



SZENT ISTVÁN EGYETEM
GÖDÖLLŐ

**ZÖLDSÉG-GYÜMÖLCS TERMELŐK
EGYÜTTMŰKÖDÉSE, A TÉSZ-EK ÉRTÉKESÍTÉSI ÉS
GAZDASÁGI HELYZETÉNEK VIZSGÁLATA**

Doktori (PhD) értekezés tézisei

Készítette:
Horváth Zoltán

Gödöllő
2010.

A doktori iskola megnevezése:

Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola

tudományága:

Gazdálkodás- és szervezéstudományok

vezetője:

Dr. Szűcs István
MTA doktora, egyetemi tanár
Doktori iskola vezetője

témavezető:

Dr. Takácsné dr. habil György Katalin
egyetemi docens
SZIE, Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar
Vállalatgazdasági és Szervezési Intézet

.....
Az iskolavezető jóváhagyása

.....
A témavezető jóváhagyása

Tartalom

| | |
|--|----|
| 1. A TÉMA AKTUALITÁSA, CÉLKITŰZÉSEK..... | 4 |
| 1.1. Célkitűzések..... | 4 |
| 1.2. Hipotézisek..... | 5 |
| 2. ANYAG ÉS MÓDSZER..... | 6 |
| 2.1. Kistermelők vizsgálata..... | 6 |
| 2.2. TЭСZ-ek vizsgálata..... | 6 |
| 2.3. Kereskedők és beszállítói kapcsolatának vizsgálata..... | 7 |
| 3. EREDMÉNYEK..... | 8 |
| 3.1. Önálló kistermelők gazdálkodása..... | 8 |
| 3.1.1. A termőterület nagysága és az értékesítési csatorna összefüggései..... | 8 |
| 3.1.2. Tárolás, támogatás, hitelfelvétel..... | 9 |
| 3.1.3. Együttműködés..... | 10 |
| 3.2. Termelői Értékesítő Szervezetek gazdálkodása..... | 10 |
| 3.2.1. TЭСZ-ek által bonyolított forgalom..... | 11 |
| 3.2.2. Előzetes és végleges elismeréssel rendelkező szervezetek közötti különbség..... | 11 |
| 3.2.3. Az előzetes elismeréssel rendelkező szervezetek csoportosítása..... | 14 |
| 3.2.5. Az elismerést elvesztő szervezetek vizsgálata..... | 16 |
| 3.2.6. Jövőre vonatkozó becslések..... | 17 |
| 3.3. Kereskedői értékelés..... | 19 |
| 3.3.1. Beszállítói kapcsolatok..... | 19 |
| 3.3.2. A beszállítók minősítése..... | 20 |
| 3.3.3. A beszállítók legfontosabb tulajdonságai..... | 20 |
| 3.3.4. A kereskedői igények..... | 21 |
| 3.3.5. Megfelelési mutatószám..... | 21 |
| 3.4. Új és újszerű eredmények..... | 23 |
| 4. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK..... | 24 |
| 5. AZ ÉRTEKEZÉSHEZ KAPCSOLÓDÓ TUDOMÁNYOS KÖZLEMÉNYEK..... | 27 |

*Egyedül a legnagyobb erő sem tehet mindent,
mondhatnám, nem tehet sokat: egyesített erőknél
pedig a lehetetlennek látszó is gyakran lehetséges.*

Mit ér egy csepp víz?

*De milliomonként egyesült cseppek
megdöbbentő erőt fejtenek ki.*

(Kölcsey Ferenc: Parainesis Kölcsey Kálmánhoz)

1. A TÉMA AKTUALITÁSA, CÉLKITŰZÉSEK

Az Európai Unió csatlakozásra való felkészülés alapvető változásokat hozott a zöldség-gyümölcs ágazatban. Ezeket a változásokat azonban nem csak az Unió szabályozások, hanem a piaci folyamatok is indokolták. A kertészeti ágazatokban különösen fontos szerepük van a kisgazdaságoknak, köszönhetően többek között a korábban kialakult háztáji gazdaságoknak, a nagy élőlétszámúknak, valamint a területegységre eső magas termelési értéknek. A kereskedelmi láncok megjelenése, a nagybani piacok térvesztése révén a kereslet koncentrálódása miatt az összességében jelentős áruállal rendelkező kistermelőknek is komoly összefogásra volt szükségük. E nélkül a termelők nagy része kiszolgáltatott szereplője a piaci viszonyoknak, és csak passzív tagjai a vertikális koordinációnak. Pedig az ágazat szereplői komoly lehetőségekkel rendelkeznek, tevékenységüket a gazdasági racionalitás alapján bővíthetik, köszönhetően annak, hogy nincsenek termelési kvóták, a megtermelt áru korlátozás nélkül forgalomba hozható, amennyiben a minőségi előírásoknak megfelel. A termékek többségénél nem alakultak ki a termelői tulajdonú, illetve termelői ellenőrzésen alapuló nagybani értékesítés feltételei, a jövedelmező gazdálkodás alapjai. Hiányzik egy magasabb rendű szervezethez a természetben, és ezzel összefüggésben az értékesítésben is. A kertészeti termékpályák vertikális koordinációja alacsony szintű, egyirányú, melynek termelői oldalról megszervezett korszerűbbé válásával az ágazatok versenyképessége, a termelők gazdálkodási és jövedelmi helyzete igen jelentős mértékben javítható.

