-to-Peer: P2P) aktivitást, tranzakciót takar, szemben az együttműködésen alapuló gazdasággal, amely nem csak a fogyasztást, de a termelést, a képzést és a finanszírozást is magában foglalja. Ebből adódik egy klasszikus definitív megfogalmazás analógiájára: minden közösségi gazdasági interakció együttműködésen alapuló gazdasági interakció, de nem minden együttműködésen alapuló gazdasági interakció közösségi gazdasági interakció.

Botsman és Rogers 2010-ben közreadják „What’s Mine is Yours: The Rise of Collaborative Consumption” (Ami az enyém, az a tiéd: Az együttműködésen alapuló fogyasztás) című könyvüket, majd 2011-ben megjelentetik „What’s Mine Is Yours: How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live” (Ami az enyém, az a tiéd: Az együttműködésen alapuló fogyasztás hogyan változtatja meg az életünket). Ezt utóbbi könyvükben a közösségi gazdaságot olyan rendszerként definiálják, ami nagyobb hatékonyságú, szélesebb körű hozzáférést biztosít és piaci mechanizmusokkal

enged hozzáférést a kihasználatlan eszközökhöz, végső soron azok értékéhez is. Stephany (2015) is hangsúlyozza a közösségi gazdaság szerepét a kihasználatlan erőforrások hozzáférhetővé tételében.

Böckmann (2013) Botsman értelmezéséhez képest szűkíti a fogalmat, kihagyva a B2C kapcsolatokat, mert szerinte a közösségi gazdaság egy üzleti modell, amely az egyének egymás közötti erőforrás megosztásán alapul, amelyekhez peer-to-peer szolgáltatásokon keresztül jutnak el.

Belk (2014) provokatív című cikkében (ami magyarul annyit tesz, hogy „Az vagy amit képes vagy elérni...”) megpróbál rendet vágni a kérdéskör kapcsán használt fogalmak között, ezért összegyűjtötte azokat a szakirodalmi forrásokban fellelt kifejezéseket, amelyek jellemzik a közösségi gazdaságot: együttműködésen alapuló fogyasztás, megosztási rendszer, együttműködés, közös alkotás, hozzáférés alapú fogyasztás, fogyasztói részvétel stb.. Kísérlete hasonló célt kívánt szolgálni, mint Botsman 2013-ban készült anyaga.

A fogyasztói piacon a közösségi gazdasági rendszerben működő cégek gyakran – akár rövid távra is – a saját termékeiket vagy szolgáltatásaikat adják el vagy adják bérbe az ügyfeleknek, ugyanakkor megfigyelhető, hogy peer-to-peer platformokat biztosítanak a felhasználók és az igényeiket kielégítő összekapcsolására annak érdekében, hogy a felhasználók elcseréljék, megvegyék vagy béreljék a számukra szükséges termékeket vagy szolgáltatásokat. (Rauch – Schleicher, 2015)

Az együttműködésen alapuló gazdaság (collaborative economy) és a közösségi gazdaság (sharing economy) fogalma azonban a használatban nem mindig válik el, hanem szinonimaként jelenik meg. Sheth (2015) is így használja, időben kiterjesztve a kifejezések kontextusát, mint a régi cserekereskedelem digitalizált formáját azonosítja, amiben a vevők – közvetítő (vállalatok) igénybevétele nélkül – egymásnak nyújtanak szolgáltatást és fontosabb számukra a termékek és szolgáltatások használata, valamint az azokhoz való hozzáférés, mint azok birtoklása. (Előre utalásként már most említtem, hogy később látni fogjuk, például a gépkörök esetében is ez történik.)

A közösségi gazdasággal foglalkozó szakmai és közbeszéd elérte azt a kritikus mértéket, hogy az Európai Bizottság is figyelmet szentelt már az ügynek (hiszen a gazdasági modell globális megjelenése, amely a versenyszabályoktól a fogyasztóvédelmen át az adózási szabályokig számos szabályozási kérdést vet fel és feladatot indikál az illetékesek számára – elsősorban a nemzeti kormányoknak, de az uniós jogalkotóknak is). A Bizottság 2016-ban kiadott egy közleményt az Unió illetékes szervei számára (Európai Parlament, Tanács, Európai Gazdasági és Szociális Bizottság, Régiók Bizottsága) a közösségi gazdaságra vonatkozó európai menetrendről. Az ebben adott

definíció szerint „a közösségi gazdaság kifejezés olyan üzleti modellre utal, amelynek keretében a tevékenységeket olyan együttműködési platformok könnyítik meg, amelyek nyitott hozzáférésű piacot hoznak létre a gyakran magánszemélyek által kínált áruk és szolgáltatások időleges használatához.” (COM, 2016: 3)

Az előzőekben leírtakat tovább argumentálja a PwC 2015-ben készített tanulmánya (Osztovcics et al., 2015), amely szerint a közösségi gazdaság lényege, hogy a felhasználók megosztják egymással a kihasználatlan kapacitásokat, erőforrásokat (például tárgyi eszközöket, szolgáltatásokat, pénzt). A fogyasztási igény azonnali kielégítése on-demand módon történik, a fogyasztónak az igény felmerülése esetén azonnal elérhetővé válik az igényt teljesítő eszköz vagy szolgáltatás, rendszerint valamilyen internetes tartalom igénybevételének segítségével, ami rendszerint IT platformon keresztül történik. Az eljárás alapja a bizalom, amiben kiemelt jelentősége van a személyes interakcióknak (P2P) és a közösségi élményeknek, amelyek eredményeképp a rendszer törekszik a fenntarthatóságra is. A megfogalmazásban a bizalom hangsúlyozása fontos elem. Itt említem meg, hogy a közösségi gazdasággal foglalkozó szerzők mindegyike szerint a bizalom fontos szerepet tölt be az együttműködésen alapuló gazdaság, annak részeként a közösségi gazdaság működésében.

A PwC tanulmány hét iparágat, illetve gazdasági ágazatot említ, amelyben a közösségi gazdaság jelen van, példákat is hozva:

- I. mobilitási iparág (Oszkár, MOL Bubi, Uber),
- II. kiskereskedelem és fogyasztói javak (Miutcánk.hu),
- III. turisztika, szállodai ipar (Airbnb, KAPTÁR, Couchsurfing),
- IV. szórakozás, multimédia és telekommunikáció (Spotify, Deezer, Youtube, Netflix),
- V. pénzügyi szektor (Kickstarter),
- VI. energetikai szektor (Solar Share, Tesla),
- VII. emberi erőforrás szektor (TaskRabbit, SkillShare).

A 2015-ben készült tanulmány azonban az Uber kapcsán még csak a mintegy 55 ezer regisztrált felhasználót említi/említheti, s arról a szerzők nem tudhattak, hogy röviddel később a taxisok, amelyek piacát nyirbálta meg a társaság, erős eszközökkel (utcai blokád, tiltakozó demonstrációk) kikényszerítették ennek a közösségi gazdasági tevékenységnek a jogalkotó által történő magyarországi korlátozását.

Thomas Friedman (2006) igen sok érvet hoz amellet, hogy a 2000-es évek körül lezajlott Dotcom válság (Dotcom Bubble) – a rövid távon számos gazdasági szereplő számára veszteségeket okozás ellenére is – kifejezetten

előnyös volt a globális gazdaság számára (beleértve lényegében minden egyes országot, annak lakóit, termelőit, szolgáltatóit és fogyasztóit egyaránt), hiszen a válságot megelőzően minden korábbit meghaladó befektetések történtek, amelyek létrehozták azt a műszaki infrastruktúrát, amely a mai információtechnológia alapja. E nélkül a technikai keret nélkül nem lehetne a már definíció szinten tárgyalt mai értelemben vett közösségi gazdaság sem. A válság pozitív hatása, hogy – a piac törvényszerűségei okán – az IT szolgáltatások igénybevételének ára rohamosan csökkent, s a „kiváltságos klubok” (egyetemek, igazgatás, vállalati szféra) mellett azok már az egyszerű fogyasztó számára is elérhetővé váltak. Az új technológia új lehetőségeket is teremtett, s az üzleti szféra ezt hamar felismerte. Lökésszerű fejlődést adott a közösségi gazdaság egyes részterületei fejlődésének az „okos”-technológia (smartphone) kialakulása és gyors léptekben folyó fejlődése. Az első igazán tömeges felhasználásra szánt készülék 1999-ben jelent meg (Smartphone, é.n.), de valójában az áttörést, Steve Jobs mesteri álma jóvoltából, az iPhone hozta meg 2007-ben.

A fenti definíciók szerinti közösségi gazdaság fejlődése ennek a technológiai fejlődésnek a figyelembevételével értékelhető igazán. Kérdés, hogy a 2000-es évek első évtizedének közepén valóban új üzleti struktúrák jelentek meg, a látható formáció valóban teljesen új, előzmény nélküli üzleti modell-e vagy ez is az evolúciós alkalmazkodás eredménye az üzleti életben. Hiszen a mindennapok tapasztalata is megerősíti az üzleti élet vonatkozásában is a Darwinnak tulajdonított, de valójában Megginson (1963) parafrázisát, amely szerint „It is not the strongest of the species that survives, nor the most intelligent, but rather the one most adaptable to change.”, azaz nem a legerősebb vagy a legintelligensebb fajok élnek túl, hanem a leginkább alkalmazkodók.

Yochai Benkler, a Harvard Egyetem jogi professzora 2002-ben vetette fel a „közösségi alapú társas termelés” (commons-based peer production) koncepcióját, amely – a technológiai fejlődés akkori állását tükrözve – a nyílt forráskódú szoftverek (lásd LINUX), illetve az olyan nyílt fejlesztésű rendszerek, mint a Wikipedia közös erőfeszítéssel történő, információmegosztáson alapuló fejlesztésének leírását célozta. A később nagy sikert elért, majd több országban a betiltásig eljutott Uber gépkocsimegosztás akkoriban a hagyományos „telekocsi” modellt követve az akkor legelterjedtebb kommunikációs csatornákon, telefon, rádió, diszpécser szolgálatok, illetve az on-demand típusú igénybevételt (eltérő sikerességgel) megvalósító stoppolás révén valósult meg.

A technikai fejlődés az információk megosztásának a módját és így a célközönséghez való eljuttatás hatékonyságát teljesen átszabta. Az internet

világában egy blogger véleményformálónak válik, s ha sok követője lesz, akkor hatása túlnőhet a formális intézmények potens szereplőin. Annie Leonard (2007) „The Story of Stuff” című videóval – leegyszerűsítve – azt üzenté a világnak, hogy az erőforrások elfogyóban vannak, ezért egyre szükségesebbé válnak az alternatív megoldások.

Lisa Gansky 2010-ben megjelentette „The Mesh. Why The Future of Business is Sharing” (A háló: miért a megosztás az üzlet jövője) című könyvét, majd TED előadóként<sup>1</sup> „The future of business is the „mesh”” (Az üzlet jövője a megosztás) című előadásáról készült videóban népszerűsíti (hasonlóan Leonardhoz) a kimerülő erőforrások problémájának megoldását, a társadalmi jólét és értékrend fejlesztését célzó új modellek létrehozását, a közösségi gazdaságban és társadalmi tevékenységben rejlő lehetőségeket. Hatását mi sem jelzi jobban, mint hogy több mint 700 ezer letöltése volt eddig az előadásról készült filmnek. A korábban már idézett, a következő évben készült Rachel Botsman (2012) TED előadás videót pedig több mint egymillió kétszázézeren töltötték le eddig.

Feltehetjük a kérdést: de akkor miről is írt David Korten 1995-ben megjelent, magyarul Tőkés társaságok világalma (When Corporations Rule the World) című könyvében? A pazarló erőforrásfelhasználásról, a globalizációra adott válaszként a lokális gazdaság fejlesztésének szükségességéről, s közreadta a társaival megfogalmazott „Az emberek földje kiáltvány. Cselekvési program a jövőért” dokumentumot (Korten, 2002). A könyv bizonyíthatóan nem volt hatás nélküli, de ugyanakkor bizonyosan nem jutott el annyi emberhez, mint az új technológiai platformon megjelenő üzenete.

A sharing economy elnevezést – az előzőekben taglalt tartalmi véleménykülönbségek mellett – további szerzők is vitatják. A Harvard Business Review-ban és a Financial Times-ban is jelentek meg olyan vélemények, hogy a „sharing economy” téves megnevezés. Eckhardt és Bardhi (2015) Harvard Business Review-ban megjelent javaslata szerint inkább „access economy”-nak, azaz hozzáférés gazdaságnak lenne helyesebb nevezni. Indoklásuk lényege, hogy rövid időtávú kapcsolat (hozzáférés) jön létre a fogyasztó és a szolgáltató között és nem tartós megosztás. A felvázolt érvelésük meggyőző, ugyanakkor kevés eséllyel lehet a már „bevésődött” elnevezést felváltani a gazdasági jelenség (fogalom) lényegét helyesebben megjelenítő elnevezéssel.

---

<sup>1</sup> A TED (Technology, Entertainment, Design – technológia, szórakoztatás, dizájn) konferenciák ma már világszerte megrendezésre kerülő sorozata. Az előadók számára 18 perc áll rendelkezésre. Az első konferencia 1984-ben volt. 1990-től évente kerül megrendezésre (TED, 2017).

A közösségi gazdaság fogalom fejlődését követve látható, hogy a mai értelemben vett meghatározás mintegy két évtizedre tekint vissza, ami elégséges idő ahhoz, hogy a megosztás számos formája azonosítható legyen. A Wikipedia vonatkozó szócikke (Sharing economy, é.n.) több mint 50 megosztástípust sorol fel. A szerteágazó lista szerint, a PwC előzőekben bemutatott listáját jelentősen meghaladó számú, gazdasági ágazatban van jelen a megosztás. Ha részletesebben megvizsgáljuk a listában szereplő tételeket, akkor a felsorolt gazdasági interakció típusok többsége esetében több évtizedes, esetleg évszázados előzmények is felfedezhetők. Mit gondolhatunk például a Co-housing-ról? Mennyiben volt más a társbérlet, vagy a hippi kor kommunája (i.e. mint közösségi életstílus)?

A közösségi gazdaság azonban kockázatokat is hordoz magában. Az előzőekben bemutatott meghatározások elsődlegesen a modell előnyeit hangsúlyozzák, de nyilvánvalóan vannak kockázati tényezők is, amelyek felismerése hozzájárul azok sikeres kezeléséhez is. A közösségi gazdaság modell, de az együttműködésen alapuló gazdaság minden szegmensében is az egyik fő tényező a résztvevők egymás iránti bizalma. A bizalom elvesztése a rendszer jelentős megingását okozhatja (Botsman, 2010). A bizalom kérdése nem újkeletű a közgazdasági gondolkodásban sem. Az új intézményi közgazdaságtan kapcsán kiterjedt elméleti kutatások folytak és folynak a gazdálkodói bizalom összefüggéseiről, kérdéséről. (Lásd a kérdésről: Baranyai, 2010, aki idézi többek között Dasgupta (1988); Holmstrom (1982) és Kendal – Lazear (1992) ezirányú kutatásait is, illetve bemutatja a magyar terepkutatáson szerzett tapasztalatait.)

A bizalom vagy annak hiánya alapvetően két fél egymáshoz való viszonyáról szól, feltételezi a bizonytalanság vagy kockázat fennállását ebben a kapcsolatban (Rousseau et al., 1998). A két fél között információs aszimmetria van (nem ugyanazt, ugyanolyan mélységben, részletességgel tudják, amit tudnak) a kapcsolat tárgyát képező kérdésről. A (teljes) tudásnak a hiányában, a partner válaszlépésének ismerete nélkül kell döntést hozni (Lane – Bachmann, 2000), így az ismerethiányt a bizalom helyettesíti. Az aszimmetrikus informáltság kontraszelekcióhoz is vezethet (Akerlof, 1970), amikor egyik fél nem képes felismerni a másik fél valamely fontos jellemzőjét (felkészültségét, valódi szándékát, becsületességét stb.), emiatt az előbbi áldozatául eshet az utóbbi megtévesztő és félrevezető magatartásának. A közösségi gazdasági ügyletben résztvevő felek között is ez az információs aszimmetria áll fenn. Az eleve bizalomhiánnyal rendelkezők nagy valószínűséggel nem fognak bekapcsolódni a modellen alapuló gazdasági interakcióba, de azok, akik azzal a feltételezéssel élnek, hogy a másik

tisztességesen fog vele szemben eljárni, azok mindaddig hajlandóak részt venni ilyen típusú kontraktusokban, ameddig ellenkező tapasztalatot nem szereznek. A bizalom elvesztése bekövetkezését számos tényező kiválthatja a saját valós tapasztalattól a mások által megszerzett, ellenőrzött tapasztalatokon át az ellenőrizetlen, hallomás útján szerzett információig (függetlenül annak valóságtartalmától – lásd a pletyka hatásmechanizmusát). Kockázatot hordoz magában, hogy például a termék vagy szolgáltatás promóciójában szereplő információ lényegesen eltér a tényleges teljesítéstől. Biztonsági kockázatot is hordozhat magában az interakció, a szolgáltatást nyújtó veszélyt is jelenthet a szolgáltatás igénybe vevőjére, vagy akár fordítva is.

Az együttműködésen alapuló gazdaság, benne a közösségi gazdaság a tárgyalt formájában kevésbé szabályozott. Dostmohammad és Long (2015) részletesen kifejti, hogy szabályozásra van szükség. Természetesen, ha abból indulunk ki, hogy a megjelenő új gazdasági formáció(k) szabályozási oldalról való követése nem egyszerű dolog, hiszen maga a modell is folyamatosan változik, akkor a szabályozó szervezet késlekedése magyarázható. Ugyanakkor, ha azt feltételezzük, hogy nem előzmény nélküli a gazdasági modell, hanem magában hordozza például a szövetkezeti vagy a gépköri típusú együttműködések jellemzőit, akkor a már létező, azokra vonatkozó szabályozásnak már vannak adaptálható megoldásai. A kockázatok menedzselésére elterjedten alkalmazott eszköz a biztosítás. A szabályozatlanság okán sincsenek általában a közösségi gazdasági modellre adaptált biztosítások, de a piaci igényekhez való alkalmazkodást mutatja azonban, hogy az Airbnb már nyújt bizonyos fokú védelmet a házigazdák részére, amennyiben kár keletkezik a lakáskiadás következtében (Holmes – McGuinty, 2015). A speciális biztosítások hiánya nem jelenti azt, hogy az üzleti kontraktusok szereplői ne tudnának biztosításokat kötni kockázataikra, hiszen a „hagyományos” üzleti modellek működésének kockázatai lényegesen nem térnek el a közösségi gazdaságban felmerülőkétől. Azonban megjegyzem, hogy a biztosításkötés akadályos lehet, ha a közösségi gazdaság modelljében gondolkodó szolgáltató vagy termelő nem elsősorban annak támogatandó társadalmi-gazdasági előnyeit kívánja saját üzleti előnyévé is tenni, hanem a szabályozatlanság okán is meglévő kontroll hiányát kihasználva piaci előnnyé tenni, versenyelőnyt szerezni az adóelkerüléssel, a szabályozott (esetenként restriktív módon szabályozott) piaci szegmens szereplőihöz képest kevesebb bürokratikus kötelezettség teljesítésével. Erre példa az Uber és a taxi szolgáltatók közismert konfliktusa szerte a világon. Több országban az utóbbiak elérték az előbbi tevékenységének korlátozását vagy tiltását.

A tanulmány célja: a közgazdasági elméletek fejlődését befolyásoló tényezőkre figyelemmel kísérletet tenni arra, hogy a definitív azonosítást követően a rövid múltra visszatekintő, de ugyanakkor egyre nagyobb népszerűségnek örvendő, bizonyos értelemben divattá vált sharing economy (közösségi gazdaságtan) és a hosszú múlttal rendelkező mezőgazdasági együttműködési formák (szövetkezetek, géphasználati együttműködések stb.) viszonyát elemezze, ehhez értékelési kritériumokat határozzon meg a közösségi gazdaságtan fogalommeghatározása alapján és értékelje az együttműködési formák megfelelését a vizsgált kritériumoknak.

A kutatás kérdése: A legjellemzőbb mezőgazdasági együttműködési formák leírhatók-e a közösségi gazdaságtan alakuló terminológiáival?

A kutatás elméleti jellegű, elsődlegesen dokumentumelemzésekre alapozva kritériumrendszert állít fel és vizsgálja a formák jellemzőit, helyét ebben a rendszerben.

## **2. VIZSGÁLAT TÁRGYA ÉS MÓDSZEREI**

A vizsgálat szekunder adatforrásokon alapul, amelyek elsődlegesen a gép- és gazdaságsegítő körök tárgykörben született kutatási jelentések, tanulmányok, cikkek (Takács et al., 1996; Takács, 2000; Takács et al., 2006; Takács, 2008; Takács, Baranyai, 2010; Takács, 2011), valamint felhasználtam a szövetkezetek működési jellemzőit tárgyaló szakkönyvet (Szabó, 2011) és cikket (Szabó, 2005) és egy TÉSZ-eket elemző tanulmányt (Takácsné György, 1999). A felhasznált adatforrások részletes információt adnak a vizsgált modellek értékeléséhez, így a kritériumrendszer argumentálásához, illetve a kritériumértékek azonosításához. Deduktív megközelítést alkalmazva dokumentumelemzéssel végeztem el az adatgyűjtést és logikai vizsgálatokkal értékeltem az információk tartalmát, végül induktív eszközökkel rendszerbe foglaltam az eredményeket. Az absztrakció során figyelemmel voltam a dokumentumok keletkezése óta bekövetkezett változásokra, a nyilvános (elsődlegesen a szervezetekről az interneten rendelkezésre álló) adatforrásokat figyelembe véve.

