AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
http://ageconsearch.umn.edu
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

AZ INTEGRÁCIÓ ÜZEMGAZDASÁGI ÖSSZEFÜGGÉSEI

SZÉLES GYULA dr.

ÖSSZEFOGLALÁS

Az integráció fontos eszköze lehet a termékpálya különböző szakaszain tevékenykedő gazdasági szervezetek összefogásával, az agrártermékek versenyképessége előmozdítása révén, a jövedelmezőség növelésének. Hazai mezőgazdaságunk egy sikeresnek ítélhető időszakában, az 1970-1985. években, mind a termelés mennyiségi kibocsátásait, mind az erőforrások hatékonyságait tekintve, a jól szervezett és eredményesen működő integráció dinamizáló szerepet töltött be. Az 1988-90-es évektől kezdődően egy napjainkig elhúzódó tartós integrációs vákuum keletkezett, amely sokirányú közvetlen és közvetett gazdasági kapcsolata révén, termelési bizonytalanságot, piaci zavarokat idézett elő. Ez a folyamat ellentétes a fejlett agrártermeléssel jellemezhető országok, mindenek előtt az EU tagországaiban tapasztalható gyakorlattal, mivel ott egyre erőteljesebb a termékpályán működő gazdasági szervezetek együttműködése és összefogása.[1]

BEVEZETÉS

Hazai agrárökonómiai szakirodalmunk az elmúlt években számos új, főleg elméleti alapvetésű tanulmányokkal gazdagodott, amelyek az integrációs kapcsolatokat átfogóbb jellegű, szélesebb kitekintésben tárgyalták. Gondolok itt mindenek előtt *Fertő (1996)* munkásságára, továbbá az Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézetben készült tanulmányokra, amelyek közül *Szabó (1999)* a tejgazdaság, *Juhász (1999)* a zöldség-gyümölcs ágazatok vertikális kapcsolatait elemzik. A hivatkozott művek megítélésem szerint nagyon helyesen a vertikális koordináció fogalomrendszerét alkalmazzák, amelyben a szervezeti egyesülésen túl, fontos szerepet kap az ármechanizmus működésének vizsgálata, a nyílt piaci kapcsolatok feltárása, a kormányzati programok értékelése, a piaci intervenciók hatásainak tanulmányozása. A fejlett országok gyakorlatához kapcsolódóan így a termelés koordinációja kibővül, szinte szükségszerűen kiegészül a marketing különböző vertikális lépcsői harmonizálásának eszközeivel és módszereivel. Ezen alapuló gondolkodás racionalitást és komplexitást tükröz, mivel az értékképző folyamat nem áll meg a termelés befejezésénél (végtermék), hanem a disztribúciós csatornákon újabb hozzáadott értékkel gazdagodik. Ez utóbbi a piaci mechanizmusok működésével kapcsolatos költségeket jelenti, amelyek úgynevezett tranzakciós költségek formájában a következőkben jelentkeznek *(Szabó, 1999.)*:

[1] Az elhangzott előadás némileg bővített és szerkesztett változata.

I. keresési költségek,
II. tárgyalási (alku-) költségek,
III. ellenőrzési (monitoring) költségek,
IV. megállapodások betartásának költségei.

Az előzőekben kifejtettek ellenére a tanulmány szerzője nem leegyszerűsítési szándékból, hanem üzemgazdasági, ezen belül üzemszervezési megfontolásból kiindulva, az integrációt a termelői- és a feldolgozói szervezetek kapcsolatára vetítve vizsgálja, amelynek során kiemelt figyelmet fordít a mezőgazdasági termelés specifikumaira, a lekötött erőforrások, ezen belül is a sajátos forgóalap-igényére és a hatékonyságát befolyásoló tényezőkre.

AZ INTEGRÁCIÓ ÜZEMGAZDASÁGI ELŐNYEI

A tanulmányban alkalmazott integráció fogalmi meghatározása a következők szerint foglalható össze *(Juhász, 1999)*: „A felek kölcsönös gazdasági érdekein alapuló minimum egy évre szóló, de általában közép-, vagy hosszú távú szerződéssel szabályozott olyan együttműködés, amelyben az egyik szerződő fél (az integrátor) piaci és / vagy termelési biztonságot nyújt a másik szerződő félnek (az integráltnak), valamint különböző szolgáltatásokkal és / vagy finanszírozással segíti a mezőgazdasági tevékenységet végző magántermelőt, vagy gazdálkodó szervezetet".