A kisgazdaságok fejlődésének, ágazati méretük növelésének, gazdálkodásuk korszerűsítésének legfőbb akadályai az értékesítési nehézségek, a biztos felvevőpiac hiánya. Az értékesítési gondok termelői oldalról történő megoldása csak együttes fellépéssel lehetséges, melynek egyik legfontosabb formája, a Termelői Értékesítő Szervezetek (TÉSZ). Az Európai Unióhoz való csatlakozásra való felkészülés egyik legfontosabb feladata volt az ágazatban a TÉSZ-ek minél nagyobb számban történő megalakítása és gazdálkodásuk elősegítése. A termékpálya átalakulása, a fogyasztói magatartás megváltozása, ezáltal a kiskereskedelmi láncok gazdasági súlyának megnövekedése miatt a kínálati oldalhoz tartozó termelők a csatlakozás követelményei nélkül is integrációs kényszerbe kerültek. Az, hogy ennek legfontosabb formája a TÉSZ-ek lettek, elsősorban az Unió szabályozásának köszönhető.

A termelői integráció jelentős fejlődésének jelenlegi legfontosabb, még mindig sokszor hiányzó követelménye az egymás iránti bizalom. Nagyon lassan indult meg a folyamat, mert sokan még mindig a hajdani termelősövetkezettel azonosítják az új típusú szervezeteket, ezért viszolyognak tőle, a termelők egymás iránt is bizalmatlanok, a közös értékesítés lehetetlen, mert mindenkinek meggyőződése, hogy ő maga tudja a legjobban eladni a megtermelt áruját.

1.1. Célkítűzések

A magyarországi zöldség-gyümölcs ágazatban az elmúlt évtizedben lezajlott vertikális és horizontális integrációs folyamatok értékelése, a jövőbeli trendek előrejelzése, és ezek lehetséges befolyásolása az ágazat versenyképességének és a termelői réteg piaci pozíciójának erősítése érdekében.

A vertikális integráció és koordináció fogalmának pontos körülhatárolása, a horizontális együttműködés formáinak és motivációinak bemutatása.

A kertészeti ágazatban az elmúlt évtizedben lezajlott integrációs folyamatok bemutatása, a termelői együttműködések megvalósult és lehetséges módjainak új összefüggésben történő bemutatása. Az együttműködések különböző szintjeinek elkülönítése, a benne résztvevők jellege és motivációja, az együtt végzett tevékenység tartalma és célja, az információszerzés módja és a kialakított szervezeti forma szerint.

Önálló kutatásom három nagyobb egységre különíthető el, a termékpálya minél nagyobb tartományának vizsgálata érdekében.

A TЭСZ-ek megjelenésével az árutermeléssel foglalkozó kistermelők termelési, értékesítési gyakorlatában bekövetkezett változások bemutatása.

Az előzetes és végleges TЭСZ elismeréssel rendelkező szövetkezetek és gazdasági társaságok vagyoni, jövedelmi helyzetének, életképességének, a termékpályán elért jelentőségüknek jellemzése.

A különböző elismerésű csoportok között fennálló különbségek feltárása, annak érdekében, hogy a végleges elismerési feltételeknek való megfelelés pénzügyi mutatók felhasználásával modellezhető és előre jelezhető legyen.

Az előzetes elismerésű szervezetek minősítése abból a szempontból, hogy az egyes években jellemző vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetük függvényében mennyire alkalmasak a végleges elismerésre.

Egy rövid nemzetközi kitekintéssel a hazai szervezetek adatainak egy sikeres spanyol szövetkezet adataival való összehasonlítása.

Az elismerést elvesztő és megtartó szervezetek közötti legfontosabb különbségek feltárása. Előrejelzések készítése a TЭСZ-ek jövőbeli helyzetére, gazdasági erejükre vonatkozóan.

Annak feltárása, hogy a különböző nagyságú kiskereskedők és feldolgozók milyen beszállítókkal állnak kapcsolatban, milyen tényezők alapján választják ki beszállító partnereiket, milyen követelményeket támasztanak velük szemben, és hogyan értékelik őket.

1.2. Hipotézisek

1. A TЭСZ-ek megjelenése kimutathatóan befolyásolta a kistermelők gazdálkodását, értékesítési csatornáit.
2. A TЭСZ-ek gazdasági ereje és alkupozíciója folyamatosan nő.
3. Az előzetes és végleges elismerésű szervezetek közötti különbség pénzügyi mutatók felhasználásával modellezhető.
4. A TЭСZ-ek a végleges elismerésnek való megfelelés és a hosszú távú eredményes működés alapján minősíthetők.
5. Az elismerést elvesztő és megtartó szervezetek közötti különbség pénzügyi mutatók felhasználásával modellezhető.
6. A zöldség-gyümölcs forgalom 40%-át a TЭСZ-ek bonyolítják három éven belül.
7. A TЭСZ-ek jobban meg tudnak felelni az értékesítési partnerek követelményeinek, mint más beszállítók.