A vizsgálati módszer kapcsán inspirációt adott számomra Kornai 2008-ban közreadott munkája, amelyben a fogalmi tisztázáshoz a pozitív versus normatív megközelítést alkalmazta, amely lényege, hogy a pozitív közgazdaságtan a tapasztalatilag megfigyelhető, történelmileg létező, történelmileg végbe ment gazdasági jelenségek értékelés nélküli magyarázatával és leírásával foglalkozik, míg a normatív közgazdaságtan értékítéletet alkot (helyesel vagy ítél el). Ezek alapján arra törekedtem, hogy a megfigyelhető,



létező, megtörtént események, jellemzők alapján ítélem meg az összehasonlító elemzés tárgyait.

A közösségi gazdaság modelljét absztrakt módon kezeltem, s jellemzőit a korábban ismertetett fogalom meghatározásokra alapozva azonosítottam. Ezeket hasonlítottam össze a vizsgált kutatási anyagokban dokumentált leíró jellemzőkkel.

A közösségi gazdaság különböző definícióiban azonosítható kritériumai, amelyeket a pozitív megközelítés alapjául választottam, a következők: a vizsgált modell gazdasági rendszer-e; szociális rendszer-e; erőforrás megosztás (megosztott hozzáférés) történik-e; önkéntes-e; hatékonyság növelést célzó-e; közösségi életstílust megformáló-e; információtechnológia alkalmazása szükséges-e; illetve alkalmazzák-e; hozzáférés kiterjed-e: árukra, szolgáltatásokra, adatokra, tudásra; a résztvevő piaci szereplők száma; virtuális vállalat-e.

### 3. EREDMÉNYEK

A vizsgálat fókuszában az a kérdés van, hogy a jellemző mezőgazdasági együttműködési formák, így a gép- és gazdaságsegítő körök, illetve a szövetkezetek kielégítik-e a közösségi gazdaság fogalmának definíciója során megszabott kritériumokat, azaz a 2000-es években megfogalmazott általánosított üzleti modell mutat-e közös jellemzőket a több évtizeddel korább óta létező modellekkel. A szövetkezeti mozgalom kezdetei az 1844-ben alapított Rochdale-i szövetkezethez (Szabó, 2011) nyúlnak vissza, a gép- és gazdaságsegítő kör mozgalomé pedig az 1958-ban Buchhofenben (Bajorország) alapított gépkörhöz (Takács et al., 1996).

A szövetkezeti mozgalom fejlődése során kristályosodtak ki azok az elvek, amelyek meghatározzák a mai szövetkezet definícióját. Az alapelvek: az önkéntesség és nyitott tagság elve; a demokratikus tagi ellenőrzés; a tagok gazdasági részvétele; az autonómia és függetlenség; az oktatás, képzés; a szövetkezetek közötti együttműködés; a közösség iránti elkötelezettség. Az azonosított szövetkezeti értékek: az önsegély; az egyenlőség; az egyéni felelősség; a demokrácia; az igazságosság; valamint a szolidaritás (Szabó, 2011).

A gép- és gazdaságsegítő körök a kölcsönös segítségnyújtásra jönnek létre. A gépkörök tagjai a meglévő eszközeik hatékony kihasználására gépi szolgáltatást végeznek egymásnak, emellett rendkívüli esetekben (halál, betegség stb.) gazdaságsegítést is folytatnak. A gépkörök alapvetően non-profit

szervezeti formában működnek. A gépköri mozgalom elindítása a paraszti önszervezés és a kölcsönös segítségnyújtás gondolatának elmélyítésével kezdődött az ötvenes évek végén. 1958–1959-ben alakultak meg az első gépkörök (Buchhofen, Landau). Céljuk a paraszti gazdaságok felesleges kapacitásainak átirányítása a kapacitáshiánnyal küszködő gazdálkodók számára, továbbá munkaerő-közvetítés a bajba került (megbetegedett, elhunyt stb.) gazdák gazdasági feladatainak elvégzésére, illetve segítésére, amíg valamilyen megoldás nem születik a működtetési zavarok kiküszöbölésére (Takács et al., 1996).

A modell a kölcsönös előnyökön alapul, mind a szolgáltatást adó, mind az azt igénybe vevő nyer, miután a szolgáltatások önköltségen kerülnek elszámolásra, így a szolgáltatást kapóknak nem kell fizetni a vállalkozó nyereségigényét, a szolgáltatást adónál viszont a magasabb kihasználási szint következtében a fajlagos költségek alacsonyabbak lesznek, azaz a költségszerkezetben az állandó költségek részaránya csökken. A közösség használja, hogy a szolgáltatásért kifizetett összegek ugyanabban a körben maradnak, nem vonnak ki forrásokat a helyi közösségekből (Takács et al., 1996).

Az 1. táblázat összegezi a közös géphasználati formák legfontosabb jellemzőit, nyilvánvaló előnyeit, lehetséges hátrányait. A táblázatban a szövetkezeti forma egy speciális változata: a gépszövetkezet szerepel, de a leírtak a szövetkezetek esetében is érvényesek.

Amikor a közös géphasználati formák bemutatott összehasonlító elemzése készült, a számítástechnikai eszközök és szolgáltatások fejlettsége egy málnál jóval alacsonyabb szintet képviselt, de azt viszont a személyes tapasztalatszerzés során megállapíthattuk, hogy a mindenkor elérhető legkorszerűbb eszközöket vették igénybe a menedzsment feladatok elvégzésére. Ez azt is jelenti, hogy a jelenkori gép- és gazdaságsegítő körök ugyanúgy használják az internet és az okostelefonok szolgáltatásait a feladataik szervezésére, mint a jelenkori közösségi gazdasági modellben lezajló gazdasági interakció szereplői (a vállalkozások és a fogyasztók). Ne feledjük: a közösségi gazdaság modellje is cégekre épül, amelyek – felhasználva az információtechnológia biztosította eszközöket, megoldásokat – szolgáltatásokat nyújtanak. Ezek a szervezetek többnyire a kapcsolatmenedzseléssel foglalkoznak (természetesen nem önzetlenül, ahogy azt a napvilágot látó üzleti eredményekről szóló tudósításokból kiderül), azaz támogató, koordináló tevékenységet folytatnak a szolgáltatást nyújtó és a szolgáltatást igénybe vevő egymásra találásában. Mit tesznek a gépköri menedzsmentek? Ugyanezt és ugyanazokkal az eszközökkel.

1. táblázat Néhány költségkímélő közös géphasznosítási formáció jellemzői

| Közös tulajdon, közös géphasználat   |  | Egyéni tulajdon, koordinált (közös) géphasználat   | Egyéni tulajdon, egyéni géphasználat, ill. szolgáltatás igénybevétele  |   |
|--|--|--|--|---|
| Géptársulás  | Gépszövetkezet   | Gépkör   | Bérvállalkozás   | Gépkölcsönzés   |
| Lényege  |  |  |  |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– Közös vásárlás.</li> <li>– Közös használat.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Szövetkezet vásárol.</li> <li>– Tagok közösen használják.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Szakosodás mellett egyéni gépberuházás.</li> <li>– Felesleges kapacitások zárt körben értékesítése.</li> </ul>                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Vállalkozó tulajdonában lévő eszközök.</li> <li>– Térítés ellenében gépi munka szolgáltatás.</li> </ul>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>– A vállalkozó tulajdonát képzik a gépek</li> <li>– Gépkölcsönzés a gazdáknak.</li> </ul>                          |
| Előnye   |  |  |  |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– Üzemeltetés arányában megoszlik a gépberuházás és a gépüzemeltetés terhe.</li> <li>– Tagok szakmai ismeretei összeadódnak.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Speciális gép, gépsor esetében előnyös.</li> <li>– Kisebberuházási és fajlagos gépüzemeltetési költség.</li> <li>– Szakszerű géphasználat és gépüzemeltetés.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Megoszló beruházási, üzemeltetési költségek.</li> <li>– Minden feladatra választható gép.</li> <li>– Világos elszámolás.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Korszerű gépekkel minőségi munka.</li> <li>– Költségmegtakarítás.</li> <li>– Kevesebb lekötött tőke.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Beruházási és üzemeltetési költség megtakarítás.</li> <li>– Nem igényel használati elkötelezettséget.</li> </ul> |
| Hátránya   |  |  |  |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– Hatáskörben és használatban lehetnek viták.</li> <li>– Nehéz felbontani a társulást.</li> </ul>                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Nehéz az optimális terhelést megoldani.</li> <li>– Nagyobb adminisztrációs és szervezési költségek.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Nagyobb szervezési munka.</li> <li>– Együttműködési készség nélkül nem működik.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Szervezési és egyeztetési nehézségek.</li> <li>– Választható gépesítési megoldások szűkebb volta.</li> </ul>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Nagyobb kockázat a géphasználat során.</li> <li>– Ismeretlen gép – változó minőség.</li> </ul>                   |

Forrás: Takács et al., 1996: 8

A gépköri mozgalom története kapcsán említeni érdemes, hogy azon is tetten érhető a szabályozás helyzete. A már említett, 1958–1959-ben megalakult első bajorországi gépkörök (Buchhofen, Landau) lassan fejlődtek, s követőik is csak kevés számban akadtak. Változást a szabályozás és az ennek révén kialakult támogató környezet hozott: Franz Joseph Strauss bajor

miniszterelnök 1969-ben meghirdette a „Bajor utat”, amelyet követően az 1970-es évek elején a gépköri mozgalom nagy lendületet vett Bajorországban, s hatása szétsugárzott a környező tartományok, illetve szomszédos országok irányába (Takács, 2000). (Nyilvánvaló, hogy a 21. század technológiájával a határok átlépése sokkal gyorsabban megtörténik, ebben az értelemben megszűnnek a határok.) Az egyik első Németországon kívüli tanítvány Ausztria. Az első osztrák gépkörök – immár a bajor példák alapján – az 1970-es évek elején alakultak meg, amelyet tíz év extenzív fejlődés követett. Itt is a szabályozás megteremtése hozott változást: az állam az 1980-as évek elején kezdte a gépköröket támogatni, amelyet követően Ausztriában is látványos növekedés indult el. Magyarországon Tolnán bajor mintára alapították 1993-ban az első gépkört, de a mozgalom népszerűsége – a viszonylag támogató jogi környezet ellenére is – nem emelkedett a két évtized alatt. A szövetkezeti mozgalommal kapcsolatban nem térek ki részletekre, arról Szabó G. Gábor vonatkozó munkái hitelesen adnak számot.

A gépköri mozgalom, mint üzleti modell sikerességét mutatja, hogy az abban résztvevők száma Németországban 192 ezer paraszti gazdaság a mintegy 240 lokális (értsd alatta, hogy járási szintű területet lefedő) szervezet (Maschinenring Deutschland, 2017). A gépkörönkénti átlagosan 800 tag a működési területen a gazdák 50–70%-át lefedi (Takács et al., 2006). A szervezettség Németországon belül is eltérő. Vannak tartományok, ahol a mozgalom erős pozícióval rendelkezik (például Bajorország), s vannak, ahol a gépkörökkel szemben a gépi bérvállalkozók végeznek szolgáltatásokat. Ez utóbbi sem mutat lényegesen nagyobb eltérést, mint például az Uber működési modellje, mert van, ahol a diszpécser funkciókat ellátó támogató szervezethez kapcsolódva működő szolgáltatók dolgoznak.

Röviden összefoglalva az ismertetett mezőgazdasági együttműködések célja a hatékonyság növelése, a költségcsökkentés, valamint a szolgáltatók biztonságának elérésének biztosítása. Számos, a tárgykörben végzett (a korábbiakban idézett) kutatás bizonyítja, hogy ugyanakkor szükséges az egymás közötti bizalom megléte és az állam (a szabályozó) részéről való bizalom is az üzleti modell és a modellben résztvevők iránt. A közösségi gazdaság egyik neuralgikus pontja a versenyhelyezettel kapcsolatos: a piaci szereplők részéről érkező nyomás a működési követelmények és szabályok kiterjesztésre az új belépő közösségi gazdasági aktorra, a másik – a szintén versenyhelyezetet is érintő – a közteherviselésben való egyenlő részvétel kérdése: a közösségi gazdaság adózási szabályok alá történő bevonása és a szabályok betartatása. Ez utóbbira lehetséges példa a gépkörökkel kapcsolatos ausztriai szabályozás, amely egyértelművé tette adójogi szempontból

a modellben résztvevők helyzetét. Általános szabály, hogy minden gépkör saját maga állapíthatja meg a szolgáltatások árait. A gépkör közgyűlése évente fogadja el ezt az árjegyzéket. Ugyanakkor Ausztriában készül egy ajánlás az országos szövetség közreműködésével. Ha a szolgáltatások elszámolása az ajánlás szerinti tarifákkal történik, akkor a gépköri tagok közötti elszámolás kikerül az adóbevallási és adófizetési kötelezettség alól. Az ajánlás a gépüzemeltetési önköltség-normákat tartalmazza (Takács, 2011). (Azonban szigorú nyilvántartási kötelezettség van, amit a hatóságok rendszeresen ellenőriznek!)

A jelen tanulmányban tárgyalt közösségi gazdaságban a megosztás tárgya sok minden lehet. A gép- és gazdaságsegítő körök esetén is, ha nem is olyan széles skálán, sok minden megosztására sor kerülhet. Amit a gép- és gazdaságsegítő körök megosztanak: szabad eszközkapacitást (a gépi szolgáltatások nyújtásával); szabad emberi erőforráskapacitást (a segítségnyújtással); kihasználatlan lakóház részeket (kapacitást, például a falusi turizmus keretében); információt (a technológia, beruházás stb. fejlesztéséhez), sőt létrejöttek a közös finanszírozásra is modell értékű megoldások, amelyekben a kereskedelmi bankok is partnerek voltak. Az 1. ábra lényegében minden szegmensét lefedik ezek a szolgáltatások.

A következőkben rátérek a vizsgált mezőgazdasági együttműködési formák összehasonlító elemzésre. Ehhez elsőként azzal az absztrakcióval élek, hogy ezek a formák lényegében hordozzák a vállalatok minden fontos kritériumát, azonban ezek virtuálisan jönnek létre. Virtualitásukat erősíti, hogy működésük lényeges kelléke a számítástechnika, amely a térben és időben egyaránt változékony, előre kevésbé tervezett vagy tervezhető folyamatok (üzleti interakciók) hatékony koordinálását segíti, hozzájárul a hatékony működéshez is, az erőforrásfelhasználás optimalizálásához.

Egy korábbi tanulmányban részletesen tárgyaltam a virtuális üzem koncepcióját (Takács, 2008), így az nem új keletű, de a vizsgált kérdéskörhöz kifejezetten adekvát. A virtuális üzem fogalmát a következőkben megfogalmazott premisszák szerint értelmezem. A virtuális üzem alatt olyan

- individuumok (természetes vagy természetes és jogi személyek) együttműködésen alapuló, koordinált gazdasági tevékenység végzése;
- amelynek célja termék előállítás, szolgáltatásnyújtás;
- továbbá az együttműködésben résztvevők együttes hasznának maximalizálása; olyan formális (például egyesület) vagy informális szervezeti keretben, amely
- lehetővé teszi az együttműködés révén egyesített tőkejóságok, az erőforrások, benne a humán erőforrás hatékony használatát;

- az együttműködésben – saját döntésük alapján – fenntartják individuális tulajdonosi jogait az eszközeik felett, de önként vállalt kötelezettségként azok használata során felesleges kapacitásaikat – tervezhető módon, előzetes megállapodások alapján vagy eseti igények alapján – átadják méltányos áron: önköltségen (gépkör) vagy nyereséggel (gépi bérvállalkozó) kalkulált díjjal más termelők számára szolgáltatásnyújtás formájában;
- továbbá a kapacitások létesítése előtt a későbbi hasznosításról egyeztetés történik annak hatékony kihasználására, az együttműködés szintjén a fajlagos géphasználati költségek optimalizálására, ennek révén a jövedelemhányad növelésére (Takács, 2008).

Az üzem méretét a méretgazdaságossági előnyök és hátrányok együttese határozza meg. Számos közgazdasági kutatás, elmélet és a gyakorlati tapasztalat is igazolta, hogy az üzemméret növelésével növelhető a vállalati erőforrások hatékonysága, csökkenthető a tevékenység összetétel kockázata, kihasználható a specializáció előnye úgy, hogy közben a többtermékűség kockázatcsökkentő hatása fennmarad. Ugyanakkor az üzemméret növekedése hátrányokkal is jár. A (munka)szervezés nehézkessé válik, az információáramlás romlik, a logisztikai távolságok megnövekedhetnek stb. A virtuális üzemben azonban ezek – a résztvevők tulajdonosi motivációjával, a virtuális lokális divíziók kialakításával – csökkenthetők.

A virtuális nagyüzemek létrehozása hozzájárulhat az együttműködő közösség szintjén a tőkeszükséglet radikális csökkentéséhez. Erre bizonyíték, hogy például Bajorországban a gépkörök keretében megvalósult géptársulások révén 10 év alatt ötödére (1993. évi 3324 euró/hektárról, 2003-ra 620 EUR/hektárra) csökkent az eszközlekötés értéke, mialatt a paraszti gazdaságok átlagos üzemmérete több mint kétszeresére nőtt (Haag, 2004).

A virtuális üzem tehát nem ölt tényleges üzemi formát, ugyanakkor a szervező erő, aki lehet egy egyesület (például a gépkör esetén) ezzel megbízott tagja, alkalmazottja, aki kiközvetíti a tagok kapacitásfeleslegeit más tagoknak; vagy egy gépi szolgáltató, aki szóbeli vagy írásbeli megállapodásokkal hosszabb távra szóló egyidejű együttműködést is létesíthet több gazdálkodóval, amely révén biztosítja az eszközeinek (kapacitásfeleslegeinek) hasznosítását. Ezeknek a formációknak a hatékony működését ma már jellemzően az információtechnológia legkorszerűbb eszközei segítik.

A virtuális üzemek sajátossága, hogy lokális szinten létrehozzák a tevékenység (feladat) kiszervezés (outsourcing) sajátos formáját (Friedman, 2006), amely révén hatékonyabbá tehetik a termelésüket, hiszen a feladat-kiszervezés révén kapott szolgáltatás költsége alacsonyabb, mint ha azt a

gazdálkodó saját tulajdonú eszközökkel – alacsony kihasználás mellett, magas állandó költséghányaddal – saját maga végezte volna el.

Nyilvánvaló, hogy a közösségi gazdaság keretében létrejövő üzleti formációk a meglévő vállalatok piaci versenytársai, megjelenésüket befolyásolja a piacra jutás nehézségének mértéke (beleértve úgy a tőke igényt, mint a szabályozási korlátokat is). A közösségi gazdasági modellel működő vállalkozások részben vagy egészen a virtuális térben folytatják működésüket. Például az Uber vagy az Airbnb fizikai szolgáltatásai nem történhetnek ott, de például a Youtube vagy a Wikipedia teljesen a virtuális térben működik, még ha ahhoz megfelelő technikai eszközök rendelkezésre állása is szükséges mind a szolgáltató, mind a felhasználó részéről. A virtuális térben való működés nem kockázatmentes, egyrészt a szabályok esetlegessége (határok nélküli elérhetőség, kormányzati kontroll alól kivont/kivonható üzleti aktusok és pénzmozgások) miatt, másrészt a kiberbűnözés egyre nagyobb elterjedése miatt. A virtuális gazdasági entitások jelenléte ugyanakkor a piaci versenyt is átalakítja, amelyek a korábbi piacvezetők részéről is az üzleti modell, üzleti gyakorlat váltását kényszerítheti ki. Nem igényel különösebb magyarázatot, hogy az Uber versus taxitársaságok, az Airbnb versus szállodaiipar, illetve az arra felépült szálláshely kereső szolgáltatások (booking.com, trivago.com) jól jellemzik ezt a dinamikus viszonyt.

A következőkben azt a kérdést vizsgálom, hogy a versenyképességet hogyan befolyásolja a virtuális üzem létrehozása. A versenyképesség egyfajta értelemben a piaci sikeresség, egy termék vagy szolgáltatás azon képessége, hogy a vevő a vételi döntése során az adott piacon jelen lévő hasonló funkciójú termékek vagy szolgáltatások között azt, mint lehetséges vételi alternatívát figyelembe vegye. A termék vagy szolgáltatás versenyképességéről végső soron a fogyasztó dönt. A győztes a megvásárolt termék vagy szolgáltatás, de csak az kerülhet ki győztesen, amely rendelkezik olyan jellemzőkkel, amely alapján a vevő bevonja a terméket a döntési alternatívák közé (Takácsné György – Takács, 2016).

A kooperáció révén – változatlan kimeneti teljesítményt (termelési értéket) feltételezve – a csökkenő termelési költségek növelik a jövedelmet. Azonban ez a forma a kimenetre is hathat: a nagyobb szakértelem csökkenti a tevékenységi veszteségek kockázatát. A magas kapacitáskihasználás révén csoportszinten rentábilisan alkalmazhatóvá válnak a magas beruházás igényű technológiák, amelyek ugyanakkor jelentős termelési költségmegtakarítást eredményeznek (például precíziós gazdálkodás). (Takácsné György, 2011) Természetesen lehetnek negatív hatások, amelyek kockázati tényezőket jelentenek az együttműködésben résztvevők számára: a szolgáltatást

végző szakértelemhiányának hatása „szétterítésre” kerül az együttműködők egészére, a kapacitás nem tervezett kiesése nagyobb kooperációk esetén pótolható, kisebbek esetén azonban az abból származó késedelmes feladat-eltvégzés jelentős károkat is okozhat (opportunity cost).