Az integráció két lehetséges megjelenési formája:

Horizontális, amelynek keretében azonos termelőtevékenységet végző gazdasági szervezetek összefogása valósul meg. Ilyen jellegű együttműködésre szerveződtek a termelési rendszerek hazánkban 1970 éveket követően, amelyek különösen a gabonatermelésben és erre épülő tej-, tojás- és vágóállat-előállításban értek el kiemelkedő eredményeket. A siker közvetlen alapjául az szolgált, hogy egyfelől a termelési tényezőket összehangoltan, komplex módon fejlesztették (biológiai alapok, műszaki-technikai tényezők), másfelől ehhez kapcsolódó gazdasági feltételek (a többlettermék értéke fedezte a nagyobb termelési költséget, a deviza-hiteles pénzügyi konstrukció) előmozdították az erőforrások hatékony felhasználását.

Vertikális, ahol is a termékpályán egymásra épülő gazdasági szervezetek összefogása valósul meg úgy, hogy mindinkább előtérbe kerülnek a piacon megjelenő fogyasztói igények. Ilyen kapcsolatok jellemezték a hazai vágóbaromfi-termékpályát az 1970-85. években.

Az integráció üzemgazdasági előnyei a következőkben összegezhetők:

- Az integrált partner termelését segíti, megszervezi és/vagy koordinálja.
- A termeléshez szükséges forgóeszközöket a saját-, vagy a saját nevében felvett pénzintézeti forrásokból részben, vagy egészben megfinanszírozza.
- Az ilyen módon előállított terméket feldolgozás vagy továbbértékesítés céljából felvásárolja (fizetés szerződés szerint).
- Erdőgazdálkodás esetében erdészeti szakirányítási szolgáltatást teljesít.
- Az igénybevett támogatásokat és kedvezményeket az integráltnak továbbadja, illetve az elszámolás során azokat érvényesíti.

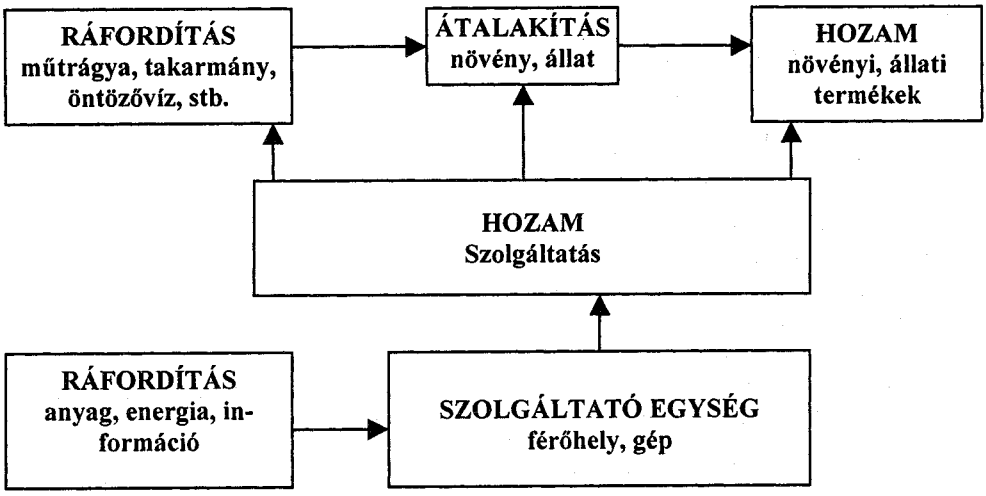
Az előzőekben felsorolt üzemgazdasági előnyök közül a megkülönböztetett figyelmet a forgóeszközök finanszírozására helyezzük a továbbiakban, mivel a mezőgazdasági termelés közismerten forgóalapigényes és ennek folyamatos biztosítása jelentős gazdasági áldozatvállalással jár.