2. ANYAG ÉS MÓDSZER

2.1. Kistermelők vizsgálata

A kistermelői réteg elemzéséhez szükséges adatok két kérdőíves felmérésből származnak, amely során a kérdéseket 160 db véletlen módon kiválasztott termelőnek küldtem el Szabolcs-Szatmár, Hajdú-Bihar és Csongrád megyében 2000-ben, majd ugyanezt a felmérést megismételtem 2004-ben. A termelők címeit a helyi kertbarát körök közreműködésével kaptam meg, a kiválasztásnál fontos szempont volt, hogy az összehasonlíthatóság miatt elsődlegesen zöldségtermelők legyenek, és a megkérdezettek között szabadföldi termeléssel és hajtatással foglalkozók is szerepeljenek. A megkérdezettek körét termőterület alapján nem tudtam szelektálni, mert erre vonatkozó adat nem szerepelt a részemre megküldött címlistában. A kiküldött kérdőívekből 41% illetve 62% érkezett vissza értékelhetően. A hiányosan visszaérkezett kérdőívek száma 19 (12%) illetve 8 (5%) volt. Az első időpontban értékelhető választ adók 91%-a válaszolt a második időpontban is értékelhetően.

A kérdőívben a gazdálkodási formára, a termelés volumenére, az értékesítés módjára, a termelés és az utómunkálatok során felmerülő problémákra, az anyagi források megszerzésének lehetőségére, illetve az együttműködési hajlandóságra kérdeztem rá. A feldolgozás során egyváltozós elemzéseket, valamint a mélyebb összefüggések feltárásához keresztábra-elemzést végeztem.

2.2. TÉSZ-ek vizsgálata

A termelői együttműködés révén létrejött szervezetek (TÉSZ) elemzéséhez teljes körű mintát használtam, tehát valamennyi előzetes vagy végleges elismeréssel rendelkező, illetve az elismerést elvesztő TÉSZ adatait felhasználtam. A szükséges adatokat részben közvetlenül a TÉSZ-ek vezetőitől, részben a Igazságügyi és Rendészeti Minisztérium Céginformációs és az Elektronikus Cégeljárásban Közreműködő Szolgáltatástól szereztem be. Egy rövid nemzetközi kitekintés céljából a spanyol Agrosol szövetkezet 2004 és 2005 évekre vonatkozó adatait használom, melyet a szervezet vezetői küldtek el számomra.

Az összegyűjtött adatok felhasználásával mérlegelemzést végeztem, azokat a mérlegadatokat használtam fel, melyek az elismerési követelmények ismeretében legjobban jellemzik a vállalkozások vagyoni és jövedelmi helyzetét.

A TÉSZ-ek gazdálkodását jellemzően, és a későbbi elemzések megalapozásaként meghatároztam a fontosabb pénzügyi mutatókat minden egyes szervezetre, valamint a TÉSZ-ek összességére vonatkozóan. A kiugró értékek meghatározását a standardizált értékek képzésével végeztem, annak meghatározását, hogy pénzügyi mutatószámok alapján előre lehet-e jelezni, hogy egy előzetes elismeréssel rendelkező szervezet elnyeri-e a végleges elismerést, illetve a két csoport között fennálló legfőbb különbségek azonosítását binominális logisztikus regresszióval végeztem. Az előrejelzés, illetve a különbségek megállapításához az előzetes elismeréssel rendelkező szervezetek 2007-es adatait, míg a végleges elismeréssel rendelkezőknél a minősítés odaítélését megelőző gazdasági év adatait használtam fel. A tartós fennmaradás modellezése érdekében csak azoknak a szervezeteknek az adatait vettem figyelembe, melyek 2008-ban még elismeréssel rendelkeztek.

Az előzetes elismeréssel rendelkező szervezetek elemzéséhez klaszterelemzést használtam. A klaszterképzés alapjául a logisztikus regresszió segítségével meghatározott Z_{elism} modellt használtam, amit kiegészítettem a modellekbe választott mutatók (és az elismerési feltételek) alapján legfontosabbnak ítélt, méretet kifejező két tényezővel, az értékesítés nettó bevételével és az összes eszközértékkel.

Az elismerés elvesztő és fenntartó szervezetek között fennálló különbségek meghatározásához ebben az esetben is logisztikus regresszióelemzést használtam. Az elismerést elvesztő szervezeteknél az utolsó olyan év adatait vettem alapul, mely végén az adott szervezet még előzetes elismeréssel rendelkezett, és azokat az előzetes elismeréssel rendelkező azon szervezetek 2004-es adataiból képzett mutatókkal hasonlítom össze, melyek 2005-ben nem veszítették el az elismerést, és nem is szűntek meg.

A jövőre vonatkozó becslések meghatározásához lineáris és exponenciális trendszámítást végeztem, amely során azt a függvényt igyekeztem meghatározni, amelytől a tényleges értékek a legkisebb mértékben térnek el, azaz a trend értékét egy matematikailag definiálható függvénnyel helyettesítem.