A versenyképesség értelmezésére számos elméleti megközelítés született. A klasszikus elméletek kritikai értékelése alapján Porter kidolgozta a „Kompetitív előny” elméletét, amely szerint a versenytársakkal szembeni előnyt azok a tényezők határozzák meg, amelyeket tartósan fenn lehet tartani, s amelyeket a versenytársak nem képesek ellensúlyozni. A Porter (2006) által megjelölt öt versenyképességi kritérium (a mezőgazdasági sajátosságokat is figyelembe vevő adaptációjával): az új belépők, a helyettesítés fenyegetettsége, a vevők alkupozíciója, a szállítók alkupozíciója, valamint a versenytársak közötti vetélkedés.

A virtuális üzem versenyképességét a porteri kompetitív előny definíciójából kiindulva történő vizsgálatok megállapítható, hogy:

- A szántóföldi termelés legfontosabb erőforrása: a termőföld korlátozottan áll rendelkezésre, új belépők a termelésbe korlátozott számban lehetnek; a gépi munka szolgáltatásra azonban – elméletileg – korlátlan számú új belépő lehetséges;
- A gépi munka szolgáltatás csak gépi munkával helyettesíthető;
- A vevő és szállító alkupozíciója korlátok közé kerül, különösen a gépkör esetén, ahol a belső megállapodások hosszabb távra előírják a szolgáltatási díjakat;
- A nagyobb virtuális üzemek létrejötte csökkenti a versenytársak számát, egyes esetekben jelentős piaci erővé, vagy akár lokális monopóliummá válhatnak (Takács, 2008).

A szerkezet, a vállalati magatartás és a teljesítmény alapján történő értékelés (Structure Conduct Performance elmélet) szerint a versenyképesség a teljesítményben jelenik meg. Ennek alapfeltétele, hogy ismerni kell a kereslet-kínálati összefüggéseket, valamint a szabályozási környezetet. Ezek meghatározzák a vállalatok viselkedését. A piacszerkezet a vállalatok számát, méret szerinti eloszlásukat mutatja meg, továbbá megadja a piacra történő belépés és kilépés feltételeit is. A vállalati viselkedés a piaci magatartásra utal. A teljesítményt az előzőekben felsorolt tényezők határozzák meg. Az elmélet szerint akkor tekinthető egy vizsgált gazdasági rendszer versenyképesnek, ha a következő tényezők (kérdések) mindegyikére pozitív válasz adható:

- Hozzájárulnak-e a vállalatok a gazdasági jólét növeléséhez?
- A termelékenység szempontjából hatékonyak-e, kerülnek-e a rendelkezésre álló erőforrások pazarlását?



- Allokációs szempontból hatékonyak-e, a megfelelő terméket, szolgáltatást (árucikket) a megfelelő mennyiségben állítják-e elő?
- Mennyire hatékonyak a foglalkoztatás előmozdítása és a gazdasági növekedés szempontjából?

A virtuális üzem esetében minden kérdésre pozitív válasz adható, szemben az elkülönülten működő, önellátásra berendezkedő kisgazdaságokkal, amelyek jelentős hányadát erőforrás pazarlás jellemez (lásd 2. táblázat), így a második kérdésre adott válasz negatív. Az üzemek szolgáltatás allokációja korlátozott lehet, mert méretük miatt képesek csak önellátásra is berendezkedni, bár az üzemek többsége végez bérszolgáltatást is. A foglalkoztatásban betöltött szerepük – a hatékonyabb élőmunka felhasználás miatt – kevésbé jelentős, ugyanakkor a gazdasági növekedéshez jelentősen hozzájárulnak. A közösségi gazdaság megítélése a foglalkoztatáshoz való hozzájárulás tekintetében kedvezőtlen, mert a legtöbb esetben – szintén a hatékonyabb élőmunka felhasználás miatt – inkább csökkentik azt. A gazdasági növekedéshez való hozzájárulása is kérdéses, egyrészt a megszerzett jövedelmek allokáció problémája miatt (hol, mely országba került ténylegesen realizálására ez a jövedelem?), másrészt a tevékenység közteherviselés alól való kivonása is gyakori.

2. táblázat Versenyképességi kritériumok teljesülésének értékelése a különböző – a géphasználat szempontjából tipizált – üzemszerkezet típusok esetén

| Megnevezés                                       | Kis-üzemek           | Virtuális üzem                    |   | Nagyüzem                        | Közösségi gazdaság |
|--|----------------------|-----------------------------------|---|---------------------------------|--------------------|
|  | Szegmentált termelők | Gép-körökbe szerveződő kis-üzemek | Gépi bérvállalkozó által kiszolgált kistermelők | Szövetkezet, gazdasági társaság |                    |
| Gazdasági jóléthez való hozzájárulás             | ++                   | ++                                | +   | ++                              | ++                 |
| Erőforrások használatának hatékonysága           | --                   | ++                                | ++  | ++                              | ++                 |
| Termék, szolgáltatás allokációja                 | --                   | ++                                | ++  | +                               | ++                 |
| Foglalkoztatás, gazdasági növekedés hatékonysága | ++                   | ++                                | +   | +(+)                            | -(+)               |

Forrás: saját szerkesztés

Jelmagyarázat: kritérium teljesülése: ++ igen; + inkább igen; – inkább nem; -- nem

A tárgyalt virtuális mezőgazdasági üzem legfontosabb célja, hogy a gazdálkodókat a szükséges gépi munka szolgáltatással lássa el. Az előzőekben a versenyképesség kapcsán szóba került az üzemszerkezet kérdése, ugyanakkor ez a témakör összefüggésbe hozható piacszerkezeti kérdésekkel is, amelyet a következőben elemzek röviden.

A gépi munka szolgáltatás piaca a mezőgazdasági üzemek szempontjából nem kiterjeszthető piacnak tekinthető. Egyrészt, mert ez a mezőgazdasági termeléshez kötődik, másrészt, hogy – átfedésekkel ugyan, de – a szolgáltatásnyújtás tagoltságát (munkaszervezési, logisztikai, gazdaságossági okok miatt) a településszerkezet határozza meg. Jellemzően olyan szolgáltatások nyújtásáról van szó, amelyek nem specializáltak, az eszközei, illetve a használatukhoz szükséges szaktudás minden településen elégséges mennyiségben rendelkezésre állnak.

Miután a piacszerkezet az adott termék piacán jelen lévő szereplők egymáshoz viszonyított versenyhelyzetét jelenti, amelynek a meghatározó tényezői: a piaci szereplők száma és nagysága; a termékek vagy szolgáltatások homogenitása, illetve helyettesíthetősége; a piacra lépés körülményei (milyen nehéz belépni, milyen erősek a belépési korlátok: például a technológia, szaktudás, termelési tapasztalat), így a következőkben röviden ezeket tekintem át (3. táblázat). A különböző formák között a lényegi eltérés a piaci szereplők számában és nagyságában van. A szegmentált, egymással csak korlátozottan kooperáló termelők önellátásra próbálnak berendezkedni, illetve ennek hiányában egymástól szerzik be a szükséges szolgáltatásokat. A gépkör jellegű kooperációkban nagyszámú potenciális szolgáltató van, de a koordináció révén nincs verseny a résztvevők között, s az együttműködés szintjén a csoport – e tekintetben – egyedüli piaci szereplőként viselkedik. A gépi bérvállalkozó esetén a kisszámú vállalkozó nagy eszközparkkal szolgál ki nagyszámú mezőgazdasági termelőt. A nagyüzem nagy szolgáltatásfelvevő igényt koncentrálnak, s emellett szabad kapacitásaival a környezetében lévő kiscgazdaságoknak szolgáltatást nyújt. A gépi munka szolgáltatások korlátozottan helyettesíthetők (például forgatásos talajművelés helyett minimum tillage technológia alkalmazása).

A szervezetlen termelők a gépi szolgáltatások tekintetében szabad versenyben vannak. A virtuális üzemek ettől eltérő piacszerkezeti típusokat hoznak létre. A virtuális üzem jelentős ármeghatározó szereppel bír (például a gépkörökben előre meghatározott, önköltség alapján kalkulált szolgáltatásárak vannak). Ennek következtében a verseny korlátozott, így monopolisztikus jellegű verseny jellemző a virtuális üzemek szolgáltatásainak piacára.

3. táblázat A különböző mezőgazdasági vállalkozási formák gépi munka szolgáltatás nyújtás piacának szerkezeti jellemzői

| Megnevezés                                       | Kisüzemek   | Virtuális üzem  |   | Nagyüzem  | Közösségi gazdaság  |
|--|---|---|---|---|---|
|  | Szegmentált termelők  | Gépkörökbe szerveződő kisüzemek   | Gépi bérvállalkozó által kiszolgált kistermelők                                       | Szövetkezet, gazdasági társaság   |   |
| Piaci szereplők száma és nagysága                | Nagyszámú piaci szereplő, jellemzően kis és közepes üzemméret | Nagyszámú szolgáltatásnyújtó koordinált együttműködése révén kvázi nagyüzem | Kisszámú szolgáltatásnyújtó, relatíve (a lokális piac méretéhez mérten) nagy méretben | Kisszámú szolgáltatásnyújtó, relatíve (a lokális piac méretéhez mérten) nagy méretben | Nagyszámú szolgáltatásnyújtó koordinált együttműködése révén kvázi nagyüzem |
| Szolgáltatások homogenitása, helyettesíthetősége | Szolgáltatás speciális, korlátozottan helyettesíthető         | Szolgáltatás speciális, korlátozottan helyettesíthető                       | Szolgáltatás speciális, korlátozottan helyettesíthető                                 | Szolgáltatás speciális, korlátozottan helyettesíthető                                 | Szolgáltatás speciális, korlátozottan helyettesíthető                       |
| Belépési korlátok                                | Nincs   | Nincs   | Nincs   | Nincs   | Nincs   |

Forrás: saját szerkesztés

A következőkben a virtuális üzem sajátos szerepéről esszen szó. A tényleges nagyüzemekkel szemben, amelyek végső soron profitorientált vállalkozások, a virtuális üzemek egyes formái (elsődlegesen a gép- és gazdaságsegítő körök) non-profit szervezetként működnek, amelyek a gazdasági együttműködés mellett a helyi közösségek szintjén történő együttműködést is erősítik, a közösségek szintjén megtermelt erőforrások felhasználására törekednek, továbbá hozzájárulnak a társadalmi közjók létrehozásához (környezetfenntartás, településápolás stb. révén). Ezek a megoldások találkoznak a Kortén (2002) által az 1990-es évek elején közreadott közösségi modell elképzelésével is.

A következőkben a tárgyalt mezőgazdasági együttműködési formák és a közösségi gazdaság argumentálására kiválasztott tényezők teljesülését vizsgálom (4. táblázat). Az értékelési szempontok alapján igazoltnak látom azt a feltételezést, hogy ezek a modellek illeszkednek a közösségi gazdaság lényegét leíró definíciókban megadott kritériumokhoz, így azok is a közösségi gazdasági modell szerint működőnek tekinthetőek.

4. táblázat Néhány költségkímélő közös géphasznosítási formáció jellemzői

| Értékelési kritérium   | Közösségi gazdaság | Virtuális üzem               |                    | Szövetkezet    |
|--|--------------------|------------------------------|--------------------|----------------|
|  |                    | Gép- és gazdaságsegítő körök | Gépi bérvállalkozó |                |
| Gazdasági rendszer-e   | igen               | igen                         | igen               | igen           |
| Szociális rendszer-e   | igen               | igen                         | igen               | részben        |
| Erőforrás megosztás (megosztott hozzáférés) történik-e       | igen               | igen                         | igen               | igen           |
| Önkéntes-e   | igen               | igen                         | igen               | igen           |
| Hatékonyság növelést célzó-e                                 | igen               | igen                         | igen               | igen           |
| Közösségi életstílust megformáló-e                           | igen               | igen                         | nem                | részben        |
| Információtechnológia alkalmazása szükséges-e                | igen               | igen                         | igen               | igen           |
| Információtechnológiát alkalmaznak-e                         | igen               | igen                         | igen               | igen           |
| Hozzáférés kiterjed-e árukra                                 | igen               | igen                         | nem                | igen           |
| Hozzáférés kiterjed-e szolgáltatásokra                       | igen               | igen                         | igen               | igen           |
| Hozzáférés kiterjed-e adatokra                               | igen               | igen                         | részben            | igen           |
| Hozzáférés kiterjed-e tudásra                                | igen               | igen                         | részben            | igen           |
| Résztevő piaci szereplők száma                               | nagy               | nagy                         | nagy               | nagy           |
| Virtuális vállalat-e   | igen               | igen                         | részben            | nem            |
| Példa a közösségi gazdaságban működő hasonló üzleti modellre |                    | Uber, Airbnb                 | Uber               | Garden sharing |

Forrás: saját szerkesztés

#### 4. KÖVETKEZTETÉSEK

A 2000-es években az információtechnológia rohamos fejlődése – korábban adott formában nem létező – tömegek számára elérhető technikai megoldásokat eredményezett. Nyilvánvaló, hogy a közösségi gazdaságba sorolt szolgáltatások, vállalkozások döntő hányada nem eredményezett lényeges új funkciót, hanem – elsősorban – a szolgáltatások térben és időben való elérhetőségét változtatta meg, esetenként lényegesen. Az internet alapú kommunikáció, az okostelefonok megjelenése új üzleti lehetőségeket nyitott. A létrejövő ügylettípusok és a velük nap, mint nap megtörténő interakciók és tranzakciók száma a tömegesedés okán elérte azt a kritikus értéket, hogy már más – tudományos – közeg érdeklődését is elérte. Az elnevezésére a „Collaborative economy”, illetve a „Sharing economy” jelenlegi értelmezése

(fordítása) együttműködésen alapuló, illetve közösségi gazdaság. De ugyanakkor már csak egy lépés az economics, amely angol kifejezés a gazdaságtan értelemben használatos. Jelen tanulmányban azt kívántam bizonyítani, hogy a közösségi gazdaság valóban nem tan, hanem egy olyan üzleti forma (modell), amely szerves folytatása a korábbi üzleti gondolkodásnak és gyakorlatnak, csak a legkorszerűbb információtechnikai eszközöket is felhasználja céljai elérésére.

A közösségi gazdaságra adott definíciók alapján képzett kritériumrendszer szerint bizonyítottnak tekintem, hogy a legjellemzőbb mezőgazdasági együttműködési formák leírhatók a közösségi gazdaság terminológiájával is, attól nem különböznek. Ez alapján azt állítom, hogy alapvetően sharing economy-val foglalkoz(t)unk, amikor a gépkörökről vagy a szövetkezeti mozgalmról értekeztünk. Ez alapján egyet kell érteni Böckmann-nal (2013), aki szerint a közösségi gazdaság egy üzleti modell.

## HIVATKOZOTT IRODALMAK

- A prédikátor Salamon könyve (é.n.) In: Károli G. (ford.) (é.n.): Szent biblia. n.a. pp: 689–698. 1295 p. Online: <http://mek.oszk.hu/00100/00161/00161.pdf>. Letöltés: 2017.06.22.
- Akerlof, G. (1970): The market for 'Lemons': Quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84 (3), pp. 488–500.
- Baranyai Zs. (2010): Az együttműködés elméleti és gyakorlati kérdései a magyar mezőgazdasági géphasználatban. Doktori (PhD) értekezés. Gödöllő. 233 p.
- Belk, R. (2014): You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online. *Journal of Business Research*, 67 (8), pp. 1595–1600.
- Benkler, Y. (2002) Coase's Penguin, or, Linux and the Nature of the Firm. *The Yale Law Journal*, 112 (3), pp: 429.
- Botsman, R. (2012): The currency of the new economy is trust. TEDGlobal 2012. Video. 19:46. Online: [http://www.ted.com/talks/rachel\\_botsman\\_the\\_currency\\_of\\_the\\_new\\_economy\\_is\\_trust](http://www.ted.com/talks/rachel_botsman_the_currency_of_the_new_economy_is_trust). Letöltés ideje: 2017. 06 .22.
- Botsman, R. (2013): The sharing economy lacks a shared definition. Giving meaning to the terms. Collaborative Lab. 20 p. Online: <https://www.slideshare.net/CollabLab/shared-def-pptf>. Letöltés: 2017. 06. 22.
- Botsman, R. – Rogers, R. (2010): What's Mine is Yours: The Rise of Collaborative Consumption. New York, NY, US: HarperCollins. p. 282
- Botsman, R. – Rogers, R. (2011): What's Mine Is Yours: How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live. USA: Harper Collins Business. p. 304

- Böckmann, M. (2013): The Shared Economy: It is time to start caring about sharing; value creating factors in the shared economy. Enschede, The Netherlands, 1st IBA Bachelor Thesis Conference, June 27th, 2013. 8 p.
- COM (2016): A közösségi gazdaságra vonatkozó európai menetrend. Európai Bizottság. 18 p. Online: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/16881/attachments/2/translations/hu/renditions/pdf>. Letöltés: 2017. 06. 22.
- Dasgupta, P. (1988): Trust as commodity. In: Gambetta, D. (Eds.) Trust. Making and breaking cooperative relations. New York: Basil Blackwell. pp. 49–72.
- Division of labour (é.n.). Wikipedia. Online: [https://en.wikipedia.org/wiki/Division\\_of\\_labour](https://en.wikipedia.org/wiki/Division_of_labour). Letöltés: 2017. 06. 22.
- Dostmohammad, S. – Long, J. (2015): Regulating the sharing economy: Applying the process for creative destruction. Dalhousie University. 11 p. Online: [https://cappa.ca/wp/wp-content/uploads/2017/06/DostmohammadLong\\_RegulatingtheSharingEconomy.pdf](https://cappa.ca/wp/wp-content/uploads/2017/06/DostmohammadLong_RegulatingtheSharingEconomy.pdf). Letöltés: 2017. 06. 22.
- Eckhardt, G. M. – Bardhi, F. (2015) The Sharing Economy Isn't About Sharing at All. Harvard Business Review. 2015. 01. 28. Online: <https://hbr.org/2015/01/the-sharing-economy-isnt-about-sharing-at-all>. Letöltés: 2017. 06. 22.
- Friedman, T. L. (2006): És mégis lapos a Föld. A XXI. század rövid története. HVG Könyvek. Budapest: HVG Kiadó Zrt., p. 390.
- Gansky, L. (2010): The Mesh. Why The Future of Business is Sharing. New York: Portfolio/Penguin, p. 165
- Gansky, L. (2011): The future of business is the „mesh”. TED Conference. Video. 14:47 perc Online: [https://www.ted.com/talks/lisa\\_gansky\\_the\\_future\\_of\\_business\\_is\\_the\\_mesh](https://www.ted.com/talks/lisa_gansky_the_future_of_business_is_the_mesh). Letöltés: 2017. 06. 22.
- Gilgames-eposz (é.n.). Wikipedia. Online: <https://hu.wikipedia.org/wiki/Gilgames-eposz>. Letöltés: 2017. 06. 22.
- Haag, G. (2004): Ein Dorf arbeitet zusammen. Landbau GbR Ulsenheim. Bajor-magyar szakmai tanácskozás. Budapest. 2004. február 19.
- Hamari, J. – Sjöklint, M. – Ukkonen, A. (2016). The Sharing Economy: Why People Participate in Collaborative Consumption. Journal of the Association for Information Science and Technology, 67 (9), 2047–2059.
- Holmes, A. – McGuinty, L. (2015): Harnessing the Power of the Sharing Economy: Next Steps for Ontario. 20 p. Online: <http://www.occ.ca/wp-content/uploads/2013/05/Harnessing-the-Power-of-the-Sharing-Economy.pdf>. Letöltés: 2017. 06. 22.
- Holmstrom, B. (1982): Moral hazard in teams. Bell Journal of Economics, 13 (2), pp. 324–340.
- Kandel, E. – Lazear, E.P. (1992): Peer pressure and partnerships. Journal of Political Economy, 100 (41), pp. 801–817.

- Kornai J. (2007): Mit jelent a „rendszerátalakítás”? Kísérlet a fogalom tisztázására. *Közgazdasági Szemle*, 54 (4), pp. 303–321.
- Korten, D. C. (2002): *Tőkés társaságok világalma*. Budapest: Kapu Kiadó, p. 451
- Lane, C., Bachmann, R. (2000): *Trust within and between organizations*. New York: Oxford University Press. p. 352
- Latin szállóigék. (é.n.). Wikiquote. Online: [https://hu.wikiquote.org/wiki/Latin\\_szállóigék#N](https://hu.wikiquote.org/wiki/Latin_szállóigék#N). Letöltés: 20107. 06. 22.
- Leonard, A. (2007a): „The Story of Stuff”. Facts from The Story of Stuff. 3 p. Online: [http://storyofstuff.org//wp-content/uploads/movies/scripts/StoryofStuff\\_FactSheet.pdf](http://storyofstuff.org//wp-content/uploads/movies/scripts/StoryofStuff_FactSheet.pdf). Letöltés: 2017. 06. 22.
- Leonard, A. (2007b): „The Story of Stuff”. Videofilm. 21:24 perc. Online: <http://storyofstuff.org/movies/story-of-stuff/>. Letöltés: 2017. 06. 22.
- Maschinenring Deutschland (2017): Die Maschinenring-Organisation. Online: <https://www.maschinenring.de/maschinenring-deutschland/mr-organisation/>. Letöltés: 2017. 06. 22.
- Meggison, L. C. (1963): „Lessons from Europe for American Business”. *Southwestern Social Science Quarterly* 44 (1): 3–13.
- Munkamegosztás (é.n.). Wikipedia. Online: <https://hu.wikipedia.org/wiki/Munkamegosztás>. Letöltés: 2017. 06. 22.
- Osztovtits Á. – Kőszegi Á. Nagy B. – Damjanovics B. (2015): *Osztoogatnak vagy fosztoogatnak? A sharing economy térnyerése*. 32 p. PricewaterhouseCoopers Magyarország Kft. Budapest. Online: [http://www.pwc.com/hu/hu/kiadvanyok/assets/pdf/sharing\\_economy.pdf](http://www.pwc.com/hu/hu/kiadvanyok/assets/pdf/sharing_economy.pdf). Letöltés: 2017. 06. 22.
- Porter, M. E. (2006): *Versenystratégia*. Akadémia Kiadó. Budapest. 356 p.
- Rauch, D. E. – Schleicher, D. (2015): Like Uber, But for Local Governmental Policy: The Future of Local Regulation of the ‚Sharing Economy‘. George Mason Law & Economics Research Paper No. 15–01. 62 p. Online: [https://www.law.gmu.edu/assets/files/publications/working\\_papers/1501.pdf](https://www.law.gmu.edu/assets/files/publications/working_papers/1501.pdf). Letöltés: 2017. 06. 22.
- Rousseau, D. M. – Sitkin, R. S. – Burt, C. B. – Camerar, C. (1998): Not so different after all: a cross-discipline view of trust. *Academy of Management Review*, 23 (3), pp. 393–404.
- Sedláček, T. (2012): *A jó és a rossz közgazdaságtana. A Gilgames-eposztól a Wall Streetig*. HVG Könyvek. Budapest: HVG Kiadó Zrt., p. 463.
- Sharing economy (é.n.). Wikipedia. Online: [https://en.wikipedia.org/wiki/Sharing\\_economy](https://en.wikipedia.org/wiki/Sharing_economy). Letöltés: 2017. 06. 22.
- Sharing Economy Szövetség (2017): *Sharing Economy fogalom*. Sharing Economy Szövetség. Online: <http://www.sharingeconomy.hu/fogalom/>. Letöltés: 2017. 06. 22.