AZ INTEGRÁCIÓ ÉS A FORGÓESZKÖZELLÁTÁS GAZDASÁGI ÖSSZEFÜGGÉSEI

A mezőgazdasági termelés sajátos forgóeszköz-szükséglete jól és szemléletes módon megjelenik az 1. ábrán, amely az agrármodell input-output rendszerét foglalja össze. Megállapítható, hogy mind a növényi és állati transzformációhoz, mind a termeléshez szervesen kapcsolódó szolgáltató tevékenység inputjaiban meghatározónak kell tekinteni a zavartalan forgóalap-ellátást, amelyet figyelembe véve a biológiai ciklusokhoz kötődő igényeket, csak bizonyos időben lehet felhasználni (just in time). Amennyiben tovább, főleg üzemgazdasági és szervezési megközelítésből vizsgáljuk a forgóeszközök csoportjait, még további, általánosan jellemző törvényszerűségeket lehet megállapítani.

1. ábra

AZ AGRÁRMODELL INPUT-OUTPUT RENDSZERE



Az összes eszköz 50-60%-a nagyobbrészt változó költség.

A mezőgazdaságban használt forgóeszközök főbb csoportjai:

Készletek
- Anyagok
- Árúk
- Készletekre adott előlegek
- Befejezetlen termelés és félkész termékek
- Késztermékek

Követelések

Értékpapírok

Pénzeszközök

A felsorolásban részletezettekből nyilvánvaló, hogy az a termeléshez és szolgáltatáshoz nélkülözhetetlen inputok (anyag, energia, öntözővíz, stb.) mellett a pénzértékben megjelenő (követelések, pénzeszközök, stb.) forgóeszközök igénye is jelentkezik. Az előzőekből is következik, hogy a mezőgazdasági termelés széles körű és összetett forgóalap ellátásának gazdasági terheit nem lehet kizárólag a termékpálya alapját jelentő termelői-gazdasági szervezetekre áthárítani, hanem a kapcsolódó feldolgozói és értékesítői tevékenységet

ellátóknak is részt kell vállalni. Ezzel segíthetik az integrátorok egyfelől a termékpálya különböző szakaszain működő gazdasági szervezetek összefogása révén a közös teherviselést, másfelől a termelői szférában működő vállalkozások krónikus finanszírozási helyzetének megkönnyítését.

Az előzőekhez kapcsolódva, még néhány argumentum kiemelése szükséges annak érdekében is, hogy a mezőgazdasági termelés sajátos forgóalap-ellátási és finanszírozási rendszere nemzetgazdasági szinten is méltányolt és megkülönböztető kezelésben részesüljön. Ezek a következők:

(1) Biológiai ciklusokhoz kötött.

(2) Növekszik az ipari eredetű eszközök (műtrágya, növényvédő szerek, energia, stb.) tömege, így kiszolgáltatott és kényszerpályán mozog egy input-árakban történő jövedelem-kivonással szemben (agrárolló tartós nyílása ezt jól alátámasztja).

(3) A forgóeszközök jelentős hányadát maguk termelik meg, például a tömegtakarmány bázis fontos részét képező, üzemi felhasználású szilázs, szenázs, széna stb. egyéb tartósított takarmányok. Ezek esetében, mivel az új termésig készletként, gyakran több hónapon keresztül tárolásra kényszerülünk, elmarad a forgalmi szakasz, amely a megtérülés szempontjából különösen figyelemre méltó.

A forgóeszközök megtérülését az üzemgazdaságtan mindig is az ökonómiai elemzés kiemelt területének tekintette. A megtérülés alapján az agrár termelési folyamatot két fő csoportba sorolja:

a/ *Zárt ciklusúnak* tekinti az olyan termény- és/vagy termék előállítást, amelynek során az inputok (a költségek) halmozódnak, megtérüléssel csak a termelési folyamat befejezésekor számolhatunk. A biológiai ciklusokból következően ez jellemző a növényi transzformációkra (például búza- és kukorica-termelés, stb.) amikor is árbevétel évente egy alkalommal jelentkezik. Hasonlóan elhúzódó a költségek megtérülése a vágóállat-előállításban, különösen a marhahízlalásra jellemző, de a sertéshízlalásban is 150-180 nap, míg a vágóbaromfi tekintetében lényegesen rövidebb, azonban a növénytermeléstől eltérően jól szervezet rotációk, állományforgók kialakításának a megtérülési szakaszok folyamatosabbá tehetők.

b/ *Nyílt ciklusúnak* nevezi azt a termelési folyamatot, amelynek működése során a költségek a felhasználással párhuzamosan, azzal szinte egyidőben megtérülnek, mint például a tej- és áru-tojás előállításban. Ez kedvezően segíti a gazdasági szervezetek likviditását azzal, hogy az árbevétel jól tervezhető, kiszámítható és a gyors megtérülés révén egységnyi mennyiségű forgóalap több termelési ciklusban felhasználható.