2.3. Kereskedők és beszállítói kapcsolatának vizsgálata

A keresleti oldalról történő elemzéshez szükséges adatok és vélemények megszerzése érdekében 2007 nyarán 150 db kérdőívet juttattam el önálló zöldség-gyümölcs beszerzéssel rendelkező kiskereskedelmi és feldolgozó egységek részére, melyek kiválasztásánál a legfőbb szempont a változatos méret volt. Így szerepeltek közöttük nagy alapterületű szuper- és hipermarketek, országos lefedettséggel rendelkező láncok, konzervgyárak, önálló élelmiszer üzletek, illetve kis zöldségboltok is. Az értékelésre került kérdőívek száma: 133. A kérdőívben egyrészt a beszállítók számára, típusára és azok minősítésére, tipikus előnyeikre, hátrányaikra, valamint - a tényleges kapcsolatuktól függetlenül - a kereskedelmi egységek részéről a beszállítókkal kapcsolatban támasztott követelményekre kérdeztem rá.

Az elemzésekhez szükséges alapvető számítástechnikai háttérrel a Microsoft Office Excel 2003 program biztosította, az összetett elemzések (keresztábra, logisztikus regresszió, klaszterelemzés) elvégzéséhez SPSS 14.0 for Windows programot használtam.

3. EREDMÉNYEK

3.1. Önálló kistermelők gazdálkodása

A termelők együttműködési szintjeinek elkülönítésekor alapszintnek tekintetem az önállóan gazdálkodó kistermelőket, akik összefogása révén alakulhat ki a középszint. A vizsgálatba vont termelők körének meghatározásakor a fontosabb zöldségtermő területekre koncentráltam, így joggal várhattam, hogy a szektorban bekövetkező strukturális változások elsőként érintik ezeket a régiókat. A felmérésben résztvevő termelők esetében az átlagos területnagyság 2000-ben 4 ha volt, a válaszadó termelők 23%-a 1 hektárnál kisebb (általában hajtatás), míg 18%-a 10 hektárnál nagyobb területen gazdálkodott. 2004-ben az átlagos területnagyság 4,8 ha-ra nőtt, ami elsősorban annak köszönhető, hogy ebben az évben a válaszadóknak már a 22%-a termelt 10 hektárnál nagyobb területen, míg az 1 hektárnál kisebb területtel rendelkezők aránya 20%-ra csökkent. Az egyes termelőket az általuk művelt területnagyság alapján négy csoportba soroltam, melyek kialakításánál azt vettem alapul, hogy az elemszámok a 2000-es adatok alapján hasonlóak legyenek.

3.1.1. A termőterület nagysága és az értékesítési csatorna összefüggései

Megvizsgáltam a kapcsolatot a termőterület nagysága és az értékesítési csatorna között, azaz a különböző földterülettel, és így különböző árumennyiséggel rendelkező termelők választanak-e más csatornát termékük piacra vitele során. (1. táblázat) A 2000-es felmérés eredményei szerint a leginkább meghatározó értékesítési csatorna, a nagykereskedelem, a 4-10 hektáros területtel rendelkező termelők esetében volt kiugróan nagyarányú, de a kisebb gazdáknál is ez volt a legjellemzőbb csatorna volt. Személyes tapasztalataimnak megfelelően a közvetlen értékesítés szintén a kisebb területtel rendelkező termelők körében volt elsősorban meghatározó, olyannyira, hogy a második területi csoportnál ennek aránya elérte a nagykereskedelmét.

1. Táblázat: A termőterület és az értékesítési csatorna összefüggései

| Terület | Arány (%) | Csatorna | | | | | | | | | |
|----------|-----------------|------------|-------|-----------|-------|----------|-------|---------|-------|----------|-------|
| | | Szöv./TÉSZ | | Közvetlen | | Nagybani | | Nagyker | | Összesen | |
| | | 2000 | 2004 | 2000 | 2004 | 2000 | 2004 | 2000 | 2004 | 2000 | 2004 |
| < 1 ha | Területen belül | 20,0 | 57,9 | 26,7 | 21,1 | 13,3 | 5,3 | 40,0 | 15,8 | 100,0 | 100,0 |
| | Csatornán belül | 27,3 | 28,2 | 22,2 | 15,4 | 15,4 | 8,3 | 25,0 | 13,6 | 22,7 | 19,2 |
| 1-4 ha | Területen belül | 19,0 | 37,1 | 33,3 | 37,1 | 14,3 | 5,7 | 33,3 | 20,0 | 100,0 | 100,0 |
| | Csatornán belül | 36,4 | 33,3 | 38,9 | 50,0 | 23,1 | 16,7 | 29,2 | 31,8 | 31,8 | 35,4 |
| 4-10 ha | Területen belül | 11,1 | 37,5 | 27,8 | 25,0 | 11,1 | 16,7 | 50,0 | 20,8 | 100,0 | 100,0 |
| | Csatornán belül | 18,2 | 23,1 | 27,8 | 23,1 | 15,4 | 33,3 | 37,5 | 22,7 | 27,3 | 24,2 |
| > 10 ha | Területen belül | 16,7 | 28,6 | 16,7 | 14,3 | 50,0 | 23,8 | 16,7 | 33,3 | 100,0 | 100,0 |
| | Csatornán belül | 18,2 | 15,4 | 11,1 | 11,5 | 46,2 | 41,7 | 8,3 | 31,8 | 18,2 | 21,2 |
| Összesen | Területen belül | 16,7 | 39,4 | 27,3 | 26,3 | 19,7 | 12,1 | 36,4 | 22,2 | 100,0 | 100,0 |
| | Csatornán belül | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Forrás: saját felmérés, SPSS Output