- Sheth, S. (2015): Commercial real estate redefined: How the nexus of technology advancements and consumer behavior will disrupt the industry, Hyderabad: Deloitte Support Services India Pvt. Ltd. 20 p.
- Smartphone (é.n.). Wikipedia. Online: <https://en.wikipedia.org/wiki/Smartphone>. Letöltés: 2017. 06. 22.
- Stephany, A. (2015): The Business of Sharing: Making it in the New Sharing Economy. New York: Palgrave Macmillan. pp. XIV+226
- Szabó G. G. (2005): A szövetkezeti identitás – egy dinamikus megközelítés a szövetkezetek fejlődésének gazdasági nézőpontú elemzésére. *Közgazdasági Szemle*, 52 (1), 81–92.
- Szabó G. G. (2011): Szövetkezetek az élelmiszer-gazdaságban: gondolatok az ún. előmozdító típusú szövetkezés gazdasági lényegéről és integrációs jelentőségéről. Budapest: Agroinform Kiadó, p. 255
- Takács I. (2000): Gépkör – jó alternatíva? *Gazdálkodás*, 44 (4), pp. 44–55.
- Takács I. (2008): Szempontok a műszaki-fejlesztési támogatások közgazdasági hatékonyságának méréséhez. In Takács I. (szerk.): *Műszaki fejlesztési támogatások közgazdasági hatékonyságának mérése*. Gödöllő: Szent István Egyetemi Kiadó. p. 253, pp. 9–48.
- Takács I. (2011): Gépkörök. In: Nagy A., Nábrádi A. (szerk.). *Farmgazdálkodás*. 244 p. Budapest: Szaktudás Kiadó Ház. pp. 53–67.
- Takács I. – Baranyai Zs. (2010): A bizalom és függőség szerepe a családi gazdaságok együttműködésében végzett gépi munkákban. *Gazdálkodás*, 54 (7), pp. 740–749.
- Takács I. – Baranyai Zs. – Nagy I. (2006): A gépköri mozgalom helyzete, fejlődésének jellemzői Magyarországon 2005-ben. MTA-AMB Kutatási és fejlesztési tanácskozás. Nr. 30. Gödöllő. 2006. január 24–25. Konferencia kiadványai I. kötet. pp. 120–125.
- Takács I. – Hajdú J. – Nagy I. – Kárpáti A. (1996): Gépkör – egy jó alternatíva. FM Műszaki Intézet. Gödöllő: FM Műszaki Intézet. p. 101
- Takácsné György K. (1999): A TЭСZ-ek szerepe a kertészeti termékek előállításával foglalkozó vállalkozások finanszírozásában. In: Lehota J. – Illés B. Cs. (szerk.). *GATE, GTK. VISION 2000 II. I. kötet*. Gödöllő, Magyarország, 1999. pp. 212–221.
- Takácsné György K. (2011): A precíziós növénytermelés közgazdasági összefüggései. Budapest: Szaktudás Kiadó Ház. p. 241
- Takácsné György K. – Takács I. (2016): A magyar mezőgazdaság versenyképessége a hatékonyságváltozások tükrében. *Gazdálkodás*, 60: (1), pp. 31–50.
- TED (2017): TED Ideas worth spreading. Online: <https://www.ted.com/>. Letöltés: 2017. 06. 22.





# Az együttműködések szerepe az erőgéppállomány és üzemeltetési költségeinek változásában a magyar mezőgazdaságban

## The role of co-operation in changes of the number of power machines and their operating costs in the Hungarian agriculture

Erdeiné Késmárki-Gally Szilvia  
NAIK MGI

### ÖSSZEFOGLALÓ

*A Központi Statisztikai Hivatal (KSH) 2013 nyarán a teljes magyar mezőgazdaságra, benne a mezőgazdaságban üzemeltetett erőgépek főbb adataira is kiterjedő részletes felmérést végzett. A KSH 2013 decemberében az erőgépek átlagos használati idejét (korát) is felmérte, melyet előtte csak 2000-ben rögzített. Az Agrárgazdasági Kutató Intézet (AKI) évente összeállítja a mezőgazdasági gépek magyarországi piacára vonatkozó statisztikai jelentését, mely főleg a gép- és alkatrész-beruházásokat tartalmazza. Ugyanakkor a mezőgazdasági gépek árai és gépüzemeltetési költségei is évente módosulnak. A Nemzeti Agrárkutató és Innovációs Központ Mezőgazdasági Gépesítési Intézet (NAIK MGI) magyarországi bázisgazdaságokban évről évre figyelemmel kíséri a mezőgazdasági géppállomány alakulását és üzemeltetési adatait. Kutatásomban fő célom összehasonlítani az erőgépek korábbi és jelenlegi helyzetét, áttekinteni a változás okait, illetve az együttműködések szerepét a tényezők változásában.*

**Kulcsszavak:** közvetlen és közvetett költségek, mezőgazdasági géppiac, támogatás, teljesítmény, termelés

**JEL kód:** O13, Q11, Q13

## ABSTRACT

*During the summer 2013, Hungarian Central Statistical Office (HCSO) carried out a detailed survey of the total number of power machines in the Hungarian agriculture. In December 2013, HCSO also estimated the average age of power engines, which was recorded only in 2000 before. The Research Institute of Agricultural Economics compiles a statistical report on Hungarian agricultural markets every year, which includes the economic numbers of agricultural machinery and spare parts investments. However the prices and costs of agricultural machinery, including operating costs of machines, are also changed in each year. The National Agricultural Research and Innovation Centre (Hungarian Institute of Agricultural Engineering) annually monitors the operating costs based on Hungarian farm data. The main aim of my research is to examine the operating costs, analyse the causes of changes in the Hungarian machinery market during the past few years and examine the role of co-operation in changing of these factors.*

**Keywords:** direct and indirect costs, agricultural machinery market, support, performance, production

**JEL code:** O13, Q11, Q13

## 1. BEVEZETÉS

Magyarországon a mezőgazdasági együttműködések a nyugati mintától gyökeresen eltérő, ellentmondásos változásokkal tarkított fejlődési pályát írtak le a XX. század második felétől, illetve a gazdasági-társadalmi rendszerváltás a mezőgazdaság tulajdonviszonyait és szervezeti-üzemi rendszerét gyökeresen átalakította. Ez hátrányosan érintette a korábban viszonylag jól működő integrációkat, a nagyüzemek-kisgazdaságok közötti együttműködések, miközben nagyszámban lettek piaci szereplők olyan egyéni gazdaságok, amelyek számára – már csak kis méretük miatt is – létfontosságú lett volna az együttműködés. Magyarország gazdasági folyamatai jelenleg is átalakulóban vannak (Némediné Kollár – Neszmélyi, 2015).

A mezőgazdasági termelés (input oldalról) napjainkra rendkívül eszköz-igényessé vált. A modern mezőgazdaságot magas szintű gépesítés jellemzi. Szántóföldi körülmények között elképzelhetetlen a mezőgazdaságban a gépek nélküli termelés, melyet a gazdálkodó hozzáértése mellett a gazdaságos gépüzemeltetés is meghatároz. Az üzemeltetési költségek a teljes

termelési költség 20-30%-át teszik ki (Lips – Burose, 2012). A versenyképes termék-előállítás egyik legfontosabb eleme a gépesítés, mely lehetővé teszi, hogy korszerű agrotechnika megvalósításával a munkákat időben, jó minőségben végezzék el a termelők. A világban a gépek és egyéb berendezések száma folyamatosan növekszik.

A gépek jó kihasználása, korszerűsítése és pótlása a hatékony termelés alapja. Magyarországon mintegy ezer vállalkozás foglalkozik mezőgazdasági gépek és alkatrészek forgalmazásával, de csak egytizedük forgalma jelentős. A magyar géppiacon lényegében minden meghatározó gépgyártó, forgalmazó jelen van. A gépgyártók legújabb és legkorszerűbb típusai a hazai mezőgazdasági termelők részére rendelkezésre állnak és elérhetők. A vásári és szántóföldi gépbemutatókon mindig élénk érdeklődés kíséri az újdonságokat.

## **2. ANYAG ÉS MÓDSZER**

A tanulmány primer és szekunder forrásokra épül. A primer adatokat a Nemzeti Agrárkutató és Innovációs Központ Mezőgazdasági Gépesítési Intézet munkájába bekapcsolódó bázisgazdaságok tény- és tervszámai jelentik. A szekunder adatok a gép- és alkatrész-forgalmazók áaira vonatkozó információk, a KSH és AKI adatai, illetve különböző rendeletek előírásai alapján került meghatározásra.

Az erőgépek teljesítményét a 60/1992. (IV. 1.) Korm. rendelet 4. mellékletében szereplő kilowattóra vetítve célszerű megadni. 1 kWh gépi munkához 0,304 kg vagy 0,361 l gázolaj szükséges. A nha és a kWh közötti kapcsolat: 1 nha = 26,315 kWh. (Egy alap-normálhektár az a munka, amelyet egy traktor átlagos körülmények között, középkötött talajon, sík terepen egy hektár 20 cm mély szántása során végez.)

A fenti rendelet szerint a domborzat és a költség alapján négy területi kategóriát lehet megkülönböztetni. Az I. területi kategória sík, középkötött talajra vonatkozik. A II. területi kategóriába a sík, kötött és az enyhe lejtő, középkötött talajok tartoznak (szorzószám talajmunkáknál 1,16, felszíni munkáknál 1,12). A III. területi kategóriába a sík, laza homok és igen kötött, valamint az enyhe lejtő, kötött, illetve a lejtő, középkötött talajok tartoznak (szorzószám talajmunkáknál 1,38, felszíni munkáknál 1,24). A IV. területi kategóriába az enyhe lejtő, laza homok és igen kötött, valamint a lejtő, kötött és igen kötött talajokat sorolták (szorzószám talajmunkáknál 1,72, felszíni munkáknál 1,44).

### 3. EREDMÉNYEK

#### A hazai erőgéppállomány alakulása

A Központi Statisztikai Hivatal (KSH, 2014) 2013 nyarán a teljes mezőgazdaságra kiterjedő részletes felmérést készített. Az összeírás eredményeként a mezőgazdasági erőgépek korösszetételére vonatkozó adatokat az 1. táblázat tartalmazza.

1. táblázat: A mezőgazdasági erőgépek korösszetétele (2013. december)

| Megnevezés            | Átlagos kor (év) |              |       | A gépek aránya (%) |          |          |        |                 |          |          |        |
|-----------------------|------------------|--------------|-------|--------------------|----------|----------|--------|-----------------|----------|----------|--------|
|                       | társas gazd.     | egyéni gazd. | össz. | társas gazdaság    |          |          |        | egyéni gazdaság |          |          |        |
|                       |                  |              |       | <10 év             | 11–20 év | 21–30 év | 30 év< | <10 év          | 11–20 év | 21–30 év | 30 év< |
| Traktor <8 kW         | 11,7             | 19,9         | 19,5  | 52,4               | 33,6     | 14,0     | 0,7    | 27,5            | 34,5     | 38,0     | 20,7   |
| 8–20 kW               | 14,8             | 22,4         | 22,0  | 44,0               | 27,1     | 28,8     | 4,9    | 15,6            | 34,6     | 49,8     | 17,4   |
| 21–40 kW              | 19,9             | 27,3         | 26,8  | 24,0               | 29,4     | 46,6     | 13,6   | 10,4            | 23,9     | 65,8     | 38,6   |
| 41–60 kW              | 18,5             | 21,5         | 21,0  | 23,5               | 35,4     | 41,1     | 6,4    | 14,6            | 40,1     | 45,3     | 16,6   |
| 61–100 kW             | 10,4             | 15,0         | 14,0  | 61,6               | 28,3     | 10,0     | 1,6    | 41,9            | 34,8     | 23,3     | 7,5    |
| >100 kW               | 10,9             | 13,6         | 12,4  | 62,8               | 22,4     | 14,8     | 3,0    | 50,5            | 27,1     | 22,4     | 7,0    |
| Traktor átlag         | 13,7             | 20,5         | 19,3  | 47,4               | 28,9     | 23,7     | 4,3    | 24,2            | 33,4     | 42,4     | 18,4   |
| Arató-cséplőgép       | 10,8             | 17,4         | 15,4  | 57,6               | 31,4     | 11,0     | 1,2    | 33,6            | 34,2     | 32,2     | 10,5   |
| Egyéb önjáró összesen | 11,5             | 18,4         | 15,1  | 59,9               | 24,0     | 16,1     | 4,0    | 31,9            | 27,6     | 40,5     | 12,3   |
| Tehergépkocsi < 1 t   | 8,6              | 11,9         | 10,6  | 68,1               | 27,6     | 4,3      | 0,0    | 49,1            | 42,0     | 8,9      | 0,0    |
| 1,1–3,5 t             | 9,4              | 14,7         | 13,4  | 66,1               | 28,1     | 5,9      | 1,0    | 33,6            | 50,1     | 16,3     | 3,6    |
| >3,5 t                | 18,3             | 18,0         | 18,1  | 25,9               | 30,0     | 44,1     | 5,8    | 19,2            | 43,9     | 26,9     | 8,4    |
| Tehergépkocsi átlag   | 13,0             | 15,1         | 14,4  | 49,3               | 28,8     | 21,9     | 2,9    | 32,2            | 49,9     | 17,9     | 4,3    |
| Összes erőgép átlag   | 13,1             | 19,7         | 18,3  | 50,0               | 28,6     | 21,4     | 3,8    | 25,7            | 34,7     | 39,6     | 16,5   |

Forrás: KSH, 2014

Az 1. táblázatban látható, hogy a mezőgazdasági erőgépek átlagos használati ideje 2013 végén 18,3 év volt, amely mintegy 35–37 éves átlagos kiselejtezési időt és géphasználatot jelent. Országosan ≤10 éves gépek aránya

31%, 11–20 éveseké 19,7%, 20 < éveseké 35,6%, a 30 < éveseké pedig 13,7% volt. A KSH adatai alapján 2013 decemberében a mezőgazdaságban 50 év feletti gépek is üzemeltek. A gépek arányát tekintve látható, hogy a nagyobb teljesítményű és 10 évnél fiatalabb erőgépek aránya a társas gazdaságokban, míg a 21 és 30 éves kor közötti gépek az egyéni gazdaságokban jellemzők. A jelentős ellátottság (kW/ha) ellenére az egyéni gazdaságokban az egy gazdaságra jutó géppálya nagyon alacsony, ugyanis 2013-ban csak átlagosan 0,253 db erőgép volt, vagyis a gazdaságok nagymértékben ki vannak szolgáltatva a gépi munkát végző vállalkozóknak. A gépek számának növelése érdekében minden gazdaság törekszik arra, hogy legalább egy saját traktorral dolgozhasson, a korosabb gépeket nem selejtezik, a gépeik kihasználása csökken, a gépüzemeltetés-, valamint a termelés költsége folyamatosan emelkedik, a termelés eredményessége pedig mérséklődik.

Magyarországon a traktorok száma meghaladta a 100 000-et a 2000-es évek elején (WorldBank, 2017). Jellemző továbbá, hogy a gazdasági társaságoknál az átlagos erőgépméret 95,4 kW/db volt 2013-ban, míg az egyéni gazdaságokban 61,6 kW/db (2. táblázat). Az átlagos erőgépméret a gazdasági szervezeteknél kedvezőbb, mivel a birtokméret és a táblák mérete is nagyobb, így alacsonyabb önköltséggel dolgozhatnak.

**2. táblázat: A mezőgazdasági erőgéppark főbb adatai segédüzemágak szerint 2013-ban**

| Megnevezés  | Mérték-egység | Gazdasági szervezetek | Egyéni gazdaságok |
|---|---------------|-----------------------|-------------------|
| Mezőgazdasági terület                                     | ezer ha       | 2155,2                | 2435,3            |
| Gazdaságok száma összesen                                 | db            | 8442                  | 484723            |
| Átlagos mezőgazdasági terület (összes gazdaságra vetítve) | ha            | 255,3                 | 5,02              |
| <b>Állomány</b>   |               |                       |                   |
| Traktorok   | db            | 21927                 | 98960             |
| Kombájnok   | db            | 3365                  | 7405              |
| Egyéb önjáró mezőgazdasági gép                            | db            | 6409                  | 5937              |
| Tehergépkocsik  | db            | 4983                  | 10624             |
| Erőgépek összesen   | db            | 35956                 | 122926            |
| <b>Az állomány összes kapacitása</b>                      |               |                       |                   |
| Traktorok   | 1000 kW       | 1891,2                | 5544,3            |
| Kombájnok   | 1000 kW       | 677,4                 | 1033,0            |
| Egyéb önjáró betakarítók                                  | 1000 kW       | 133,0                 | 64,2              |
| Önjáró rakodók  | 1000 kW       | 165,0                 | 92,0              |

## A 2. táblázat folytatása

| Megnevezés  | Mérték-<br>egység | Gazdasági<br>szervezetek | Egyéni<br>gazdaságok |
|---|-------------------|--------------------------|----------------------|
| Egyéb önjáró mezőgazdasági gép                            | 1000 kW           | 201,5                    | 141,1                |
| Tehergépkocsik  | 1000 kW           | 360,6                    | 703,1                |
| Erőgépek összesen   | 1000 kW           | 3428,7                   | 7577,7               |
| A gépállomány mérete                                      |                   |                          |                      |
| Traktorok   | kW / db           | 89,2                     | 56,0                 |
| Kombájnok   | kW / db           | 201,3                    | 139,5                |
| Egyéb önjáró betakarítók                                  | kW / db           | 155,5                    | 77,3                 |
| Önjáró rakodók  | kW / db           | 55,0                     | 46,0                 |
| Egyéb önjáró mezőgazdasági gép                            | kW / db           | 78,9                     | 45,4                 |
| Tehergépkocsik  | kW / db           | 72,4                     | 66,2                 |
| Erőgépek összesen   | kW / db           | 95,4                     | 61,6                 |
| Gépállomány alakulása mezőgazdasági területre vetítve     |                   |                          |                      |
| Traktorok   | db / 1000 ha      | 9,84                     | 40,64                |
| Kombájnok   | db / 1000 ha      | 1,56                     | 3,04                 |
| Egyéb önjáró betakarítók                                  | db / 1000 ha      | 0,40                     | 0,34                 |
| Önjáró rakodó   | db / 1000 ha      | 1,39                     | 0,82                 |
| Egyéb önjáró mezőgazdasági gép                            | db / 1000 ha      | 1,19                     | 1,28                 |
| Tehergépkocsik  | db / 1000 ha      | 2,31                     | 4,36                 |
| Erőgépek összesen   | db / 1000 ha      | 16,68                    | 50,48                |
| Gépállomány teljesítménye mezőgazdasági területre vetítve |                   |                          |                      |
| Traktorok   | kW / 1000 ha      | 877,5                    | 2267,7               |
| Kombájnok   | kW / 1000 ha      | 314,3                    | 424,2                |
| Egyéb önjáró betakarítók                                  | kW / 1000 ha      | 61,7                     | 26,3                 |
| Önjáró rakodó   | kW / 1000 ha      | 76,6                     | 37,8                 |
| Egyéb önjáró mezőgazdasági gép                            | kW / 1000 ha      | 93,5                     | 57,9                 |
| Tehergépkocsik  | kW / 1000 ha      | 167,3                    | 288,7                |
| Erőgépek összesen   | kW / 1000 ha      | 1590,9                   | 3111,7               |

Forrás: KSH, 2014

Az Agrárgazdasági Kutató Intézet (AKI, 2017) adatai alapján Magyarországon a mezőgazdasági gépek piacára erős ingadozás jellemző, mivel a géppiac alakulásában az egyik legjelentősebb tényező az európai uniós támogatások elérhetősége. A gépbeszerzést támogató pályázatok megjelenésére a

géppiac intenzíven reagál, a támogatás kifizetése után pedig jelentősen visszaesik az értékesítés. Ezt jelzi, hogy az egy gazdaságra jutó nagyobb (81 LE feletti) teljesítményű traktorok száma 2000 és 2013 között négy és félszeresére nőtt, mindeközben az alacsony (26 LE alatti) traktorállomány a felére csökkent (3. táblázat).