A gazdasági szervezetek gyakorlati termelése során ezek a zárt és nyílt ciklusú termelési folyamatok nem különülnek el élesen egymástól, hanem párhuzamosan, gyakran egymásra épülve, tevékenységüket kiegészítve kapcsolatban állnak. Például a szarvasmarha tenyésztésben a tejtermelés és vágómarha előállítás szerves kapcsolata említhető. Mind a zárt-, mind a nyíltciklusú termelési folyamatok kialakítása, az üzemi szerkezetbe történő illesztése tekintetében az integrációs kapcsolatok kiépítésének sokoldalú lehetősége számos gazdasági előnnyel járhat. Ennek következtében pozitív hatása az ár-jellegű, közvetett gazdasági előnye a nem-árjellegű (fizetési határidők) kapcsolatában egyaránt megmutatkozik.

Tradicionális és az egész termékpályára kiterjedő jó integrációs kapcsolat jellemezte hazánkban a cukor termelést amikor a feldolgozókhoz termelői háttér (célgazdaságok) kapcsolódott. Az élelmiszeripari vállalatok privatizációját megelőzően jól működő integrációs tevékenység jellemezte a húsipart, a söripart, zöldség- és gyümölcsfeldolgozóipart, a legutóbbi időkben a hűtőipar minősítheti a termelői szempontból is előnyös integrátornak.

AZ IGÉNYBEVETT ERŐFORRÁSOK ÉRTÉKÉVEL ARÁNYOS JÖVEDELEM

Az 1. ábrán bemutatott agrármodell input-output kapcsolata is meggyőzően igazolja azt, hogy a mezőgazdasági termelés forgóeszköz igényes, az összes eszközhöz viszonyított aránya 50-60%, amely főleg változó költségnek tekinthető. Néhány, főleg az állati eredetű termékelőállítási ágazatban (tojás-, vágóállat-termelés) az összes költség 70-75%-a éppen a forgóeszközök, legfontosabb csoportjához, a takarmányköltségekhez kapcsolódik. Még ennél is nagyobb a vágósertéstermelés forgóeszköz lekötése, mivel a hízóalapanyag előállítása (malac-nevelés) és a hízlalás takarmány-szükségletének biztosítása az összes termelési költség 80-85%-át jelenti. Az előzőekből következik azon alapvetőnek tekinthető gazdasági feltétel érvényesítése, amely szerint a jövedelem nem lehet tetszőleges, arányban kell lenni a lekötött és a termékelőállításhoz igénybe vett erőforrások értékével. Az üzemgazdasági elemzőmunkában az ilyen jellegű kalkulációkat a jövedelemigény meghatározásában kiterjedten használjuk.

A jövedelemigény meghatározásánál figyelembe kell venni annak két megjelenési formáját, tehát lehet

(1) *Objektív* jövedelem-igény, amelynek mértékét a mindenkor érvényben lévő gazdasági szabályozók (a hitel kamata, árak, támogatások, stb.) mintegy a termelői szervezetektől független módon meghatároznak.

(2) *Szubjektív* jövedelem-igény a vállalkozás kockázatáért, a termelés vezetésével irányításával együtt járó többletmunkáért elvárható anyagi elismerés.

Az előzőekben kifejtettek alapján, figyelembe véve az állati eredetű termékelőállítás, nagy forgóeszközigényét, kalkulációt végeztünk 5-5 tej és vágósertéstermelő gazdaság 2002. évi adatai felhasználásával a forgóalap-arányos jövedelemigény megállapítására, amelynek eredményeit a továbbiakban közöljük.

Tejtermelésben: 100 tehénre vetített forgóeszköz-lekötés 65-70 millió Ft.

1 l tejre számított jövedelemigény forgóeszköz alapján 12-13 Ft/l az összes erőforrás alapján 15-18 Ft/l

Vágósertéstermelésben: 100 kocára vetített forgóeszköz lekötés 44-46 millió Ft.