A 10 hektárnál nagyobb területtel rendelkező termelők esetében jelentős a nagybani piacok szerepe (50%), míg a többi három csatorna sokkal kisebb gyakorisággal bírt. Ezt azzal magyarázom, hogy kisebb területen (általában hajtatással) gazdálkodók esetében gyakran a termelő maga végezte az értékesítést, és nem volt lehetősége a nagybani piaccal járó időráfordítást vállalni. A szövetkezetek elsősorban a kisebb termelők árúját gyűjtötték össze (27,3 és 36,4%-os gyakoriság az első két csoportnál), és mivel ezek a szervezeteknek volt a legnagyobb esélye TЭСZ-ként történő elismerésre, megerősödésükhöz feltétlenül szükséges volt

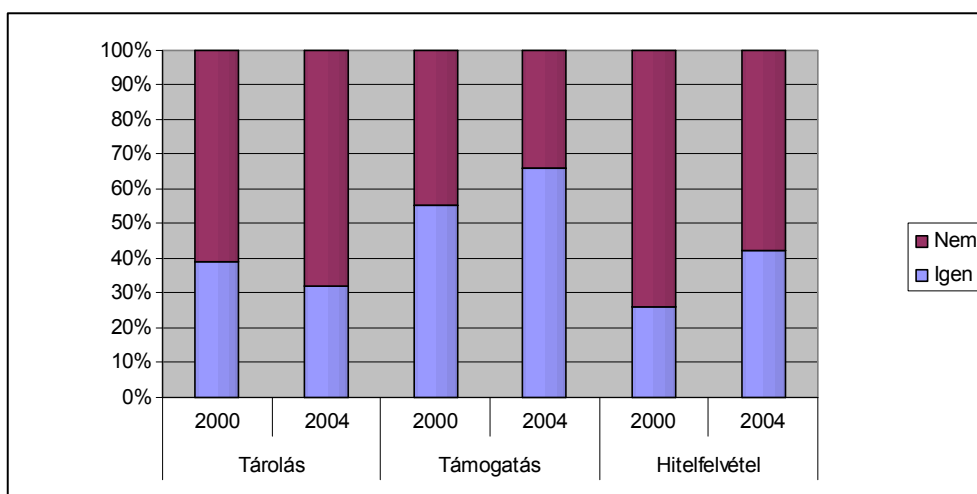
a nagyobb termelők bizalmát is elnyerni. Erre jó alapot is biztosíthatott a „nagybanizók” jelentős köre (10 ha-nál nagyobb termelőknél), hiszen a piacról járás igen sok időt, türelmet igényelt, valamint jelentős költségekkel és bizonytalansággal járt.

2004-re átalakult a felmérésbe bevont kistermelők értékesítési gyakorlata, ekkor már igen jelentékenyen érezhető volt a TЭСZ-ek szerepvállalása. Szerepük növekedése a kistermelők körében jelentős volt, ami már az elismeréssel elérhető, illetve remélt előnyöknek is köszönhető. Elsősorban a kisebb területen gazdálkodók döntöttek úgy, hogy TЭСZ-en keresztül értékesítenek (az 1 ha alatti területtel rendelkezők 58%-a választotta ezt a csatornát), amiben valószínűleg jelentős szerepe volt annak a folyamatnak, melynek során bevezették és elfogadtatták az új minősítést. Ez már elnevezésében is hozott egy olyan újdonságot, mely segített csökkenteni a szövetkezetekkel szembeni ellenérzést és bizalmatlanságot, ami a múltban, a rossz emlékekkel kapcsolatban alakult ki. A közvetlen értékesítés továbbra is jelentős maradt, a nagybani piac a nagyobb termelőknél őrizte meg jelentőségét, míg a nagykereskedelem is jelentős mértékben veszített termelőket, főleg az 1-es területi csoportban, ahol aránya a korábbi 40-ről 16%-ra esett vissza (10. sz. ábra).

A két tényező kapcsolatát a Pearson-féle Khi-négyzet (χ^2) próbával vizsgálva megállapítottam, hogy fennáll a nullhipotézis, azaz 5%-os hibavalószínűség mellett nincs kapcsolat a területnagyság és az értékesítési csatorna megválasztása között. Az elméleti küszöbérték (9-es szabadságfok és 0,05-ös hibahatár mellett) 16,919, míg az adataim alapján a tapasztalati χ^2 értéke 10,483 illetve 11,595. Mindez tehát azt sugallja, hogy a területnagyság alapján nem lehet pontosan meghatározni, hogy a termelő milyen értékesítési csatornát fog választani, ettől függetlenül a fenti eloszlások alapján mégis meghatározható volt az egyes területi csoportok tipikus értékesítési gyakorlata.