**3. táblázat. A gazdaságok gépesítettségének változása (2000–2013)**

| Megnevezés         | Géppáallomány<br>(ezer darab) |       |       | Vál-<br>tozás<br>2000=<br>100% | Egy gazdaságra jutó<br>gépek száma (darab) |      |      | Vál-<br>tozás<br>2000=<br>100% |
|--------------------|-------------------------------|-------|-------|--------------------------------|--|------|------|--------------------------------|
|                    | 2000                          | 2005  | 2013  |                                | 2000                                       | 2005 | 2013 |                                |
| Traktor            | 123,5                         | 128,3 | 120,2 | 97,3                           | 0,13                                       | 0,05 | 0,09 | 73,8                           |
| Ebből 26 LE alatti | 28,2                          | 24,0  | 14,1  | 50,0                           | 0,03                                       | 0,03 | 0,03 | 97,9                           |
| 27–80 LE           | 75,9                          | 67,0  | 59,5  | 78,4                           | 0,08                                       | 0,09 | 0,12 | 153,5                          |
| 81 LE felett       | 19,5                          | 37,3  | 46,6  | 239,2                          | 0,02                                       | 0,05 | 0,09 | 468,2                          |
| Kombájn            | 12,1                          | 12,1  | 10,8  | 88,9                           | 0,01                                       | 0,02 | 0,02 | 174,1                          |

Forrás: Biró et al., 2015

Míg a világ és Európa géppiacán a 2013-ig tartó növekedést 2014-ben és 2015-ben csökkenés váltotta fel (CEMA, 2015), addig Magyarországon 2014-ben is folytatódott a piac bővülése (főleg a gépvásárlási támogatások hatására) és csak 2015-ben csökkent a gépforgalmazás. A növekedés 2014-ben több mint 50% volt az előző évhez viszonyítva (4. táblázat). A gabonakombájnok piaca 2015-ben 40 százalékkal bővült (371 arató-cséplő gép kelt el) az egy évvel korábbi 264 darabbal szemben. A legnagyobb – 221 kW (300 LE) felett – teljesítménykategóriában 41 százalékos volt a keresletnövekedés, 240 gabonakombájnt adtak el. Traktorból 2777 darabot értékesítettek 2015-ben, 26 százalékkal kevesebbet, mint egy évvel korábban. A legkisebb és a legnagyobb motorteljesítményű traktorok kivételével valamennyi teljesítménykategóriában jelentősen csökkentek az eladások. Az értékesített traktorok 45 százaléka a 91–140 LE teljesítménykategóriába tartozott (1252 darab). Az új gépértékesítés mellett tíz év alatt duplájára nőtt az alkatrészpiac, amely utalhat arra, hogy a támogatások és az értékesítések ellenére a géppark élettartama növekedett (AKI, 2017).



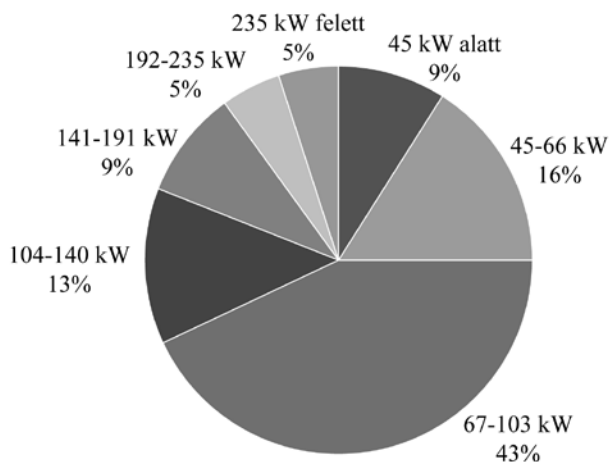
4. táblázat: Főbb mezőgazdasági erőgépek értékesítése 2013 és 2016 között (darab)

| Megnevezés                 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|----------------------------|------|------|------|------|
| Kerekes traktorok összesen | 1967 | 3737 | 2777 | 2279 |
| ≤44 kW                     | 170  | 216  | 280  | 200  |
| 45–66 kW                   | 575  | 936  | 581  | 355  |
| 67–103 kW                  | 709  | 1651 | 1252 | 972  |
| 104–140 kW                 | 245  | 517  | 313  | 305  |
| 141–191 kW                 | 124  | 265  | 189  | 218  |
| 192–235 kW                 | 51   | 74   | 80   | 113  |
| ≥236 kW                    | 93   | 78   | 82   | 116  |
| Gabonakombájnok összesen   | 272  | 264  | 371  | 314  |
| ≤198 kW                    | 62   | 60   | 99   | 55   |
| 199–220 kW                 | 40   | 34   | 32   | 23   |
| ≥221 kW                    | 170  | 170  | 240  | 236  |
| Önjáró rakodó összesen     | 315  | 630  | 375  | 338  |

Forrás: AKI, 2017

A fentiek alapján látható, hogy a magyar traktor- és géppiacra a hektikuság jellemző, vagyis az új gépek értékesítése a támogatások hozzáférhetőségének függvényében változik. A gazdák elsősorban a növénytermesztés terén fejlesztenek, ám az elmúlt állattartó telepek korszerűsítése és kertészeti technológiai és gépvásárlási támogatások hatására sok új technika került az állattartás és kertészeti ágazat területére is. A magyar mezőgazdaság átlagos termelékenysége javult az elmúlt években, amely nemcsak a technikai felszereltség növekedésének, hanem az eszközhatékonyság (tőketermelékenység) javulásának is köszönhető. Ugyanakkor a meghatározó üzemtípusok közül a szántóföldi növénytermelő gazdaságokat az extenzív növekedés jellemezte, növekvő technikai felszereltség nem párosult a tőketermelékenység javulásával, amelyben a beruházási támogatások is szerepet játszhattak (Takácsné – Takács, 2016).

A mezőgazdasági gépberuházások értékének 61%-át az erőgépek, 39%-át az erőgépek munkagépei és az egyéb gépek adták 2016-ban. A tavalyi évben a visszaesés a 2014-es adatokhoz képest 39%, ugyanakkor az erőgépeknél egyre keresettebbek a nagyobb teljesítményűek. Bár a legnagyobb számban vásárolt traktorok teljesítménye 67–103 kW közé esik (1. ábra), az elmúlt években nőtt a 235 kW feletti traktorok értékesítése (2009-ben 2%, 2016-ban 5%). A gabonakombájnok teljesítménye is emelkedett 2009 és 2016 között (220 kW teljesítmény felett 45%-ról 75%-ra), így az egy erőgépre jutó teljesítmény (átlagos „erőgépméret”, kW / db) nőtt.



Forrás: AKI, 2017

**1. ábra: A traktorok teljesítmény szerinti megoszlása 2016-ban**

A Nemzeti Agrárkutató és Innovációs Központ Mezőgazdasági Gépesítési Intézet (NAIK MGI) magyarországi bázisgazdaságokban évről évre figyelemmel kíséri a mezőgazdasági géppáallomány alakulását és üzemeltetési adatait. Erőgépek alatt a traktorokat, az arató-cséplő gépeket, a magajáró rakodókat, a magajáró betakarítókat és az egyéb saját motoros magajáró gépeket értjük. A NAIK MGI bázisgazdaságainak esetében hasonló a tendencia (5. táblázat), azzal a különbséggel, hogy a gazdaságok erőgéppáallománya fiatalabb (12,3 év) az országos átlagnál. Az erőgép-teljesítményt vizsgálva megállapítható, hogy 2015-re a 151–250 kW közötti erőgépek aránya nőtt és az összes erőgépekben belül a legjelentősebb (37,6%).

A bázisgazdaságok adataira jellemző, hogy az elmúlt években a gazdálkodást meghatározó adatok jelentős része alig változott. Így a gazdaságok átlagos mérete, az erőgéppáallomány és ennek kihasználása, valamint az erőgépek átlagos használati ideje stb. évenként csak mérsékelten nőtt vagy csökkent. Különösen fontos, hogy a jelentős gépberuházási támogatás sem tette lehetővé az erőgéppark fiatalítását. Azonban folyamatosan nőtt a fajlagos gépérték és ennél intenzívebben a karbantartás-javítási költség, a javítási óra felhasználás, valamint az egy javítási órára jutó bér- és rezsiköltség. Ugyancsak kiemelhető, hogy a gazdaságokban kissé nőtt az erőgéptípusok száma.

A műszaki eszközök a mezőgazdasági műveletek költségeinek 30–40%-ért felelősek. Az adótörvény a gépekre 7 év lineáris amortizációs leírást engedélyez, amely a gazdaságoknál forrása lehet a cserének. A mezőgazdasági gépek jelentős részénél viszont a fizikai előregedés később következik be az időszakos használat miatt (kb. 10–12 év).

5. táblázat: A NAIK MGI bázisgazdaságok erőgépeinek átlagos adatai

| Megnevezés                                  | Mértékegység | 2010–2013 évek átlaga | 2014  | 2015  |
|---|--------------|-----------------------|-------|-------|
| <b>Erőgépek átlagos teljesítménye</b>       |              |                       |       |       |
| Traktorok                                   | kW/db        | 92,6                  | 100,3 | 96,5  |
| Tehergépkocsik                              | kW/db        | 130,5                 | 143,4 | 145,1 |
| Arató-cséplő gépek                          | kW/db        | 254,4                 | 304,3 | 293,5 |
| Magajáró rakodók                            | kW/db        | 65,7                  | 65,4  | 67,4  |
| Magajáró betakarítók                        | kW/db        | 301,8                 | 375,0 | 375,0 |
| Egyéb magajárók                             | kW/db        | 147,3                 | 149,3 | 153,0 |
| Erőgépek átlaga                             | kW/db        | 103,6                 | 110,9 | 109,2 |
| <b>Erőgépek átlagos használati ideje</b>    |              |                       |       |       |
| Traktorok                                   | év           | 12,8                  | 11,6  | 12,4  |
| Tehergépkocsik                              | év           | 21,8                  | 18,4  | 13,4  |
| Arató-cséplő gépek                          | év           | 4,9                   | 2,3   | 3,0   |
| Magajáró rakodók                            | év           | 13,9                  | 16,4  | 16,0  |
| Magajáró betakarítók                        | év           | 8,3                   | 2,0   | 3,0   |
| Egyéb magajárók                             | év           | 2,9                   | 5,4   | 6,5   |
| Erőgépek átlaga                             | év           | 12,8                  | 11,8  | 12,3  |
| <b>Erőgép teljesítmény</b>                  |              |                       |       |       |
| 21–40 kW                                    | %            | 4,4                   | 3,1   | 4,2   |
| 41–75 kW                                    | %            | 37,6                  | 32,4  | 32,1  |
| 76–150 kW                                   | %            | 18,8                  | 23,0  | 21,6  |
| 151–250 kW                                  | %            | 34,9                  | 35,6  | 37,6  |
| 251 kW felett                               | %            | 4,1                   | 6,0   | 6,0   |
| Erőgépek átlagos kihasználása               | mh/db/év     | 1217                  | 1210  | 999   |
| Traktortípusok átlagos száma gazdaságonként | db           | 13,0                  | 13,8  | 14,5  |
| Erőgéptípusok átlagos száma gazdaságonként  | db           | 23,0                  | 23,0  | 23,5  |

Forrás: Saját szerkesztés

## **A mezőgazdasági gépek üzemeltetési költségeinek alakulása**

Miért fontos a gépek üzemeltetési költségeinek vizsgálata? Mert a gép-üzemeltetési költségek pontos ismerete nélkülözhetetlen a jó döntéshez. A különböző költségtényezők (pl. karbantartási és javítási stb.) ismerete elengedhetetlen többek között a gépek cseréjéhez és a gazdálkodás eredményességének növeléséhez (Morris, 1998). Ezek a költségek a termelési ráfordítások jelentős részét teszik ki és a gazdálkodás eredményességét alapvetően befolyásolják, mivel az egyes erő- és munkagépek a különböző munkaműveletekben, más-más körülmények között eltérő önköltséggel dolgoznak.

Például a nagyobb teljesítményű gépekkel végzett munka általában fajlagosan olcsóbb, mint a kisebb teljesítményű gépeké, illetve bizonyos esetekben a speciális gépek, míg máskor az univerzális gépek alkalmazása a kedvezőbb. Fontos továbbá, hogy a kisebb (0,5–5,0 ha) táblák művelése fajlagosan költségesebb, mint a nagyobb (50–100 ha) tábláké. A gazdálkodóknak a túlzott költséggel üzemelő gépeket időben le kellene cserélni, így csökkentve a termelés gépi munka költségét. A gazdálkodás nyereségét növeli, ha a gazdálkodók ökonómiailag a legmegfelelőbb gépet választják.

Napjainkban a mezőgazdasági gépforgalmazók nagyon sok géptípust kínálnak. A gazdaságokban (a korábbiaknál jóval) többféle típusú és rendeltetésű gép üzemel, így a gépüzemeltetés értékelése nehezedik, mivel a gépekre vonatkozó reális teljesítések és költségek általában nem állnak rendelkezésre.

A gépek teljes üzemeltetési költségét a közvetlen és közvetett költségek (összesen: 7 költségneem) jelentik: 1. hajtó- és kenőanyagok költsége; 2. munkabér és járulékok költsége; 3. karbantartás- és javítás költsége; 4. értékcsökkenés (amortizáció); 5. egyéb költségek (pl.: gépjárműadó, biztosítás + baleseti adó, géptárolás stb.); 6. tárgyi- és forgóeszközök tőkehozadéka, hitelkamat; 7. a gépekkel kapcsolatos (ágazati, főágazati, gazdasági stb.) általános költségek.

A NAIK MGI által megfigyelt bázisgazdaságok tényadatai a 6. táblázatban láthatóak.

A bázisgazdaságok adatai alapján megállapítható, hogy mind a korszerű, mind a kevésbé korszerűnek minősített erőgépek között egyaránt vannak olyanok, amelyeknek üzemeltetési költsége kedvező, míg másoké kedvezőtlen. A mezőgazdasági gépüzemeltetés költsége az utóbbi évben területre vetítve (Ft/ha) mérséklődött. Az erőgépek karbantartási-javítási

költsége (Ft/nha) 10%-kal emelkedett, viszont az energiafelhasználás költsége (Ft/ha) jelentősen csökkent, melyben véleményünk szerint az energiafelhasználási „rezsicsökkentés” is nagy szerepet játszott.

6. táblázat: A NAIK MGI által megfigyelt bázisgazdaságok egyes adatainak változása

| Megnevezés  | Mértékegység | 2010–2013 évek átlaga | 2014  | 2015  | 2015/2014 (%) |
|---|--------------|-----------------------|-------|-------|---------------|
| Géppel művelt terület   | ha           | 3503                  | 3571  | 3517  | 98,5          |
| Erőgép motorteljesítmény ellátottság  | kW/ha        | 1,137                 | 1,062 | 1,151 | 108,4         |
| Erőgépek átlagos motorteljesítménye   | kW/db        | 103,6                 | 110,9 | 109,4 | 98,6          |
| Erőgépek átlagos kihasználása   | mh/db        | 1217                  | 1210  | 999   | 82,6          |
| Traktorok átlagos kihasználása  | mh/db        | 1276                  | 1243  | 1255  | 100,9         |
| Összes gép karbantartási- és javítási költsége  | Ft/ha        | 29694                 | 36635 | 30004 | 81,9          |
| Erőgépek karbantartási- és javítási költsége  | Ft/ha        | 18598                 | 21055 | 18298 | 86,9          |
| Összes gép karbantartási- és javítási költségéből az erőgépek költségének aránya                              | %            | 60,9                  | 57,5  | 61,6  | 107,1         |
| Traktorok karbantartási- és javítási költsége   | Ft/nha       | 1081                  | 1376  | 1323  | 96,1          |
| Erőgépek karbantartási- és javítási költsége  | Ft/nha       | 1353,5                | 1677  | 1845  | 110,0         |
| Gépekre fordított összes javítási óra   | jh/100 ha    | 391,2                 | 462   | 498   | 107,8         |
| Gépekre fordított összes javítási órából az erőgépekre fordított javítási óra aránya                          | %            | 49,7                  | 51,0  | 44,5  | 87,3          |
| Az összes erő- és munkagépekre fordított üzemeltetési költségéből a karbantartási- és javítási költség aránya | %            | 25,6                  | 29,5  | 29,6  | 100,3         |
| Gépuzemeltetési költség (traktorok)   | Ft/ha        | 61371                 | 57474 | 58383 | 101,6         |
| Gépuzemeltetési költség (erőgépek)  | Ft/ha        | 93821                 | 91998 | 86033 | 93,5          |
| Összes energiaköltség   | Ft/ha        | 57447                 | 64566 | 51173 | 79,3          |

Forrás: Saját szerkesztés

## **Az erőgépek üzemeltetési költségének várható alakulása 2017-ben**

Az erőgépeket csak motorteljesítmény alapján csoportosítottam, mert járószerkezet, rendeltetés, illetve igénybevétel szerint – a költségek szempontjából – nem lehet egyértelmű különbséget tenni. A 20 kW-nál kisebb traktorok fajlagos üzemeltetési költségei túlságosan magas és csak speciális esetben használatosak.

Fontos hangsúlyozni, hogy a számított várható költségek tájékoztató jellegű átlagok, ugyanis e számok a gyakorlatban alkalmazott tényleges típusoktól, illetve a használat esetenkénti körülményeitől függően eltérhetnek.

A 2017. évre várható költségeknél figyelembe vett értékek az árak és költségek változásában a következők. Az alapbér mértékének növekedése az előző évihez képest +3%, az ez után elszámolt kiegészítő bér mértéke az alapbér 10%-a, illetve a betegszabadság 2%. A szociális hozzájárulási adó mértéke 2017. január 1-jétől 27%-ról 22%-ra csökkent. A karbantartás-javítási költség 6%-os emelkedésére számítunk. A gépek 2016. évi árait 7%-kal emeltük, mivel a gépgyártás során nélkülözhetetlen nyersanyag (például: acél) ára jelentősen emelkedett a piacon. A közölt (fajlagos) gépárak átlagszámok, ezektől egy-egy konkrét típus tényleges fajlagos ára lényegesen eltérhet. Az értékcsökkenési leírás kulcsa (minden gépnél egységesen) 10%, a géptárolás költsége 3%-kal, anyagok és alkatrészek beszerzése, -tárolása, -kezelése, -kiadása 4%-kal, a tőkehozadék aránya 4%-kal, a gazdasági általános költség 5%-kal nő. A biztosítási díj jelentősen nőtt a korábbi évekhez képest, ezért 15%-os emelkedéssel számoltunk. A gázolaj nagykereskedelmi árának (325 Ft/kg, 273 Ft/l) és a hajtó- és kenőanyagok átlagos (fajlagos) árának (850 Ft/kg) jelentős változására nem számítunk.

A fenti költségváltozások hatására a 2017. évi fajlagos gépüzemeltetési költség a 7. táblázat szerint alakul néhány erőgép esetében.