1 kg élőtömegre számított jövedelemigény forgóeszköz alapján 22-25 Ft/kg, az összes erőforrás alapján 26-30 Ft/kg.

A jövedelmezőséget jelentősen befolyásoló forgóeszköz-ellátási és finanszírozási feladatok eredményes megoldását hatékonyan segítette hazai mezőgazdaságunkban az 1970-es évek második felétől kibontakozó integráció, amely a nagyüzemek és a kistermelők között valósult meg. *Magda (2003)* szerint az integrátor az alapanyaggal történő ellátáson túl a termelési folyamat minden mozzanatának szaktanácsadását és a piac megszervezését is biztosította. Kiemeli, hogy a különféle integrációkban mintegy 800 ezer család vett részt, amelyben az érdekkapcsolatok szerepe meghatározónak bizonyult. Ezek együttes hatásai eredményezték a vidéken élő népesség foglalkoztatását, a falvak gyarapodását és az ott élő lakosság életviszonyainak jelentős javulását. Megítélése szerint az integrációs, kooperációs, koordinációs törekvések és szervezetek segíthetik jelenleg is a többszektorú magyar mezőgazdaság versenyképes pályára állítását. Kiemelten hangsúlyozza, hogy a jelenlegi elaprózott, dekoncentrált birtokszerkezeten alapuló kistermelés (1-2 hektár termőterület, 2-3 számos-állat) sok tekintetben hasonlít a már említett időszak gazdálkodási körülményeihez, amelyet még fokozottabban megterhel a kistermelői tudás- és tőkehiány egymással összefüggő sajátos problémája. A napjainkra jellemző megoldásra váró és az egész agráriumra kiterjedő elemzések alapján megállapítja, hogy „hiányoznak a hosszú távú integrációs lehetőségek, külö-

nösen igaz ez az élelmiszeriparban és kereskedelemben túlsúlyos külföldiek" hozzáállására./5/

TARTÓS INTEGRÁCIÓS VÁKUUM ÉS PIACI ZAVAROK

Az előzőekben már utaltunk arra, hogy a hazai mezőgazdaság sikeresnek minősíthető időszakában, az 1970-1985. években, mind a termelés mennyiségi, kibocsátásait, mind az erőforrások hatékonyságát tekintve, a jól szervezett és eredményesen működő integráció dinamizáló szerepet töltött be az egész agrobusinessben. Az 1988-90-es évektől kezdődően viszont egy napjainkig elhúzódó tartós integrációs vákuum keletkezett, amely sokirányú közvetlen és közvetett gazdasági kapcsolata révén termelési bizonytalanságot, piaci zavarokat idézett elő. Ennek legfontosabbnak ítélhető okai a következőkben foglalható össze:

Megközelítően *másfél évtized alatt nem készült olyan világos és átlátható agrárstratégia*, amelynek megvalósításához mobilizálhattuk volna a hazai erőforrásokat és végrehajtása egységes, az egész társadalmat mozgósító nemzeti összefogás keretében realizálódna. Ennek a programnak fel kellene vállalnia a magyar vidék jövőjéért, több millió ember sorsáért, életminőségének javításáért érzett mélységes felelősséget. Ezért is megtévesztők, társadalmi szinten különösen veszélyesek és félrevezetők azok a megnyilatkozások, amelyek a mezőgazdaság teljesítményét csupán a GDP-hez történő egyre csökkenő hozzájárulása kapcsán mérik. Itt és most sokkal többről van szó. A realitások igazolására példaként idézzük Hollandia helyzetét. *Fehér-Neszmélyi (2003)* közlése szerint a 2000. évi adatok alapján a GDP 3%-a származik csak a mezőgazdaságból, viszont az agrárgazdasági szektor magába foglalja a hazai és a külföldi eredetű élelmiszeripari, továbbá nem élelmiszeripari célra előállított agrártermékek termelését, feldolgozását és forgalmazását. Az ilyen módon értelmezett "agrobusiness" állítja elő a GDP 12%-át és foglalkoztatja a munkaképes lakosság 10%-át.(2) Az Észak-Amerikai Egyesült Államok és Franciaország után Hollandia a harmadik legnagyobb exportőre az élelmiszeripari és mezőgazdasági termékeknek. Az agrártermékek mintegy háromnegyedét külföldre szállítják, ennek értéke 39 milliárd euró. Összehasonlításként ez megközelítően megegyezik a magyar nemzetgazdaság összes külgazdaságban realizált teljesítményével, exportárualapjának értékével. A holland agrárgazdaság teljesítményében meghatározónak tekinthető a jól működő és évtizedes tradíciókra épülő integráció, az összefogás széles köre. Ezt igazolja például az, hogy a szövetkezetek útján értékesítik a a mezőgazdasági termékek 51%-át ezen belül a gyümölcs 85%-át, a tej 84%-át, a zöldség 67%-át, a gabona 65%-át, a cukorrépa 63%-át.