3.1.2. Tárolás, támogatás, hitelfelvétel

A tárolással, támogatással és hitelfelvétellel kapcsolatos információkat összesítve közlöm, mert elsősorban a két adatfelvételi időpont adatai közötti különbséget szeretném kiemelni.



1. ábra. Tárolást, támogatásokat, hiteleket igénybevevő termelők aránya

Forrás: saját felmérés

2000-ben a válaszadó termelők a tárolói kapacitással rendelkező termelők száma csekély mértékben csökkent, viszont azok aránya akik úgy vélték, hogy nincs is szükségük tárolásra nőtt. Ez a változás – véleményem szerint - indokolható a termelők TЭСZ-hez való csatlakozásával,

hiszen ezen szervezetek tároló kapacitásait a termelők nem tüntetik fel sajátként, viszont azok segítenek kielégíteni az ezirányú igényeket. (1. ábra)

2000-ben a termelők több, mint fele nem jutott támogatáshoz, viszont azoknál, akik részesültek támogatásban gépvásárlás, termelésfinanszírozás, tároló- illetve ültetvénylétesítés szerepelt elsősorban a célok között. A vizsgált időszakban nőtt azok aránya, akik támogatáshoz, illetve hitelhez jutottak. A támogatásban részesülők aránya 11 százalékponttal nőtt, melyhez hozzájárultak a TÉSZ-ek. Ezen szervezetek alapítását, illetve a már működő vállalkozások TÉSZ-szé alakítását magas állami dotáció segítette, ami fennmaradt a későbbiekben is, a szervezet által elért árbevétel arányában. Az összegek egy része különböző formában a termelőkhez került. A TÉSZ-ek szerepét jelzi, hogy azon termelők esetében, akik 2004-ben TÉSZ-t jelöltek meg elsődleges értékesítési csatornaként, mind a támogatásban, mind a hitelben részesülők aránya magasabb az átlagnál, bár ezt nem lehet kizárólag a TÉSZ-ek javára írni.

3.1.3. Együttműködés

Arra a kérdésre, hogy szükségesnek tartják-e a termelők együttműködését, 2000-ben a válaszadók több mint 90%-a válaszolt igennel, elsősorban az értékesítési lehetőségek növelése, illetve a támogatási és termelési feltételek javítása miatt. Akik nem tartják szükségesnek, illetve kivitelezhetőnek az együttműködést, azok szerint nem lehet megfelelően összehangolni a termelők gazdálkodását.

Mindezek ellenére 2000-ben a termelők mindössze 16%-a volt tagja valamilyen együttműködésnek, ráadásul ezek egy része csak informális módon működik. Ez a néhány termelő viszont - egy kivételével - elégedett volt az együttműködéssel elért eredményekkel, és éppen ezért tartom különösnek, hogy mindössze ilyen kevesen kötelezték el magukat ilyen irányban. Ennek okaként leginkább a lehetőség illetve a megkeresés hiányát említették, de magas volt azok aránya is, akik bizalmatlanok az ilyen jellegű szövetkezés iránt. Több kérdőív elemzésénél is éreztem azt a kettősséget, hogy a termelő fontosnak tartaná az együttműködést, azonban mégis bizalmatlan iránta („úgyis más fog jól járni”, „ki fognak használni” stb.). A termelők válaszaiban szinte azonos arányban szerepelt a gazdasági társaság és a szövetkezet, mint termelői együttműködés lehetséges formája, de sokak szerint ez csak alkalmi együttműködés lehet. A termelők a profitorientált gazdasági társaságokat is legalább annyira megfelelőnek tartották a közös szervezet jogi formájának, mint a szövetkezetet. Azóta tudjuk, hogy a TÉSZ-ek túlnyomó többsége szövetkezeti formában működik, ami tehát elsősorban az elismerési feltételek kialakításának, és nem a termelők elhatározásának eredménye. 2004-ben már a válaszadó termelők közel fele vett részt közös szervezetben, elsősorban szövetkezet tagjaként, és a termelők elégedettek is az együttműködéssel elért eredményekkel. A bizalom javult a szervezett formában történő együttműködés iránt, hiszen már csak a válaszadók egyötöde utasította el azt, míg csekély mértékben nőtt azok aránya, akik nem tartják szükségesnek az együttműködést. Részben az elismeréssel rendelkező és működőképes TÉSZ-ek hatására 2004-ben már a szövetkezeti társasági formát tartották legalkalmasabbnak az együttműködés szervezeti keretének, és jelentősen csökkent azok száma, akik csak alkalmi együttműködést tudnak elképzelni.

3.2. Termelői Értékesítő Szervezetek gazdálkodása

Az együttműködés középszintjét a termelők együttműködése révén létrejövő szervezetek jelentik, amelyek közül jelentősége révén kiemelkednek a TÉSZ-ek, amiket a piacszabályozás alapjának tettek meg az európai uniós döntéshozók. Éppen ezért vizsgálatomban ezekre a szervezetekre koncentrálok.