7. táblázat: Néhány erőgép átlagos ára, teljesítése és üzemeltetési költsége (ÁFA nélkül)

| Erőgép-csoport          | Átl. mo-tor-telj. (kW) | Gépár     |           |                               | Teljesítés |                     |           | Költségnemek |                     |                    |               |      |               |                                      |              |                          |  |
|-------------------------|------------------------|-----------|-----------|-------------------------------|------------|---------------------|-----------|--------------|---------------------|--------------------|---------------|------|---------------|--------------------------------------|--------------|--------------------------|--|
|                         |                        | [eFt/ kW] | [eFt/ db] | Amort. szám. alapja [eFt/ db] | [mh/ év]   | Kap. kihasznál. [%] | [nha/ mh] | [nha/év]     | Hajtó- és kenőanyag | Munkabér és szochó | Karb. és jav. | ÉCS. | Egyéb költség | Tár-gyi- és forgó-eszköz-őkeho-zadék | Ált. költség | Teljes üze-melt. költség |  |
| Traktorok               |                        |           |           |                               |            |                     |           |              |                     |                    |               |      |               |                                      |              |                          |  |
| 21-40                   | 30                     | 209,3     | 6280      | 4710                          | 1500       | 24                  | 0,274     | 410          | 3420                | 4877               | 2391          | 1148 | 534           | 304                                  | 618          | 13292                    |  |
| 41-75                   | 58                     | 166,7     | 9667      | 7250                          | 1600       | 27                  | 0,595     | 952          | 3197                | 2376               | 1885          | 761  | 363           | 204                                  | 429          | 9215                     |  |
| 76-100                  | 88                     | 213,5     | 18790     | 14092                         | 1700       | 31                  | 1,037     | 1762         | 3008                | 1445               | 1513          | 800  | 264           | 201                                  | 352          | 7584                     |  |
| 101-150                 | 125                    | 250,9     | 31360     | 23520                         | 1800       | 35                  | 1,663     | 2993         | 2853                | 956                | 1279          | 786  | 223           | 193                                  | 305          | 6595                     |  |
| 151-200                 | 175                    | 250,6     | 43854     | 32891                         | 1900       | 38                  | 2,527     | 4801         | 2736                | 666                | 1106          | 685  | 196           | 168                                  | 269          | 5827                     |  |
| Gabona arató-cseplő gép |                        |           |           |                               |            |                     |           |              |                     |                    |               |      |               |                                      |              |                          |  |
| 76-100                  | 88                     | 283,7     | 24969     | 18727                         | 550        | 30                  | 1,003     | 552          | 3102                | 1678               | 3810          | 3394 | 586           | 740                                  | 628          | 13938                    |  |
| 101-150                 | 125                    | 283,7     | 35468     | 26601                         | 575        | 31                  | 1,473     | 847          | 2944                | 1212               | 3357          | 3142 | 474           | 681                                  | 556          | 12366                    |  |
| 151-200                 | 175                    | 283,7     | 49655     | 37241                         | 600        | 32                  | 2,128     | 1277         | 2839                | 889                | 2916          | 2917 | 388           | 630                                  | 497          | 11077                    |  |
| Magajáró rakodók        |                        |           |           |                               |            |                     |           |              |                     |                    |               |      |               |                                      |              |                          |  |
| 21-40                   | 30                     | 503,4     | 15101     | 11326                         | 1600       | 25                  | 0,285     | 456          | 3537                | 5257               | 4333          | 2484 | 627           | 588                                  | 812          | 17638                    |  |
| 41-75                   | 58                     | 482,1     | 27959     | 20969                         | 1700       | 26                  | 0,573     | 974          | 3309                | 2772               | 3989          | 2152 | 467           | 501                                  | 635          | 13826                    |  |
| 76-100                  | 88                     | 460,7     | 40546     | 30409                         | 1800       | 27                  | 0,903     | 1625         | 3146                | 1865               | 3852          | 1871 | 400           | 436                                  | 557          | 12125                    |  |
| 101-150                 | 125                    | 439,4     | 54930     | 41198                         | 1900       | 28                  | 1,33      | 2527         | 3051                | 1342               | 3783          | 1630 | 366           | 383                                  | 509          | 11064                    |  |
| 151-200                 | 175                    | 418,1     | 73174     | 54881                         | 2000       | 29                  | 1,929     | 3857         | 2955                | 981                | 3714          | 1423 | 333           | 338                                  | 470          | 10214                    |  |

A 7. táblázat folytatása

| Erőgépcsoport              | Gépár                 |           |           | Teljesítés                    |          |                   | Költségnemek |          |                            |               |      |               |                                    |              |                         |       |
|----------------------------|-----------------------|-----------|-----------|-------------------------------|----------|-------------------|--------------|----------|----------------------------|---------------|------|---------------|------------------------------------|--------------|-------------------------|-------|
|                            | Átl. motor-telj. (kW) | [eFt/ kW] | [eFt/ db] | Amort. szám. alapja [eFt/ db] | [mh/ év] | Kap. kihaszn. [%] | [nha/ mh]    | [nha/év] | Hajtó- és kenőanyag szochó | Karb. és jav. | ÉCS. | Egyéb költség | Tárgyi- és forgóeszköz tökéhezadék | Ált. költség | Teljes üzemelt. költség |       |
| [Ft/nha]                   |                       |           |           |                               |          |                   |              |          |                            |               |      |               |                                    |              |                         |       |
| Magajáró betakarítók       |                       |           |           |                               |          |                   |              |          |                            |               |      |               |                                    |              |                         |       |
| Kaszálók                   |                       |           |           |                               |          |                   |              |          |                            |               |      |               |                                    |              |                         |       |
| 41-75                      | 58                    | 312,1     | 18100     | 13575                         | 500      | 28                | 0,617        | 309      | 3051                       | 2575          | 4691 | 4399          | 648                                | 953          | 768                     | 17638 |
| 201-250                    | 225                   | 312,1     | 70215     | 52661                         | 600      | 30                | 2,565        | 1539     | 2680                       | 783           | 2784 | 3422          | 314                                | 728          | 499                     | 13826 |
| Szecsakázók                |                       |           |           |                               |          |                   |              |          |                            |               |      |               |                                    |              |                         |       |
| 151-200                    | 175                   | 234,5     | 41037     | 30778                         | 550      | 29                | 1,929        | 1061     | 2784                       | 981           | 7250 | 2902          | 522                                | 657          | 722                     | 15818 |
| 201-250                    | 225                   | 227       | 51068     | 38301                         | 575      | 30                | 2,565        | 1475     | 2715                       | 782           | 6728 | 2597          | 472                                | 591          | 665                     | 14549 |
| Egyéb magajáró betakarítók |                       |           |           |                               |          |                   |              |          |                            |               |      |               |                                    |              |                         |       |
| 21-40                      | 30                    | 312,1     | 9362      | 7021                          | 400      | 24                | 0,274        | 109      | 3249                       | 5476          | 5190 | 6416          | 1053                               | 1383         | 1069                    | 23836 |
| 41-75                      | 58                    | 312,1     | 18100     | 13575                         | 450      | 25                | 0,551        | 248      | 3087                       | 2883          | 4691 | 5475          | 670                                | 1170         | 840                     | 18817 |
| 76-100                     | 88                    | 312,1     | 27462     | 20596                         | 500      | 26                | 0,869        | 435      | 2944                       | 1936          | 4192 | 4738          | 516                                | 1011         | 716                     | 16053 |
| 101-150                    | 125                   | 312,1     | 39008     | 29256                         | 525      | 27                | 1,283        | 673      | 2818                       | 1392          | 3692 | 4345          | 424                                | 924          | 634                     | 14228 |
| 151-200                    | 175                   | 312,1     | 54612     | 40959                         | 550      | 28                | 1,862        | 1024     | 2741                       | 1016          | 3208 | 3999          | 363                                | 849          | 566                     | 12743 |

Megjegyzés:  
 mh: műszakóra, az erőgép vezetőjének az erőgéppel eltöltött munkaideje  
 1 nha = 26,315 kWh  
 kapacitáskihasználás = a műszakórából a névleges teljesítményre redukált munkaidő aránya, illetve az idő-és teljesítmény-kihasználás szorzata, kWh/  
 műszakóra /kW  
 ÉCS: értékcsökkenési leírás

Forrás: Erdeiné Késmárki-Gally Sz. et al., 2017



A mezőgazdasági gépek műveletenkénti üzemeltetési költsége 2017-ben várhatóan a következők szerint alakul (8. táblázat).

8. táblázat: Néhány fontosabb mezőgazdasági művelet üzemeltetési költsége az I. területi kategóriában és „kisebb” erőgépcsoport esetén (ÁFA nélkül)

| Művelet               | Erőgép teljesítmény | Teljes üzemeltetési költség (Ft/ha) | Művelet                               | Erőgép teljesítmény | Teljes üzemeltetési költség (Ft/ha) |
|-----------------------|---------------------|-------------------------------------|---------------------------------------|---------------------|-------------------------------------|
| Szántás 20 cm-ig      | 21–40 kW            | 14414                               | Soros, sávos vegysz. gyomirt. szántón | 21–40 kW            | 4522                                |
| Szántás 20 cm-ig      | 41–75 kW            | 10337                               | Soros, sávos vegysz. gyomirt. szántón | 41–75 kW            | 3503                                |
| Szántás 21–26 cm-ig   | 21–40 kW            | 20901                               | Műtrágyaszórás táblán töltve          | 21–40 kW            | 3927                                |
| Szántás 21–26 cm-ig   | 41–75 kW            | 14989                               | Műtrágyaszórás táblán töltve          | 41–75 kW            | 2907                                |
| Szántás 27–32 cm-ig   | 21–40 kW            | 25225                               | Szervestrágya-szórás szántón          | 21–40 kW            | 23519                               |
| Szántás 27–32 cm-ig   | 41–75 kW            | 18090                               | Szervestrágya-szórás szántón          | 41–75 kW            | 19442                               |
| Simítózás             | 21–40 kW            | 5042                                | Hígtrágya talajbajuttatás             | 21–40 kW            | 64389                               |
| Simítózás             | 41–75 kW            | 3615                                | Hígtrágya talajbajuttatás             | 41–75 kW            | 48081                               |
| Fogasolás             | 21–40 kW            | 4962                                | Kukorica csőtörés                     | 41–75 kW            | 16859                               |
| Fogasolás             | 41–75 kW            | 3535                                | Szálatakarmány járvaszecskázás        | 41–75 kW            | 26016                               |
| Simahengerezés        | 21–40 kW            | 5035                                | Silókukorica járvaszecskázás          | 41–75 kW            | 37724                               |
| Simahengerezés        | 41–75 kW            | 3608                                | Kukoricaszár zúzás                    | 41–75 kW            | 6201                                |
| Gyűrűshengerezés      | 21–40 kW            | 5773                                | Burgonya egymenetes betakarítás       | 41–75 kW            | 60375                               |
| Gyűrűshengerezés      | 41–75 kW            | 4142                                | Kaszálás rotációs kaszával            | 21–40 kW            | 9248                                |
| Rögtörő hengerezés    | 21–40 kW            | 6572                                | Kaszálás rotációs kaszával            | 41–75 kW            | 7209                                |
| Rögtörő hengerezés    | 41–75 kW            | 4737                                | Rendkezelés                           | 21–40 kW            | 4409                                |
| Tárcsázás sekélyen    | 21–40 kW            | 8324                                | Rendkezelés                           | 41–75 kW            | 3389                                |
| Tárcsázás sekélyen    | 41–75 kW            | 6082                                | Bálázás kisbálázóval (2 t/ha)         | 21–40 kW            | 7892                                |
| Tárcsázás (középmély) | 21–40 kW            | 11351                               | Bálázás kisbálázóval (2 t/ha)         | 41–75 kW            | 6262                                |
| Tárcsázás (középmély) | 41–75 kW            | 8293                                | Bálázás kisbálázóval (4 t/ha)         | 21–40 kW            | 15785                               |

**A 8. táblázat folytatása**

| Művelet                         | Erőgép teljesítmény | Teljes üzemeltetési költség (Ft/ha) | Művelet                          | Erőgép teljesítmény | Teljes üzemeltetési költség (Ft/ha) |
|---------------------------------|---------------------|-------------------------------------|----------------------------------|---------------------|-------------------------------------|
| Sorközművelő kultivátorozás     | 21–40 kW            | 6610                                | Bálázás kisbálázóval (4 t/ha)    | 41–75 kW            | 12523                               |
| Sorközművelő kultivátorozás     | 41–75 kW            | 4980                                | Bálázás nagybálázóval (2 t/ha)   | 41–75 kW            | 9392                                |
| Magágykészítés kombinált géppel | 21–40 kW            | 8141                                | Bálázás nagybálázóval (4 t/ha)   | 41–75 kW            | 18785                               |
| Magágykészítés kombinált géppel | 41–75 kW            | 6103                                | Bálacsomagolás (2 t/ha)          | 21–40 kW            | 3925                                |
| Talajlazítás közép mélyen       | 41–75 kW            | 27281                               | Bálacsomagolás (2 t/ha)          | 41–75 kW            | 3110                                |
| Talajmarózás                    | 21–40 kW            | 23655                               | Bálacsomagolás (4 t/ha)          | 21–40 kW            | 7851                                |
| Talajmarózás                    | 41–75 kW            | 17539                               | Bálacsomagolás (4 t/ha)          | 41–75 kW            | 6220                                |
| Gabonavetés                     | 21–40 kW            | 7508                                | Gabonabetakarítás (4 t/ha)       | 76–100 kW           | 22301                               |
| Gabonavetés                     | 41–75 kW            | 6163                                | Gabonabetakarítás (4 t/ha)       | 101–150 kW          | 19786                               |
| Kukoricavetés                   | 21–40 kW            | 8823                                | Gabonabetakarítás (7 t/ha)       | 76–100 kW           | 39028                               |
| Kukoricavetés                   | 41–75 kW            | 7274                                | Gabonabetakarítás (7 t/ha)       | 101–150 kW          | 34626                               |
| Cukorrépvetés                   | 21–40 kW            | 11287                               | Kukorica morzsolt bet. (5 t/ha)  | 76–100 kW           | 27877                               |
| Cukorrépvetés                   | 41–75 kW            | 9697                                | Kukorica morzsolt bet. (5 t/ha)  | 101–150 kW          | 24733                               |
| Zöldség- vagy aprómag vetés     | 21–40 kW            | 13336                               | Kukorica morzsolt bet. (8 t/ha)  | 76–100 kW           | 44603                               |
| Zöldség- vagy aprómag vetés     | 41–75 kW            | 11501                               | Kukorica morzsolt bet. (8 t/ha)  | 101–150 kW          | 39572                               |
| Felületpermetezés szántón       | 21–40 kW            | 4522                                | Napraforgó betakarítás           | 76–100 kW           | 18120                               |
| Felületpermetezés szántón       | 41–75 kW            | 3503                                | Napraforgó betakarítás           | 101–150 kW          | 16076                               |
| Állománypermetezés szántón      | 21–40 kW            | 5427                                | Repce-betakarítás                | 76–100 kW           | 21744                               |
| Állománypermetezés szántón      | 41-75 kW            | 4204                                | Repce-betakarítás                | 101–150 kW          | 19292                               |
|                                 |                     |                                     | Cukorrépa egymenetes betakarítás | 101–150 kW          | 54067                               |

Forrás: Erdeiné Késmárki-Gally Sz. et al., 2017

## Gépüzemeltetési költségek csökkentésének lehetőségei

Az egyes segédüzemágakhoz tartozó különböző rendeltetésű, -motorteljesítményű, -korú stb. erőgépek az egyes munkaműveletek végzése során eltérő üzemeltetési költséggel dolgoznak, ezért a legkedvezőbb termelési költség elérése érdekében nem közömbös, hogy milyen munkákat milyen gépekkel végeztetnek el a gazdaságok.

A gépüzemeltetési költségek csökkentésének lehetőségei közül talán a legfontosabb a gépek kihasználásának javítása, illetve az éves teljesítés fokozása. A gépeknél szereplő éves műszakórák száma és a műszakórára jutó kWh, nha, ha teljesítések a gépi munka jobb szervezésével és bérmunka vállalásával lényegesen javíthatók, így a gépüzemeltetési költség fajlagos értéke csökkenhet.

Másik lehetőség a költségek mérséklésére az üzemanyag-felhasználás csökkentése vezetői odafigyeléssel (például: a gépek jobb kihasználásával, a műszaki színvonal javításával, optimális erő- és munkagépkapcsolással, a motor jó állapotban tartásával, takarékos vezetési stílus alkalmazásával).

További elvi lehetőség a hajtó- és kenőanyagoknál, a karbantartásnál és a javításnál, a munkabéternél és járulékainál, valamint az értékcsökkenésnél és az egyéb költségeknél, a tárgyi- és forgóeszköz tőkehozadéknál, valamint a gazdasági általános költségénél merül fel.

A takarékoság fontos része a legmegfelelőbb erőgéptípus- és motorteljesítmény megválasztása is. A nagyobb teljesítményű erőgépek üzemeltetési költsége megfelelő kihasználás mellett kedvezőbb. Nagy táblák esetén nemcsak a gépek fajlagos teljesítése jobb, hanem a termelés összes körülménye kedvezőbben alakul.

A megfelelő biztosítási megállapodással jelentős költségcsökkentés érhető el és akár biztosítóváltásban is érdemes gondolkodni, mivel erős a verseny.

További lehetőség a költségkímélő géphasználati formák alkalmazása, mellyel a következő részben részletesen is foglalkozom.

A termelés költségét természetesen nemcsak az eddig felsoroltak, hanem több más tényező is befolyásolja. Ezek közül célszerű kiemelni a talajok termőképességét, mivel gyengébb talajokon az alacsonyabb termésátlag miatt is nő a termelési önköltség. Tehát ahhoz, hogy a termelés költsége elfogadható legyen fontos, hogy nagyobb táblákon, nagy gépekkel, olcsóbban lehet elvégezni a gépi munkákat. Erre mind a gépek kihasználásának fokozása, mind a költségek mérséklése terén nagyon sokféle mód lehet (pl. a ritkábban előforduló munkák vállalkozókkal történő elvégeztetése vagy az esetenként szükséges gépek időszakos bérlése).

## **Géphasználati formák**

A mezőgazdasági tevékenység folytatása közben (is) a gazdálkodók különböző csoportokkal és szervezetekkel működnek együtt. Magyarországon a mezőgazdaságban működő termelői szerveződések sokszínű rendszere alakult ki (például: szövetkezetek, termelői szervezetek és társulások, termelői csoportok, termeltető szervezetek, gépkörök, klaszterek, szakmai és szakmaki szervezettek), melyekre jellemző, hogy a jogi- és nem jogi személyiségű gazdasági szervezetek, valamint az egyéb mezőgazdasági szereplők másodlagos szerveződéseket hoztak létre. A szerveződések létrejöttéhez az egyik fő érdek a piacon való megfelelés, a közös beszerzésből és értékesítésből fakadó jobb alkupozíció elérése, a másik pedig a szerveződések alakulásához és működéséhez igénybe vehető támogatások megszerzése.

A magyar mezőgazdaság átalakulása során létrejött gazdaságok – elsősorban kisgazdaságok – körében a nyugati példákhoz hasonlóan szintén igen nagy jelentősége lehet a beruházási és üzemeltetési költségeket kímélő közös géphasználati és géphasználati, valamint gazdálkodássegítő módszerek alkalmazásának. A hazai környezetben fellelhető géphasználati formák a következők lehetnek: géptársulás, gépkölcsönzés, gépszövetkezet, gépi bérmunka szolgáltatás (bérvállalkozás), gépkör (gép- és gazdaságsegítő kör). (Takács et al., 1996; Takács – Baranyai, 2013)

A fenti formációk közül a géptársulás, a gépszövetkezet, valamint a gépkör társas együttműködési forma, míg a gépkölcsönzés és a gépi bérmunka szolgáltatás, illetve annak igénybevétele a gépi munkák költségcsökkentésének egyénileg megvalósítható lehetőségei.

E megoldások közül a legelterjedtebb a világon a gépkör, a gépi-munka bérvállalkozási rendszer és a gépszövetkezeti forma. Az egyes formák országonkénti vagy régiókénti elterjedtségét alapvetően befolyásolják a tulajdoni viszonyok és az üzemméret. Így az Amerikai Egyesült Államok nagyobb méretű, monokultúrás farmjain a gépi bérmunka szolgáltatói rendszer terjedt el, míg a franciaországi birtok- és településszerkezetben a gépszövetkezetek vannak nagyobb számban. A többi nyugat-európai országban, ahol a családi gazdaságok dominálnak, igen erős a gépköri mozgalom. Természetesen a legtöbb országban egy régió belül is léteznek más, közös géphasználati vagy géphasználati formák is, igen sokszor egymást kiegészítve, illetve egymásra épülve.

De mi jellemzi a fenti géphasználati formákat?

A géptársulás a közös géphasználatnak Nyugat-Európában elterjedt formája, amelynek lényege, hogy egy-egy nagy értékű gép közös vásárlására

társult gazdák a géphasználat arányában (ha, üzemóra, műszaknap) viselik a beruházási és üzemeltetési költségeket. A közös gép vásárlására és használatára vonatkozó megállapodásokat szerződésben rögzítik. A tulajdonosok részére lekötött kapacitáson túli szabad kapacitást a társuláson kívül igyekeznek értékesíteni, amivel tovább csökkenthetők a fenntartási és üzemeltetési költségek, másrészt gyorsítható a megtérülés. A gép(ek) üzemeltetésének általában kétféle módját alkalmazzák. Egyik, amikor a géphez legjobban értő tulajdonostárs kezeli a gépet és végzi el a munkát a társuláson belül, vagyis munkáját, illetve munkabérét is megtérítik a tulajdonostársak. Másik megoldás, amikor külön gépkezelőt foglalkoztatnak. Gyakran előfordul azonban az is, hogy tulajdonosok a saját területükön maguk kezelik és üzemeltetik a gépet. A géptársulás előnye, hogy a gépbeszerzés és gépüzemeltetés terhei a tagok között megoszlanak. A kapacitások elosztása kevés szervezéssel és adminisztrációval jár, a tagok egyéni tudása, szakmai ismerete összeadódva érvényesül. A hátrányok között elsősorban említhető, hogy a gép fölötti rendelkezés, illetve használat során a hatáskörökben a tulajdoni arány dominál és ezt nem mindig fogadják szívesen a kisebb részaránnyal rendelkező tulajdonosok. További hátrány, hogy nem mindig sikerül az optimális terhelést megszervezni, egyes tagoknál felmerülhet várakozási idő. A közösséget nehéz felbontani, mivel vagy hasonló igényű új tagot kell szerezni a kilépő helyébe, vagy pedig értékesíteni kell az eszközt.

A mezőgazdaságban a gépkölcsönzés, mint a gépi szolgáltatásoknak a gazdaság egyéb területeiről átvett formája régóta létezik. Alapvető jellemzője, hogy a szolgáltató a saját tulajdonában lévő gépeket rendszerint meghatározott időtartamra és tarifával munkavégzés céljából kölcsönadja. Általában a gépforgalmazással is foglalkozó vállalkozók körében alakult ki ez a forma. A gépkölcsönző üzemképes gépet ad kölcsön és csak minimális szakmai segítséget nyújt a gép használatával kapcsolatban, a gép alkalmazásához szükséges ismeretekkel a kölcsönvevőnek kell rendelkeznie.

Az alapja tisztán üzleti kapcsolat, míg az egyéb géphasznosítási formákat többnyire jelentős szakmai ismeretátadás is jellemzi. Alkalmazása előnyös lehet, mert többen rendelkeznek a gépek használatával kapcsolatos ismeretekkel, mint géppel, és a kölcsönzés számukra sokszor a legkedvezőbb megoldást jelentheti. Különösen igaz lehet ez azokra, akiknek valamilyen oknál fogva üzemképtelenné vált a gépük és kölcsöngéppel gyorsan tudják azt pótolni. További előnye, hogy csökkenthetők egy-egy gazdaság beruházási és üzemfenntartási költségei. Emellett a gépi munkák elvégzésének módját és idejét illetően a gazdálkodó megőrizheti függetlenségét. Hátránya, hogy a kölcsönvett gép műszaki állapota nem ismert teljes bizonyossággal és

nagyobb a kockázata a meghibásodásnak, ezen keresztül a munkafeladatok elvégezhetőségének. Az ebből keletkezett esetleges károk megtérítésének érvényesítése pedig hosszadalmas, sok esetben nem is lehetséges.