Az előzőekből is következik, hogy az agrárstratégia fontos területének kell tekinteni a kiszámítható gazdasági szabályozók komplex eszközrendszerének kialakítását, a termelési biztonságot, a mezőgazdaság sajátosságaihoz igazodó (főleg forgóalap jellegű) finanszírozás és tőkehatékonyság feltételeinek megteremtését.

A vertikálisan egymásra épülő fázisok diszharmóniája, amely legáltalánosabban a következő főbb területeken jelentkeztek és kedvezőtlenül befolyásolták az eredményes működés lehetőségeit:

(1) kereslet-kínálat összhangja;
(2) mennyiségi-minőségi feltételek;
(3) idő és térbeli összehangolás.

Zavarok mutatkoztak az ár- és nem-ár jellegű kapcsolatokban. Az árral összefüggő kérdéseket alapvetően a szerződésekben rögzítik, de gyakran előfordultak önkényes szerződésmódosítások, főleg a beszállítókat érintő kedvezőtlen konzekvenciákkal. Mindezek a kereslet-kínálat hullámzásának, a

mennyiségi-minőségi feltételek változásaira vezethetők vissza, amelyek főleg a gyorsan romló, rövid szavatossági idővel jellemezhető termékek (tej- és termékei, friss zöldség-gyümölcs) esetében fordultak elő. *A nem-árjellegű* kapcsolatokban legáltalánosabban a fizetési határidők eltolódása jelentkezett, de főleg a nagy alkupozícióval rendelkező, leginkább kereskedői láncok polcpénz, listázási díj, akciós hozzájárulási költségek áthárításával növelték a szállítók gazdasági terheit.

A felsorolt tényezők mellett még más körülmények is hozzájárultak ahhoz, hogy tartós bizalmi válság alakult ki a *szállítók – vevők* kapcsolatában.

A piacon a termelők alkupozíciója és érdekérvényesítési lehetősége gyenge, tehát erősíteni kell mielőbb az összefogást.

A tőkehiány leginkább két területen okoz gondokat, először a műszaki fejlesztés kapcsán a korszerűsítést gátolja, amely a minőség javításának elmaradása révén rontja a versenyképességet, ezzel együtt az árbevétel tömegének alakulását. A másik terület a forgóeszköz-finanszírozásában felvetődő problémák során jelentkezik, amelyről az agrármodell elemzése kapcsán már részletesen szóltunk.

A tőkekivonás, lényegét tekintve egy gazdasági kényszerintézkedés, amelyre a tőkehiány következtében a gazdasági szervezetek bizonyos szorító helyzetekben, más megoldás hiányában kényszerülnek. Gazdasági megközelítésben az állatlétszám csökkenését alapvetően egy kényszerű termelői tőkekivonásnak kell minősíteni. A gazdasági szervezetek nagy része ugyanis a tenyészállatok értékesítésével tudja fizetőképességét fenntartani, ezek árbevétele szolgált a munkabér és járulékainak, továbbá főleg a rövidlejáratú forgóeszközhitelek fedezetére *(Széles, 2002)*.

Az előzőekben említett finanszírozási gondok, valamint az előbb részletezett, a vertikálisan egymásra épülő fázisok, diszharmóniája következtében az integrátorok is bizonyos lépésekre, reflexiókra kényszerültek, amelyek fontosabb területei az alábbiakban összegezhetők:

– A jövedelemnövelés érdekében piaci pozícióik erősítésére törekvés.

– A minőséghez kapcsolódó biológiai alapok megszerzése.

– Gazdasági szempontból optimális méret kialakítása.

– Tőkeforrások növelése.

– Tulajdonszerzés a termékpálya bizonyos szakaszain, főleg az alapanyag előállítás fázisában.