3.2.1. TÉSZ-ek által bonyolított forgalom

A TÉSZ-ek árbevételének alakulását az ágazat teljesítményéhez hasonlítottam, mert ebből kiderülhet, hogy az árbevételek folyamatos növekedése mennyiben köszönhető a szervezetek térnyerésének, illetve mennyiben az egyes évek közötti termésmennyiség és -minőség ingadozásnak. Szakmai fórumokon gyakran elhangzik, hogy kívánatos lenne, ha a TÉSZ-ek bonyolítanák a teljes ágazat forgalmának 40%-át. Ennek pontos mértékére nem találtam adatot, a híradásokban megszólalók 15-20% közé szokták tenni. Valamennyi TÉSZ éves beszámolójának birtokában pontosítom ezt az adatot. Számításaim alapján a fenti arány túlzónak bizonyult, mert a vizsgált öt év alatt egyszer sem érte el a 15%-ot (2. táblázat).

2. Táblázat. TÉSZ-ek részesedése az ágazat forgalmából folyó áron

| Megnevezés | M.e. | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|--|----------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| TÉSZ-ek árbevétele | M Ft | 35.281 | 35.608 | 42.803 | 43.192 | 45.044 |
| Teljes ágazat bruttó termelési értéke | M Ft | 307.543 | 241.806 | 339.265 | 319.873 | 332.552 |
| TÉSZ-ek aránya | % | 11,47 | 14,73 | 12,62 | 13,50 | 13,54 |
| Szűkített ágazat bruttó termelési értéke | M Ft | 193.474 | 169.824 | 224.994 | 227.343 | 242.825 |
| TÉSZ-ek aránya | % | 18,24 | 20,97 | 19,02 | 19,00 | 18,55 |

Forrás: KSH, IRM alapján saját szerkesztés

Valamivel előnyösebb képet mutat, ha a teljes ágazat helyett csak a friss zöldség és gyümölcs forgalmát tekintem viszonyítási alapnak, amelyek értékesítése a TÉSZ-ekre jellemző (faiskolai termékek, virágok, dísznövények, telepítések, szőlő, burgonya, bor, kosár- és fonóalapanyagok, vetőmagvak nélkül).

3.2.2. Előzetes és végleges elismeréssel rendelkező szervezetek közötti különbség

A következőkben az előzetes és végleges elismerésű szervezetek közötti különbségeket mutatom be. Az elismerés feltételei törvényben vannak rögzítve, de ezek szigorú teljesítése még nem feltétlenül jelent tényleges elismerést. Ezért nem elegendő néhány kiemelt adat (pl. árbevétel) megítélése, hanem a már megítélt elismerések tapasztalatait is érdemes figyelembe venni.

Az előzetes elismerésű szervezeteknek valamennyi vizsgált évben (2004-2007) jelentős méretbeli lemaradásuk volt a végleges elismerést elnyert szervezetek átlagos értékéhez képest. Ez a méretkülönbség az árbevétel mellett valamennyi mérlegadatban megmutatkozik, hiszen azok értéke 2007-re sem érte el a végleges elismerésű szervezetek átlagos értékeinek felét, és azok 2004-es adataitól is messze van. Ebben természetesen közrejátszik az a tény, hogy a végleges elismerést legelőször elnyerők között voltak a komoly múltra visszatekintő, jelentős infrastruktúrával rendelkező szövetkezetek (pl. Mórakert, vagy az Árpád Tsz-ből alakult Dél-alföldi Kertészek Szövetkezete), amelyekkel nem érdemes összemérni egy újonnan induló szervezetet. Így mégis optimizmusra adhat okot, hogy a vizsgált négy év alatt az eszközértékeket tekintve folyamatos volt növekedés, melynek mértéke meghaladta a végleges elismerésű szervezetek növekedését. Amennyiben ez fennmarad, az előzetes elismerésű szervezetek döntő többsége elérheti azt a méretbeli állapotot, mely a végleges elismerésű szervezetekre volt jellemző a minősítés odaítélésekor.

A különbségek feltárása logisztikus regresszióval

Logisztikus regresszió módszerével megvizsgáltam, hogy a pénzügyi mutatószámok alapján előre lehet-e jelezni, hogy egy előzetes elismeréssel rendelkező szervezet elnyeri-e a végleges elismerést, illetve melyek a két csoport között fennálló legfőbb különbségek.

Az előzetes elismerésű szervezeteknél a 2007-es, a véglegesen elismerésüeknél a minősítést megelőző év adataiból számolt pénzügyi mutatók alapján a regressziós modell (logit_1 modell) a következő öt változót tartalmazta: *Befektetett eszközök aránya*, *ROE*, *Dinamikus likviditás*, *Vagyon nagyságrendje*, *Eszközhatékonyság*. A modell találati aránya 91,4%-os, az 1-es csoportba (előzetes elismerés) való besorolás 95,7%-ban, míg a 2-es csoportba (végleges elismerés) való besorolás 72,7%-ban volt helyes (3. táblázat).