A gépszövetkezet a géptársulásnak egy – mind a tagok számát, mind pedig a gépek darabszámát és funkcióját tekintve – szélesebb körű módoszata. A tagok szövetségi konstrukcióban társulnak a gépbeszerzésre és géphasználásra. A közös tulajdonban lévő gépekkel zömében a szövetségi tagok gépi munka szükségletét elégítik ki, felesleges kapacitásukat kifelé értékesítik. Külföldön ez a forma főleg az egy-egy konkrét tevékenységi területre szakosodott és specializálódott gazdák esetében terjedt el, akiknél egyértelműek és világosak a feladatok, jól tervezhetők és megfelelően eloszthatók a kapacitások. A gépszövetkezetek előnye, hogy megoszlanak a gépberuházás terhei és jelentősen csökkennek az üzemeltetési költségek, ezáltal a termelés ráfordításai mérsékelhetők. A szövetségi géppark esetében nagyfokú szakszerűség biztosítható az üzemeltetés és az üzemfenntartás terén. Szakemberekre bízható a gépek kezelése, szakműhelyben végezhető el a javítási és karbantartási műveletek. A gépek állagmegóvása terén a feltételek szintén kedvezőek. Az együttműködés e formájának hátrányaként mondható, hogy szervezése, működtetése nagyobb adminisztrációval és nagyobb mértékű költségekkel jár, mint pl. a géptársulás. A kapacitások pontos elosztása is nehezebb. Nagyobbak lehetnek továbbá a várakozási idők, több egyeztetést igényel a gépi munkák tervezése és szervezése.

A bérvállalkozók a mezőgazdasági gépi bérmunka szolgáltatások egyik legnagyobb csoportját alkotják. A fejlett mezőgazdasággal rendelkező országokban mindenütt fontos szerepet játszanak a termelési feladatok időben és jó minőségben történő elvégzésében. Az Egyesült Államokban viszonylag nagy szervezetek jöttek létre. Nyugat-Európában főleg a korábbi cséplőgép tulajdonosok bázisán jöttek létre a gépi bérvállalkozások, sokszor jelentősen eltérő méretekkel. Nagy részük saját gazdasággal is rendelkezik és mellette melléktevékenységként végzi a gépi bérmunka szolgáltatást. A két tevékenység aránya eltérő lehet. A kisebbek csak felesleges gépi kapacitásukat és szaktudásukat igyekeznek értékesíteni. A nagyobbaknál a saját mezőgazdasági tevékenység csak kisebb hányadot képvisel, ugyanakkor jelentős gépparkkal rendelkeznek, amellyel elsősorban szolgáltatnak. Kisebb számban vannak azok a bérvállalkozók, akik saját földterülettel nem rendelkeznek és csak a gépi szolgáltatással foglalkoznak. Ez utóbbiak rendszerint műhelytulajdonosok is és a gépek javítása, szervizelése szintén tevékenységi körükbe tartozik. A gépi bérmunka szolgáltatók (bérvállalkozók) legfőbb előnye a magas fokú szakszerűség. Általában a legkorszerűbb gépekkel, gépsorokkal

dolgoznak, a legújabb termelési technológiai ismeretekkel rendelkeznek. Nagy teljesítményű gépeket alkalmaznak, amelyekkel a leggazdaságosabban végezhető el a termelési feladatok. Tartós megállapodásokra törekszenek (hosszú távú szerződések keretében). A szolgáltatásokat igénybe vevők oldaláról alapvető előny, hogy a beruházási kiadások megtakaríthatók, ugyanakkor hátrány az esetleges kiszolgáltatottság, amely mind a szolgáltatási árakban, mind pedig a szolgáltatások elvégzésének időpontjában megnyilvánulhat.

A gépkör (gép- és gazdaságsegítő kör) Nyugat-Európában (különösen Ausztriában és Németországban) a költségkímélő, közös géphasználat egyik legelterjedtebb formájának tekinthető. Alapvető sajátossága az előző formákhoz viszonyítva, hogy a társult gazdák saját gépekkel vesznek részt az együttműködésben a tulajdonjog teljes megtartásával. A gépvásárlásokat egyeztetik, ennek következtében egyéenként egyfajta specializáció alakul ki, ugyanakkor a gépkörön belül komplex gépesítési megoldások és géprendszerek jönnek létre a termelési technológiák igényei szerint. A tagok tevékenységükhöz mérten általában a szükségesnél kevesebb géppel rendelkeznek, de a gépköri szolgáltatások igénybevételével mégis valamennyi technológiai műveletet jó minőségben és kellő időben képesek elvégezni, illetve elvégeztetni. A gépkörön belül szinte valamennyi technológiai feladatra tudnak megfelelő eszközt biztosítani. Jelenleg Németországban közel 300 gépköri szervezet tevékenykedik, mintegy 200 ezer taggal. Országos átlagban a gazdaságok kb. 35%-a tartozik a gépkörökhöz, amelyek a mezőgazdasági terület 45%-át művelik. Ausztriában a gépkörök száma 170 körül alakul. A német és az osztrák gépköri támogatási rendszer közös jellemzője, hogy az állam a gépkörök működését – eltérő megoldásokkal – támogatja. A támogatás a működési költségek költségvetési forrásból történő kiegészítését jelenti, melynek mértéke az egyes német tartományokban, illetve Ausztriában más-más. A működés költségeit a tagdíjakból befolyt összegek és a támogatások együttesen fedezik. A támogatások azonban nemcsak állami forrásokból származhatnak, hanem más szervezetektől is (pl.: gépgyártók, gépforgalmazók). A közép- és kelet-európai országokban is tapasztalható érdeklődés ezen együttműködési forma iránt (GÉPKÖR, 2017). A gépköri forma előnyei, hogy tagjai számára jelentős megtakarítást eredményezhet mind a beruházások, mind pedig az üzemeltetés, üzemfenntartás terén. Előnye, hogy a szolgáltatások ellenértéke ugyanabban a gazdálkodói körben marad és nem von ki forrásokat a helyi közösségekből. Az egyéb géphasznosítási módokhoz viszonyítva a leglényegesebb különbségnek tekinthető, hogy a gépkör működése a gépi szolgáltatásokon túl a gazdálkodókat érintő szinte minden

tevékenységre kiterjedhet. További előnye, hogy a gazdálkodás életképességének növelésével a résztvevők, az együttműködés előnyeit kihasználva, nagyrészt saját maguk teremtik meg a vállalkozások működéséhez, az egyének megélhetéséhez szükséges feltételeket, biztosítva ezzel a mezőgazdasági termelés fenntarthatóságát. Tóthné Heim (2011) kutatása alapján a gépkörök erőssége, hogy nincs pénzmozgás, különböző gépi munkákra történő szakosodás, minden feladatra van megfelelő gépi eszköz, a tag saját tulajdonában van a gép, a tag saját tulajdonú gépét üzemelteti, felesleges kapacitását zárt körben értékesíti. Hátrányként említhető, hogy a nagyszámú gazdaságot koordináló együttműködés jelentős szervezési munkát igényel. A gépkör működésének jogi kereteit az egyesülési jogról, a közhasznú jogállásról, valamint a civil szervezetek működéséről és támogatásáról szóló 2011. évi CLXXV. törvény szabályozza. A gép- és gazdaságsegítő körök szerveződési folyamatára hazánkban, az utóbbi években sajnos a stagnálás, esetenként a visszaesés a jellemző. Ez azon túl több már meglévő szerveződés aktivitása is csökkent, illetve jó néhányban nem nagyon érzékelhetők a működés jelei.

Tapasztalatok a költségkímélő közös géphasznosítási, illetve a gépi bér-munka szolgáltatások előnyei a következők szerint foglalhatók össze (GÉPKÖR, 2017):

- hozzájárulnak a technikai erőforrások racionálisabb felhasználásához, csökkentve az esetleges túlgépesítésből származó hátrányokat;
- a gépberuházásoknál 30%-tól 80%-ig terjedő megtakarításokat lehet elérni, egy-egy üzem esetében;
- a gépüzemeltetési költségeknél (a kétszer-háromszor nagyobb gépkihhasználások következtében) 20–35% közötti megtakarítások realizálhatók.

Az előzőekben említett géphasznosítási formáknak már tulajdonképpen mindegyike fellelhető a magyarországi mezőgazdasági kisüzemek gyakorlatában is. A szervezett keretek között történő működés azonban még nem vagy csak részben tekinthető kialakultnak. Ami a szervezett formát illeti, hazánkban elsősorban a gépkörök és a gépi bér-munka szolgáltatások (bérvállalkozások) emelhetők ki, ez a két megoldás tekinthető a leginkább ismertnek és ezzel együtt a legelterjedtebbnek. A gépköri és a gépi bérvállalkozói forma már több éve országos szintű szervezettel rendelkezik, illetve rendelkezett. A gépkölcsönzés a szükséges gépigény kielégítésének gyakorlatában szintén gyakran fellelhető, ez a módszer azonban egyelőre inkább csak a gazdák gépeinek egymás részére történő kölcsönadását jelenti. A géptársulások és a gépszövetkezetek vonatkozásában napjainkig nem jöttek létre általánosnak tekinthető keretek, illetve e társulási formák nem nagyon ismertek (Tóthné Heim, 2011).



Véleményem szerint a különböző géphasznosítási, együttműködési formákra nem lehet általános érvényű fontossági sorrendiséget meghatározni. Többek között azért sem, mert az egyes módozatok csak akkor lehetnek igazán hatékonyak, ha egymásra épülnek vagy egymást kiegészítve érvényesülnek egy-egy adott együttműködés keretében. A nyugati országok gyakorlatában például igen sokszor találkozhatunk azzal az összekapcsolódással, hogy a gép- és gazdaságsegítő körökön belül, azok tagjainak részvételével szerveznek géptársulást vagy egyéb beruházási társulást (pl. szárítózúzem).

#### **4. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK**

A KSH adatai alapján 2013 év végén a 20 évnél idősebb gépek aránya kW alapján számolva kedvezőbb, mint darab alapján, vagyis a nagyobb teljesítményű traktorok között több a fiatal gép aránya. Az egyéni gazdálkodók átlagos birtokmérete még napjainkban is kicsi, így nagyobb részük nem rendelkezik saját erőgéppel, ezért ki vannak szolgáltatva a gépi munkát szolgáltatóknak. E kedvezőtlen helyzet ellensúlyozására gépeik számát ugyan növelik, de többnyire csak korosabb gépekkel, ami a gépállomány további elöregedéshez vezet.

A gazdaságok jelentősen több erőgépet vásároltak az elmúlt három évben, mint a korábbi években. Tény, hogy az elmúlt évek gépbeszerzési támogatásai a mezőgazdasági erőgéppállomány pótlására és átlagos használati idejére (korára) hatással voltak. A beszerzési támogatások megszűnésével az erőgép-vásárlási kedv is alábbhagyott, vagyis az erőgéppark tovább öregedik. A NAIK MGI bázisgazdasági adatai alapján az erőgépek átlagos kora 12,3 év, mely napjaink országos átlagánál jobbnak tekinthető. A jelentősebb gépberuházás akadály a mérsékelt és nem kiszámítható géptámogatás, a mezőgazdaság kedvezőtlen általános helyzete és a gépárak jelentős emelkedése.

Tapasztalatok szerint a gazdálkodók gépberuházásai sok esetben nem kellően átgondoltak. A beruházási szokásokat és trendeket elemezve megállapítható, hogy a település vagy körzeti szintű gazdálkodói körökben egyes gépféleségek vonatkozásában kapacitáshiány tapasztalható (pl.: korszerű növényvédő gépek), más gépeknél viszont az indokoltnál nagyobb a gépsűrűség, ami ezek esetében kapacitásfelesleget és ezáltal rossz eszköz-kihasználási jellemzőket eredményez (pl.: traktorok, talajművelő gépek).

Minden mezőgazdasággal foglalkozó szakember számára fontos a gépüzemeltetési költségek figyelemmel kísérése és csökkentése, mivel a

gazdálkodás eredményességének javítása érdekében a gépüzemeltetés terén is növelni kell a hatékonyságot, javítva a minőséget és a munkafegyelmet, illetve csökkentve a költségeket. A fajlagos gépüzemeltetési költségek csökkenthetők, ezért az eredményes (jövedelmező) gazdálkodás érdekében a költségekkel takarékoskodni kell.

A lehetőségek között talán a legfontosabb a gépek kihasználásának javítása, illetve az éves teljesítés fokozása, mert a gépeknél megjelenő éves műszakórák száma és a műszakóra jutó kWh, nha, valamint ha teljesítések a gépi munka jobb szervezésével lényegesen javíthatók, így a fajlagos gépüzemeltetési költség mérséklődhet. Fontos továbbá a birtokmérethez és táblamérethez történő igazodás, a munkaműveleteknél a legalkalmasabb erőgéppfésülés és a leginkább megfelelő motorteljesítményű erőgép és gépkapcsolások kiválasztása, a karbantartás és javítás gondos elvégzése, valamint az időben történő gépcsere.

Az erőgépek hosszabb idejű használata esetén az üzemeltetési költség jelentősen nő, ezért a géppark fiatalítása a termelési költség mérséklése miatt is elengedhetetlen. A 10 éves vagy ennél „fiatalabb” erőgépek mintegy kétszer akkora teljesítést produkálnak és csak kb. fele akkora fajlagos karbantartási-javítási költséget igényelnek, mint a 10 évnél „öregebbek”.

A gépek teljes üzemeltetési költségét nemcsak a karbantartás-javítás költsége, hanem az összes költség, különösen a gépár alapján számolt értékcsökkenés is lényegesen befolyásolja. A kedvező üzemeltetési költség eléréséhez a gépek szakszerű üzemeltetéséről és megfelelő kihasználásáról is gondoskodni kell.

A szervezeti rendszer, illetve az egyes együttműködések tevékenységét és jelenlegi helyzetét értékelve megállapítható, hogy a közelmúlt negatív tendenciái ellenére a gazdaságok – elsősorban kisgazdaságok – körében, a nyugati példákhoz hasonlóan, továbbra is igen nagy jelentősége lehet a beruházási-, üzemeltetési költségeket és a termelési ráfordításokat mérséklő közös géphasznosítási és géphasználati, valamint gazdálkodássegítő módszerek alkalmazásának. Ezek lényegében olyan kibővült termelési kapcsolatok és a kölcsönös segítségnyújtás kiterjedésével jellemezhető kooperációs formák, amelyeknél rendkívül fontos a partnerek együttműködési készsége, a megfelelő tolerancia, a segíteni akarás és nem utolsósorban a kapcsolatok üzleti, illetve gazdaságossági alapokra történő helyezése. Kijelenthető, hogy az említett géphasznosítási, gazdálkodássegítési formáknak már tulajdonképpen mindegyike fellelhető a magyarországi mezőgazdasági kisüzemek gyakorlatában is. A szervezett keretek között történő működés azonban még nem vagy csak részben alakult ki. A mezőgazdasági termelést folytató

gazdálkodók körében a szükséges gépigények kielégítésében, továbbá a már meglévő gépkapacitások jobb kihasználásában és ezzel együtt a termelési költségek csökkentésében (Magyarországon is) a különböző géphasznosítási formák előnyösek lehetnek. A géphasználati formák megválasztásánál alapvető fontosságúnak kell tekinteni az ökonómiai jellemzőket, illetve azok ismeretét. Az egyes géphasználati formáknak mind jogilag, mind pedig szervezeti felépítésüket, működésüket és céljukat tekintve megfelelően definiálnak kell lenniük. Ma még nagyon sokszor tapasztalható, hogy az egyes fogalmak nem tisztázottak, keverednek, amely miatt igen sok a félreértés és gyakori az együttműködési, illetve géphasználati módozat helytelen értelmezése és megválasztása.

Napjainkban sem állnak rendelkezésre minden tekintetben megfelelő, a kisgazdaságok tevékenységére jellemző adat- és információs bázisok. Mindezek nélkül nehezen képzelhető el, hogy a költségkímélő közös géphasznosítási formák és együttműködések szerepüknek megfelelő feltételeket biztosítsanak a gazdálkodók számára. Fontos, hogy a géphasználatra szerveződő gazdálkodói együttműködések eredményességének növelése érdekében kidolgozásra kerüljenek olyan megoldások (módszerek, modellek), amelyek egyrészt segítséget nyújtanak a meglévő eszközparkra alapozott, de a jelenleginél nagyobb hatékonysággal, biztonsággal és kedvezőbb költségigénnyel alkalmazható gépi technológiák összeállításához, másrészt pedig a gépesítésfejlesztés mind műszaki-technikai, mind gazdaságossági szempontból megfelelően megalapozott tervezéséhez és végrehajtásához.

## **HIVATKOZOTT IRODALMAK**

- 60/1992. (IV.1.) Korm. rendelet a közúti gépjárművek, az egyes mezőgazdasági, erdészeti és halászati erőgépek üzemanyag- és kenőanyag-fogyasztásának igazolás nélkül elszámolható mértékéről
2011. évi CLXXV. törvény az egyesülési jogról, a közhasznú jogállásról, valamint a civil szervezetek működéséről és támogatásáról
- AKI (2017): Statisztikai jelentések. Mezőgazdasági gépek forgalma. Budapest, 27 (1), p. 13.
- Biró Sz. – Rácz K. (szerk) – Csörnyei Z. – Hamza E. – Varga E. – Bene E. – Miskó K. (2015): Agrár- és vidékfejlesztési együttműködések Magyarországon. Budapest: Agrárgazdasági Kutató Intézet, p. 108.

- CEMA (2015): Tractor Market Report. Calendar year 2014. Letöltés: <http://cema-agri.org/sites/default/files/publications/2015-02%20Agrievolution%20Tractor%20Market%20Report.pdf> (2017. június 19.)
- Erdeiné Késmárki-Gally Sz. – Karakasné Preil É. – Rák R. (2017): Mezőgazdasági gépi munkák költsége 2017-ben. NAIK MGI. p. 32.
- GÉPKÖR (2017): <http://gepkorszov.hu/mi-tehat-a-gepkor/>
- KSH (2014): Magyarország mezőgazdasága. Gazdaság szerkezeti Összeírás, 2013.
- Lips, M. – Burose, F. (2012): Repair and maintenance costs for agricultural machines. *International Journal of Agricultural Management*, 1 (3), pp. 40–46.
- Morris, J. (1988): Estimation of tractor repair and maintenance costs. *Journal Agricultural Engineering Research*, 41 (3), pp. 191–200
- Némediné Kollár K. – Neszmélyi Gy. (2015): Aspects Of Spatial Economic Processes Of Disadvantaged Areas In Hungarian And International Perspective. *Romanian Review of Regional Studies. Journal of the Centre for Regional Geography*, 11 (2), pp. 3–18.
- Takács I. – Hajdú J. – Nagy I. – Kárpáti A. (1996): Gépkör. Egy jó alternatíva. Gödöllő: FM Műszaki Intézet, p. 101.
- Takács I. – Baranyai Zs. (2013): A géphasználati együttműködések, avagy a virtuális üzemek elmélete és gyakorlata a magyar mezőgazdaságban. *Gazdálkodás*, 57 (3), pp. 270–281.
- Takácsné György K. – Takács I. (2016): A magyar mezőgazdaság versenyképessége a hatékonyságváltozások tükrében. *Gazdálkodás*, 60 (1), pp. 31–50.
- Tóthné Heim L. (2011): A kölcsönösségen alapuló géphasználati formák megvalósíthatóságának kérdései a Dél-Dunántúl régióban. *Acta Scientiarum Socialium*, 34, pp. 45–55.
- WorldBank (2017): Agricultural machinery, tractors. Letöltés: <http://data.worldbank.org/indicator/AG.AGR.TRAC.NO> (2017. június 19.)

# A KÖTET SZERZŐI

## **Dr. Baranyai Zsolt PhD**

főiskolai docens

Budapesti Metropolitan Egyetem

Heller Farkas Turisztikai és Gazdasági Kar

1148 Budapest Nagy L. kir. útja 1–9.

E-mail: zbaranyai@metropolitan.hu

## **Dr. Benedek Andrea PhD**

adjunktus

Eszterházy Károly Egyetem,

Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar

Üzleti Tudományok Intézete

3200 Gyöngyös Mátrai u.36.

E-mail: benedek.andrea@uni-eszterhazy.com

## **Dr. Dudás Gyula PhD**

osztályvezető-helyettes

Agrárgazdasági Kutató Intézet

Élelmiszerlánc-kutatási Osztály

1093 Budapest, Zsil utca 3–5.

E-mail: dudas.gyula@aki.gov.hu

## **Erdeiné Dr. Késmárki-Gally Szilvia PhD**

osztályvezető

Nemzeti Agrárkutatási és Innovációs Központ

Mezőgazdasági Gépesítési Intézet

2100 Gödöllő, Tessedik Sámuel u. 4.

E-mail: gally.szilvia@mgk.naik.hu

## **Dr. Jámbor Attila PhD**

egyetemi docens

Budapesti Corvinus Egyetem

Agrárközgazdasági és Vidékfejlesztési Tanszék

1093 Fővám tér 8

E-mail: attila.jambor@uni-corvinus.hu

**Kiss Konrád**

PhD- hallgató

Szent István Egyetem

Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola

2100 Gödöllő, Páter Károly út 1.

E-mail: k.konrad91@freemail.hu

**Kovács Zoltán**

címzetes főiskolai docens

Szegedi Tudományegyetem

Mérnöki Kar

6724 Szeged, Mars tér 7.

E-mail: kovacs.zoltan.szte@gmail.com

**Dr. Papp-Váry Árpád PhD**

főiskolai tanár

Budapesti Metropolitan Egyetem

Heller Farkas Turisztikai és Gazdasági Kar

Marketing Intézet

1148 Budapest Nagy L. kir. útja 1–9.

E-mail: apappvary@metropolitan.hu

**Rácz Katalin**

osztályvezető

Vidékfejlesztési Kutatási Osztály

Agrárgazdasági Kutató Intézet

H-1093 Budapest, Zsil utca 3–5.