Az agrárstratégia hiánya az integrátorok tevékenységét is kedvezőtlenül érintette, a tőke-hiány, a tartós finanszírozási gondok, főleg a forgóeszközök megelőlegezése és utólagos elszámolása mind súlyosabb gazdasági terheket jelentettek számukra. A külföldi tulajdonba került élelmiszeripari vállalatok alapvetően profitnövelő érdekeltésgre törekedve, nem vállalkoztak gazdasági áldozattal járó termelői integrátori feladatokra. Helyette kapacitásaik kihasználása, a fix költségek csökkentése és versenyképességük megőrzése érdekében alapanyagot importáltak (vágósertés) feldolgozásra, amely gazdasági előnnyel járt részükre, mivel a hazai felvásárlási árnál olcsóbban tudták beszerezni. Az említettek mellett ugyancsak a vágósertés – termékpályán mind a hazai, mind a külföldi befektetők érdekeltségéhez kapcsolódóan termelői tulajdonszerzési törekvések tapasztalhatók (volt nagyüzemi hizlaldák megvásárlása). Gazdasági szempontból megítélve, bizonyos integrátori védekezési reflexnek is tekinthetők ezek a lépések, egyfelől azért, mivel a biológiai alapok megszerzésével növelhetik a jobb minőséget (SEUROP minősítés) a nagyobb húskihozatalt, ellentétben a kistermelői eredetű, gyengébb minőséggel, másfelől azért, mert a koncentrált, korszerű hízlalási technológiákon képződött extra-profitot és megszerezhetik ezáltal.

Az előbbiekben már utaltunk arra, hogy a tartós integrációs vákuum következtében piaci zavarok keletkeztek, amelyek leginkább a tejgazdaság helyzete szolgálhat kézenfekvő példaként.

A hazai tejágazat a 2002. év nyarán került feszültségekkel terhelt, válságos helyzetbe, amely éppen az EU csatlakozás kapujában megoldására váró ellentmondásokat hordoz. Megnyilvánul ez abban, hogy egyfelől az EU csatlakozási tárgyalásokon az általunk igényelt és kívánatosnak tartott 2,8 milliárd l tejtermelési kvótától még igen messze vagyunk, másfelől viszont a 2002. év végén várható 2 milliárd megtermelt tejet sem tudjuk megfelelően kezelni, mintegy 400 millió l tejet nem lehet értékesíteni. Ugyanakkor az előrejelzések szerint a tejtermelő állomány csökkenése és a belső fogyasztás növekedése következtében a 2008. évben Magyarországon tejhiány várható. Még rémálomnak is rossz arra gondolni, hogy egyrészt az EU országainak tejfeleslegét itt vezetnék le, másrészt tovább erodálódnának hazai, tejtermelésre alkalmas erőforrásaink (gyepek, vidéki munkaerő stb) az előzőekben feltárt ellentmondásokkal terhelt helyzet a hazai tejtermelési szakágazat sajátosságaival függ össze. Ennek kapcsán célszerű áttekinteni a hazai tejpiaci szereplők összetételét, amely a 1. táblázaton szemlélhető.

1. táblázat

A tejtermelők részesedése a tejpiacból Magyarországon 2001-ben

Tehenek száma	Gazdaságok száma	Gazdaságok megoszlása tehénlétszám szerint	Termelt tej	Termelt tej szerinti részesedés
1-10	22 000	83	134	8
11-100	3 450	13	66	3
101-300	38	1	200	9
301 felett	800	3	1 650	80

Forrás: Tej Terméktanács

Az 1. táblázat adatai alapján a következők állapíthatók meg.

(1) Több mint 26 ezer tejtermeléssel foglalkozó gazdaságból 22 ezer kicsinek minősíthető, amelyek a becslések szerint 100-120 millió tejet adnak el házaknál, ugyanakkor nagy számuk ellenére csak 130 millió l-t értékesítenek a feldolgozóknak.

(2) A piacra került tej 80%-át a 301-nél nagyobb tehénszámmal rendelkező termelők állítják elő.