E-mail: racz.katalin@aki.gov.hu

**Szabó Dorottya**

tudományos segédmunkatárs, PhD hallgató

Agrárgazdasági Kutató Intézet

Vidékfejlesztési Kutatási Osztály

1093 Budapest, Zsil u. 3–5.

E-mail: szabo.dorottya@aki.gov.hu

**Prof. Dr. Szabó Gábor DSc**

professor emeritus

Debreceni Egyetem

E-mail: drszabogabor@freemail.hu

**Dr. Szabó G. Gábor CSc**

tudományos főmunkatárs

MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont

Közgazdaság-tudományi Intézet, Budapest

1112 Budapest, Budaörsi út. 45.

E-mail: szabo.gabor@krtk.mta.hu

**Prof. Dr. Takács István PhD**

egyetemi tanár

Óbudai Egyetem

Keleti Károly Gazdasági Kar

Gazdaság- és Társadalomtudományi Intézet

1084 Budapest, Tavaszmező u. 15–17.

E-mail: takacs.istvan@kgk.uni-obuda.hu

**Dr. Takácsné Prof. Dr. György Katalin, CSc**

egyetemi tanár

Óbudai Egyetem

Keleti Károly Gazdasági Kar, Szervezési és Vezetési Intézet

1081 Budapest, Népszínház u. 8.

E-mail: takacsnegyorgy.katalin@kgk.uni-obuda.hu

**Dr. Vásáry Miklós PhD**

egyetemi docens

Budapesti Metropolitan Egyetem

Heller Farkas Turisztikai és Gazdasági Kar

Gazdaságtudományi Intézet

Budapest, Nagy Lajos király útja 1–9, 1148

E-mail: mvasary@metropolitan.hu

**AZ OTKA KUTATÁSI TÉMA (K 105730)  
FELTÜNTETÉSÉVEL MEGJELENT  
PUBLIKÁCIÓK ILLETVE KONFERENCIA  
ELŐADÁSOK LISTÁJA**

**2012. szeptember 1. – 2017. július 31.**



## **FOLYÓIRAT KÖZLEMÉNYEK**

Baranyai Zsolt – Kovács Zoltán – Vásáry Miklós (2013): Közös lónak valóban túros a háta?! – avagy a magyar géphasználati együttműködések vizsgálatának néhány tapasztalata. *Gazdálkodás*, 57 (2), pp. 136–146

Szabó G. Gábor (2013): Gondolatok az élelmiszer-gazdasági szövetkezés gazdasági lényegéről és integrációs jelentőségéről. *Gazdálkodás*, 57 (3), pp. 203–223

Takács István – Baranyai Zsolt (2013): A géphasználati együttműködések, avagy a „virtuális üzemek” elmélete és gyakorlata a magyar mezőgazdaságban. *Gazdálkodás*, 57 (3), pp. 270–281

Dudás Gyula – Juhász Anikó (2013): A magyarországi TÉSZ-ek gazdasági szerepének vizsgálata számviteli megközelítés alapján. *Gazdálkodás*, 57 (3), pp. 282–292

Harangi-Rákos Mónika – Szabó Gábor – Popp József (2013): Az egyéni és társas gazdaságok gazdasági szerepének főbb jellemzői a magyar mezőgazdaságban. *Gazdálkodás*, 57 (6), pp. 532–543.

Szabó G. Gábor – Barta István (2014): A mezőgazdasági termelői szervezetek-szövetkezetek jelentőségének és helyzetének változása az EU-csatlakozás után. *Gazdálkodás*, 58 (3), pp. 263–278.

Zsolt Baranyai – Gábor G. Szabó – Miklós Vásáry (2014): Analysis of machine use in farming – Is there any future for Machinery sharing arrangements in Hungarian agriculture? *Annals of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists (Roczn. Nauk. SERiA)*, 16 (3), pp. 24–30.

Baranyai Zsolt – Huzdik Katalin – Szabó G. G. (2015): A bizalom egyes dimenzióinak szerepe a magyarországi termelői szerveződések életében. *ANNALES (BUDAPESTI KOMMUNIKÁCIÓS ÉS ÜZLETI FŐISKOLA)* 8: pp. 5–17. (2015)

Mészáros Sándor – Szabó Gábor (2015): Vitazáró: Hatékonyság és foglalkoztatás a magyar mezőgazdaságban *Gazdálkodás*, 59 (2), pp. 175–188 (ISSN 0046-5518)

Szabó G. Gábor – Juhász Anikó (2015): Comparative case studies of trust and governance issues in the Hungarian fruit and vegetable sector. *EKONOMIKA I ORGANIZACJA PRZEDSIĘBIORSTWA / ECONOMICS AND ORGANIZATION OF ENTERPRISE* 66 (1) (780), pp. 109–119

Baranyai Zsolt (2016): Factors of trust in Hungarian agriculture – some experiences based on Sholtes' model. *Annals of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists (Roczn. Nauk. SERiA)*, 18 (4), pp. 14–19.

Zsolt Baranyai – Zoltán Kovács – Árpád Papp-Váry (2017): The effect of trust on the performance and satisfaction of co-operative members at the 'Paprikakertész' Producer Organisation. *Annals of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists (Roczn. Nauk. SERiA)*, 19 (2), pp. 20–26 (DOI:10.5604/01.3001.0010.1153)

## **KÖNYV**

Baranyai Zsolt (2015): Géphasználati együttműködések: Elmélet és gyakorlat a magyar mezőgazdaságban. Miskolc: A közgazdasági-módszertani képzés fejlesztéséért Alapítvány, 2015. 320 p. (ISBN: 978-963-12-4689-6)

## **KÖNYVRÉSZLETEK**

Baranyai Zsolt – Kovács Zoltán – Vásáry Miklós (2013): Gazdálkodói együttműködések – Egy felmérés tapasztalatai a Dél-alföldi régióban a változó vidékfejlesztési politika tükrében. In: Lukovics Miklós – Savanya Péter (szerk.): *Új hangsúlyok a területi fejlődésben*. Szeged: JATEPress, 2013, pp. 168–185. (ISBN: 978-963-306-247-0)

Kovács Zoltán – Baranyai Zsolt – Szabó G. Gábor (2016): Az együttműködési aktivitás és morális kockázat összefüggései egy termelői szerveződésben. In: Takácsné György Katalin (szerk.): *Innovációs kihívások és lehetőségek 2014–2020 között: XV. Nemzetközi Tudományos Napok*. 1704 p. Konferencia helye, ideje: Gyöngyös, Magyarország, 2016.03.30–2016.03.31. Gyöngyös: Károly Róbert Főiskola, 2016. pp. 955–963. (ISBN: 978-963-9941-92-2)

Baranyai Zsolt – Szabó G. Gábor (2016): Kérdőíves felmérés a magyar gazdálkodók együttműködési aktivitásáról. In: Takácsné György Katalin (szerk.): Innovációs kihívások és lehetőségek 2014–2020 között: XV. Nemzetközi Tudományos Napok. 1704 p. Konferencia helye, ideje: Gyöngyös, Magyarország, 2016.03.30–2016.03.31. Gyöngyös: Károly Róbert Főiskola, 2016. pp. 157–165. (ISBN: 978-963-9941-92-2)

Szabó G. Gábor (2016): Szövetkezetek az élelmiszer-gazdaságban. In: Fertő Imre – Mizik Tamás (szerk.): Agrárgazdaságtan I.: Mezőgazdasági árak és piacok. 334 p. Budapest: Akadémiai Kiadó, 2016. pp. 275–305. (Nemzetközi Gazdaságtan Szakkönyvtár) (ISBN: 978 963 05 9727 2)

Szabó G. Gábor – Baranyai Zsolt (2016): Termelői tulajdonú marketing-szervezetek-szövetkezetek versus gazdasági társaságok: értékesítési csatornaválasztás a magyar mezőgazdaságban. In: Fehér András – Kiss Virág Ágnes – Dr. Soós Mihály – Dr. Szakály Zoltán (szerk.): EMOK – XXII. Országos konferencia, Debrecen – Hitelesség és értékorientáció a marketingben. Tanulmánykötet, Debrecen: Debreceni Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, Marketing és Kereskedelem Intézet, 2016., 765 p. pp. 619–628. (ISBN: 978-963-472-850-4)

Baranyai Zsolt – Szabó G. Gábor (2017): Helyzetértékelés a magyar gazdálkodók együttműködési aktivitásáról. In: Takács I (szerk.): Az együttműködési attitűdök gazdasági-társadalmi hatótényezői az Észak-magyarországi Régióban működő kkv-kban. 190 p. Gyöngyös: Károly Róbert Főiskola, 2017. pp. 71–83.(ISBN: 978-963-12-8815-5)

Zoltán Kovács – Zsolt Baranyai – Miklós Vásáry (2017): Drivers of Trust - Some Experiences of an Empirical Survey at 'Paprikakertész' Producer Organisation. In: István Takács ed.: MANAGEMENT, ENTERPRISE AND BENCHMARKING IN THE 21ST CENTURY: "Global challenges, local answers" , 510 p. Budapest: Óbuda University, Keleti Faculty of Business and Management, pp. 205–215. (ISBN: 978-963-449-027-2)

Szabó G. Gábor (2017): A marketingszövetkezetek. In: Szakály Z (szerk.): Élelmiszer-marketing. 518 p. Budapest: Akadémiai Kiadó, 2017. pp. 402–414. (ISBN: 9789634540618)

## **KONFERENCIA ELŐADÁSOK KIADVÁNYBAN MEGJELENTETVE**

Szabó Gábor – Szabó G. Gábor (2013): Bizonytalanság és bizalmatlanság: a társadalmi tőke és együttműködés az élelmiszer-gazdaságban. In: „Hensch Árpád” nyomdokain c. konferencia előadásainak anyagai (Szerk.: Hegyi Judit) NyME Mezőgazdaság- és Élelmiszertudományok Kar Gazdaságtudományi Intézet, Mosonmagyaróvár, 2013. április 25. CD, p. 1–14 (ISBN 978-963-334-108-7)

Baranyai Zsolt – Kovács Zoltán – Vásáry Miklós (2013): Kapcsolati hálók elemzése a géphasználati együttműködésekben. In: (Georgikon Napok) (szerk.): A jövő farmja. 55. Georgikon Napok. Konferencia helye, ideje: Keszthely, Magyarország, 2013.09.26–2013.09.27. Keszthely: Pannon Egyetem, Georgikon Kar, Paper 6., pp. 455–469 (ISBN: 978 963 9639 53 9)

Szabó Gábor – Szabó G. Gábor (2014): A mezőgazdaság, ezen belül a szövetkezetek helyzetét meghatározó tényezők történelmi visszatekintésben. In: Schmidt R. – Bali Papp Á. (szerk.): XXXV. Óvári Tudományos Nap (Mosonmagyaróvár, Nyugat-magyarországi Egyetem Mezőgazdaság- és Élelmiszertudományi Kar, 2014. november 13.): A magyar és nemzetközi agrár- és élelmiszer-gazdaság lehetőségei. XXXV Óvári Tudományos Nap előadások és poszterek teljes anyaga CD-n. Mosonmagyaróvár: Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó, pp. 102–107. (ISBN: 978-963-334-194-0)

Szabó G. Gábor – Barta István (2014): A szövetkezeti és a korlátolt felelősségű társasági forma összehasonlítása a magyarországi termelői együttműködések fejlődésének sikere szempontjából. In: Kis Livia Benita, Lukács Gábor, Nagy Barbara, Tóth Gergely (szerk.): Évfordulók – trendfordulók Festetics Imre születésének 250. évfordulója: LVI. Georgikon Napok, Keszthely: Pannon Egyetem Georgikon Mezőgazdaságtudományi Kar, 2014. október 2–3., pp. 397–406.

Baranyai Zsolt – Dudás Gyula – Vásáry Miklós – Kovács Zoltán – Szabó G. Gábor (2014): A bizalom egyes dimenzióinak szerepe a magyarországi termelői szerveződések életében, In: Takácsné György Katalin (szerk.): XIV. Nemzetközi Tudományos Napok, Előadások és poszterek összefoglalói – 14th International Scientific Days, Summaries of presentations and posters: „Az átalakuló, alkalmazkodó mezőgazdaság és vidék” – „Changing, Adapting

Agriculture and Countryside". 264 p. Konferencia helye, ideje: Gyöngyös, Magyarország, 2014.03.27-2014.03.28. Gyöngyös: Károly Róbert Főiskola, pp. 129–136. (ISBN: 978-963-9941-75-5)

Baranyai Zsolt – Naárné Tóth Zsuzsanna – Vinogradov Szergej – Kovács Zoltán – Vásáry Miklós (2014): Van-e létjogosultsága a géphasználati együttműködéseknek a magyar mezőgazdaságban?: Üzemek géphasználati jellemzőinek elemzése. In: Takácsné György Katalin (szerk.): XIV. Nemzetközi Tudományos Napok, Előadások és poszterek összefoglalói – 14th International Scientific Days, Summaries of presentations and posters: „Az átalakuló, alkalmazkodó mezőgazdaság és vidék” – „Changing, Adapting Agriculture and Countryside”. 264 p. Konferencia helye, ideje: Gyöngyös, Magyarország, 2014.03.27–2014.03.28. Gyöngyös: Károly Róbert Főiskola, pp. 137–147. (ISBN: 978-963-9941-75-5)

Baranyai Zsolt – Szabó G. Gábor (2016): A bizalom tényezői a magyar mezőgazdaságban: egy felmérés tapasztalatai a Sholtes modell alapján. In: Nagy Zita Barbara (szerk.): LVIII. Georgikon Napok: Felmelegedés, ökolábnym, élelmiszerbiztonság. 462 p. Keszthely, Magyarország, 2016.09.29–2016.09.30. Keszthely: Pannon Egyetem Georgikon Kar, pp. 30–37. (ISBN: 978-963-9639-85-0)

## **KONFERENCIA ELŐADÁSOK**

Szabó G. Gábor (2013). Szövetkezés a modern európai élelmiszer-gazdaságban: elmélet és gyakorlat. „Együttműködési és társulási formák a jövő gazdaságában” XXII. Közgazdász Vándorgyűlés és Konferencia. Romániai Magyar Közgazdász Társaság, Nagyvárad, Partiumi Keresztény Egyetem, 2013. október 18–20.

Szabó G. Gábor (2013): Main conclusions of the 2011–2012 research project “Support for Farmers’ Cooperatives (SFC)” and its implications for Hungary. Előadás a “Transition in Agriculture – Agricultural Economics in Transition X” c. konferencián, Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences – Corvinus University, Budapest, 06–07. November, 2013

Gábor G. Szabó – Zsolt Baranyai – István Barta (2014): „Sustainability of Emerging Agricultural Co-operatives in the New Member States of the

EU: Hungarian Experience". Paper prepared for presentation for the 142nd EAAE Seminar, Growing Success? Agriculture and rural development in an enlarged EU. May 29–30, 2014, Corvinus University of Budapest, Budapest, Hungary, pp.1–18 (letölthető: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/170295/2/SzaboGGBaranyaiZsBartaIEAAESemBp2014Paper.pdf>)

Gábor G. Szabó – Miklós Vásáry – Zsolt Baranyai (2014): The role of trust in fruit and vegetable producer organisations – Case study from Hungary. Poster paper prepared for presentation at the EAAE 2014 Congress 'Agri-Food and Rural Innovations for Healthier Societies' August 26 to 29, 2014 Ljubljana, Slovenia, pp. 1–6. (letölthető: [http://ageconsearch.umn.edu/record/182935/files/SzaboetalEAAE2014\\_poster\\_paper\\_Final.pdf](http://ageconsearch.umn.edu/record/182935/files/SzaboetalEAAE2014_poster_paper_Final.pdf))

Szabó G. Gábor (2014): A szövetkezetek/termelői szervezetek sikerességének gazdasági és társadalmi feltételei, illetve akadályai Magyarországon az EU csatlakozás után. „A modern Erdély gazdasági jövőképe”: XXIII. közgazdász vándorgyűlés és konferencia. Romániai Magyar Közgazdász Társaság, Székelyudvarhely, 2014. október 17–19.

Gábor G. Szabó (2015): Economic and social prerequisites and constrains of co-operation among producers in the agri-food economy. Presentation for the Ph.D. workshop for Ph.D. students of University of Kaposvár, 17 April, 2015, Centre for Economic and Regional Studies, Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences (CERS IE-HAS), Budapest.

Szabó G. Gábor (2015): Az agrárium szereplői közötti szövetkezési és integrációs hajlandóságról készülő felmérés előkészítő munkája (NAK – MTA KRTK KTI együttműködés). Nemzeti Agrárgazdasági Kamara Szövetkezési integrációs és agrárgazdasági szolgáltatási országos osztályülés, Budapest, 2015. 04. 28.

Baranyai Zsolt – Kovács Zoltán – Szabó G. Gábor (2015): A morális kockázat és az együttműködési aktivitás összefüggései – empirikus tapasztalatok. MAKE 2015 Konferencia Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest, 2015. május 12.

Gábor G. Szabó – Zsolt Baranyai (2015): Survey among Hungarian agricultural producers on their cooperation activity. Presentation for „Transition in

Agriculture – Agricultural Economics in Transition XII” Workshop, November 25–26, 2015, Centre for Economic and Regional Studies, Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences (CERS IE-HAS), Budapest, Hungary

Szabó G. Gábor (2015): A nyugat-európai élelmiszer-gazdasági szövetkezés modellfejlődésének tanulságai. „Szövetkezet vagy szövetkezés?” Fialat Tudósok Estje a Doktoranduszok Országos Szövetsége Szervezésében. Szent István Egyetem, GTK Kari Tanácsterem, Gödöllő, 2015. december 7. (Megjegyzés: videofelvétel van)

Szabó G. Gábor (2016): Különböző bizalomkategóriák és –szintek dinamikus összefüggései: egy tranzakciós költség alapú menedzsment szempontú megközelítés lehetőségei élelmiszer-gazdasági együttműködések vizsgálatában. MAKE 2016 Konferencia, Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest, 2016. május 19.

Zsolt Baranyai – Gábor G. Szabó (2016): Obstacles to co-operation: some empirical experiences from Hungarian agriculture. ICA 2016 Almeria Research Conference: New Strategies for Co-Operatives, Universidad de Almería, Almería, Spain, 24–27 May 2016

Szabó G. Gábor (2016): A bizalom tranzakciós költség alapú dinamikus és komplex elméleti modellje és néhány gyakorlati következtetése az élelmiszer-gazdasági menedzsment részére.

LVIII. Georgikon Napok: Felmelegedés, ökolábnyom, élelmiszerbiztonság. Pannon Egyetem Georgikon Kar, Keszthely, 2016.09.29–30.

Gábor G. Szabó – Zsolt Baranyai (2016): Producer owned organisations/ co-operatives versus companies: choices of marketing channels in Hungarian agriculture. Presentation for Transition in Agriculture – Agricultural Economics in Transition XIII. Centre for Economic and Regional Studies, Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences (CERS IE-HAS), Budapest, November, 11–12, 2016.

Szabó G. Gábor (2016): Szövetkezetek az élelmiszer-gazdaságban. Herman Ottó Ünnep: Herman Ottó Konferencia Központ, 1223 Budapest, Nagytétényi út 190., 2016. december 14.

Gábor G. Szabó (2017): Co-operation in the food supply chain: some empirical experiences from the Hungarian agriculture. Presentation for DG AGRI Conference on 'The role of Interbranch Organisations (IBOs) in the food supply chain'. Commission building Charlemagne, rue de la Loi, 170, 1040 Brussels, March 24, 2017.

Szabó G. Gábor (2017): A szövetkezés, együttműködés jelentősége, akadályai és feltételei a mezőgazdaságban külföldi minták és egy magyarországi országos felmérés tapasztalatai alapján. ENSZ 17 Fenntartható Fejlesztési Célja (SDG) Magyarországi megvalósításának a lehetőségeit vizsgáló sorozat. 2. Cél: Véget vetni az éhezésnek, biztosítani az élelmiszerbiztonságot, javítani az élelmiszerellátást és előmozdítani a fenntartható mezőgazdaságot. Ökopolisz Alapítvány, Magnet Ház, Budapest, 2017. április 6.

Gábor G. Szabó – Zsolt Baranyai (2017): Macro- and micro-level factors of successful agricultural co-operation in a transition country: the case of Hungary. Presentation at the 91th Annual Conference of the Agricultural Economics Society, Dublin, 24–26 April 2017.

Szabó G. Gábor – Baranyai Zsolt (2017): A termelői együttműködés problémái, illetve sikerességének makro- és mikro-szintű feltételei a magyar élelmiszer-gazdaságban. VIII. FALUKONFERENCIA: „VÉGLETEK VIDÉKEN” az MTA KRTK Regionális Kutatások Intézete szervezésében. Regionális Könyvtár és Tudásközpont, Pécs, 2017. május 18–19.

Gábor G. Szabó – Zsolt Baranyai (2017): Different forms of cooperation in marketing channels: some results from a nationwide empirical survey among Hungarian agricultural producers. Presentation for International Co-operative Alliance Global Research Conference, 20–23 June 2017, University of Stirling.



*Az NKFI Alap (OTKA) által támogatott K105730 sz. kutatási téma zárókonferenciáján (MTK KRTK KTI, Budapest, 2017. június 16.) elhangzott előadások alapján készült tanulmányok tematikusan kötetbe szerkesztve.*

**A kötet szerzői:**

*Dr. Baranyai Zsolt*

*Dr. Benedek Andrea*

*Dr. Dudás Gyula*

*Erdeiné Dr. Késmárki-Gally Szilvia*

*Dr. Jámbor Attila*

*Kiss Konrád*

*Kovács Zoltán*

*Dr. Papp-Váry Árpád PhD*

*Rácz Katalin*

*Szabó Dorottya*

*Dr. Szabó G. Gábor*

*Prof. Dr. Szabó Gábor*

*Prof. Dr. Takács István*

*Dr. Takácsné Prof. Dr. György Katalin*

*Dr. Vásáry Miklós*

ISBN 978-615-5666-16-2



9 786155 666162



**AGROINFORM**