A jelenleg is meglévő 400 millió l tejfelesleg levezetéséhez a Tej Terméktanács szerint mintegy 5,1 milliárd Ft többlet szükséges, amelynek fedezése kormányzati, termelői, feldolgozói együttes szerepvállalást igényel. Mindezen intézkedések csak átmeneti válságkezelésnek minősíthetők, amely nem helyettesíthető az ágazat hosszú távon érvényesíthető stratégiájának kidolgozásával, amelyhez alapelveknek a következők tekinthetők:

(1) Tovább szükséges javítani a tej minőségét, noha a jelenleg előállított tejnek már 86%-a sorolható az extra kategóriába.

(2) A jelenleg hazai folyadékalapú tejtermékfogyasztási színvonalunk fele az EU országai átlagának. Növelni célszerű a fizetőképes keresletet, főleg a sajtfogyasztás tekintetében.

(3) Hatékonyabb intézkedéseket indokoltak hozni a tehénállomány további csökkenésének megakadályozása érdekében.

(4) Megfelelő ár- és támogatási rendszer bevezetésével javítani szükséges a vágómarha-előállítás jövedelmi viszonyait, ezzel is ösztönözni a kistermelői gazdaságokat a húshasznú keresztezések révén az állomány hústermelésre történő átállítására.

Az előzőekben, a holland példa kapcsán már utaltunk arra, hogy a jól funkcionáló, sikeres integráció meghatározónak tekinthető amelynek fontos eleme, a termeléshez szervesen kapcsolódó értékesítésben megvalósuló együttműködés. Erre jellemző adatokat ismertetünk a 2. táblázatban, amely az Európai Unió tagországaiban a főbb mezőgazdasági termékek értékesítési megoldásait mutatja.

2.táblázat

Mezőgazdasági termékértékesítés aránya az EU tagországaiban 1995

(M.E.: %)

Megnevezés	Szerződéses termeltetésben	Szövetkezeti vállalkozásokon keresztül
SERTÉSHÚS	58	41
BAROMFIHÚS	78	37
TOJÁS	42	27
TEJ	66	70
CUKORRÉPA	100	48

Forrás: Szabó M. 1999. AKII.

Az ismertetett adatok mellett az külön is figyelmet érdemel, hogy a tejértékesítés tekintetében a szövetkezetek aránya a következő országokban 96-100% részesedéssel szinte meghatározónak minősíthető: Dánia, Írország, Finnország, Svédország és az Egyesült Királyság.

FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

(1) Csete László – Horn Péter – Papócsi László: Integráció az agrárgazdaságban. Gazdálkodás, Budapest, 1996. 5. sz. – (2) Fehér István – Neszmélyi Athéné: A holland agrárintézményi rendszer működése és tanulságai. Gazdálkodás, Budapest, 2003. 2.sz. (3) Fertő Imre: A vertikális koordináció a mezőgazdaságban. Közgazdasági Szemle, Budapest, 1996. november – (4) Juhász Anikó: A vertikális kapcsolatok változásai a zöldség-gyümölcs ágazatban. Agrárgazdasági Tanulmányok, Budapest, AKII 1999. 10. sz. – (5) Magda Sándor: A magyar mezőgazdaság az Európai Uniós csatlakozás küszöbén. Gazdálkodás, Budapest, 2003. 6. sz. különkiadás – (6) Szabó Márton: Vertikális koordináció és integráció az Európai Unió és Magyarország tejgazdaságában. Agrárgazdasági Tanulmányok. Budapest, AKII 1999. 9. sz. – (7) Széles Gyula: Állattenyésztésünk főbb feszültségpontjai gazdasági megközelítésben. Tejgazdaság, Budapest, 2002. 2. sz.

CORRELATION BETWEEN BUSINESS MANAGEMENT AND INTEGRATION

By:
Széles, Gyula

Integration may constitute an important tool of the increase in profitability by means of the collaboration of economic organisations operating in diverse sections of the product channel, due to the promotion of the competitiveness of agricultural products. In 1970-1985, a period during which Hungarian agriculture could be considered successful in respect of both the output of products and the efficiency of resources, well-organised and successfully working integration had played a dynamifying role. However, since 1988/90 a permanent vacuum of integration has taken place, which is still lasting, and causes uncertainty in production and anomalies in marketing due to manifold direct and indirect economic causes. This process is inconsistent with practices taking place in countries where agricultural production is highly developed, above all in EU member states, where the co-operation and collaboration of all operators of the product channel is becoming more and more intense.