3. Táblázat. A logit_1 modell találati arányai a klasszifikációs táblázat alapján

| | | Előrejelzett állapot | | Találati arány (%) |
|-------------------|---|----------------------|---|--------------------|
| | | 1 | 2 | |
| Tényleges állapot | 1 | 45 | 2 | 95,7 |
| | 2 | 3 | 8 | 72,7 |
| Teljes minta | | | | 91,4 |
| Határérték:0,5 | | | | |

Forrás: Saját számítás

A kialakításra került modell alakja:

$$Z_{\text{elism}} = -2,85 X_1 + 1,21 X_2 + 3,01 X_3 + 2,52 X_4 + 0,74 X_5 - 13,89$$

ahol X_1 = *Befektetett eszközök aránya*, X_2 = *ROE*, X_3 = *Dinamikus likviditás*, X_4 = *Vagyon nagyságrendje*, X_5 = *Eszközhatékonyság*.

Mivel a határérték (cut value) 0,5, így ha Z_{elism} értéke nagyobb, mint 0,5 a szervezet végleges elismerésre alkalmas, amennyiben alacsonyabb, akkor nagyon a kicsi a valószínűsége (4,3%).

A modell ellenőrzéseként kiszámoltam valamennyi évre (a kiugró értékek miatt módosított adatsorban) Z_{elism} értékét mind az előzetes, mind a végleges elismerésű szervezetek esetében, és ez alapján határoztam meg az állapotukat. A modell minden évben közel 90%-os pontossággal jelezte az előzetes elismeréssel rendelkező szervezeteket. (4. táblázat)

4. Táblázat. A logit_1 modell találati aránya a vizsgált években.

| Tényleges állapot | | Előjelzett állapot | | Találati arány (%) |
|-------------------|--------------------|---|---|--------------------|
| | | Előzetes elismerés ($Z_{\text{elism}} < 0,5$) | Végleges elismerés ($Z_{\text{elism}} > 0,5$) | |
| 2004 | Előzetes elismerés | 70 | 11 | 86,42 |
| | Végleges elismerés | 2 | 5 | 71,43 |
| | Teljes minta | | | 85,23 |
| 2005 | Előzetes elismerés | 59 | 8 | 88,06 |
| | Végleges elismerés | 2 | 5 | 71,43 |
| | Teljes minta | | | 86,49 |
| 2006 | Előzetes elismerés | 49 | 5 | 90,74 |
| | Végleges elismerés | 2 | 7 | 77,78 |
| | Teljes minta | | | 87,50 |
| 2007 | Előzetes elismerés | 44 | 3 | 93,61 |
| | Végleges elismerés | 2 | 9 | 81,81 |
| | Teljes minta | | | 91,38 |

Forrás: saját számítás, SPSS Output

A modell „tévedései” részben köszönhetőek annak a ténynek, hogy az előzetes elismerésű szervezetek között voltak olyanok, amelyek bár megfeleltek az elismerési feltételeknek, mégsem kérték meg azt. Érdeemes megjegyezni, hogy a kiugró értékek között gyakran szerepelt az Eszközhatékonyság mutató. Ez annak köszönhető, hogy alacsony eszközértékhez aránytalanul magas árbevétel tartozott. A mutató esetleges gyakorlati alkalmazásakor ezt mindenképp érdemes figyelembe venni.

A végleges elismerésű TЭСZ-eknél valamennyivel alacsonyabb a találati arány, de ez is javuló tendenciát mutat, és azoknál a szervezeteknél, amelyeknél a Z_{elism} nem érte el a 0,5-ös értéket feltételezhető bizonyos gazdasági jellegű probléma. A modell az előrejelző szerepét is jól teljesítette, mert az előzetes elismeréssel rendelkező szervezetek közül a véglegesekhez soroltak később el is érték ezt a státuszt. Ezek közül egy már 2007-ben, a többi pedig 2009-ben nyerte el a végleges elismerést.

A modell kontrolljaként kiszámoltam az értékeket a 2008-as adatok alapján. Először a szervezeteket a 2008-as elismerési állapotuk alapján soroltam csoportba (5. táblázat).

5. Táblázat. A modell találati aránya 2008-as adatok alapján

| Tényleges állapot | Előrejelzett állapot | | Találati arány (%) |
|---------------------|--|--|--------------------|
| | Előzetes elismerés ($Z_{elism} < 0,5$) | Végleges elismerés ($Z_{elism} > 0,5$) | |
| Végleges elismerésű | 2 | 9 | 81,81 |
| Előzetes elismerésű | 29 | 11 | 72,50 |
| Teljes minta | | | 74,51 |

Forrás: saját számítás

A találati arány itt is elég magas, mindkét állapotot közel 75%-os pontossággal adta meg a modell. A találati arány az előzetes elismerésű szervezetek besorolása esetén volt alacsonyabb, de ez önmagában nem jelent nagy problémát, hiszen a modellt előrejelzésre is szeretném használni. Így érdekes annak meghatározása, hogy a 2009-ben végleges elismerést szerzett szervezetek közül mennyit talált a modell elismerésre megfelelőnek a 2008-as adatok alapján. Ennek megfelelően osztottam két csoportra a 40 db előzetes elismerésű TЭСZ-t (6. táblázat).

6. Táblázat. A modell találati aránya a 2008-as adatok alapján a 2009-es elismerési állapot szerint

| Tényleges állapot | Előrejelzett állapot | | Találati arány (%) |
|---------------------|--|--|--------------------|
| | Előzetes elismerés ($Z_{elism} < 0,5$) | Végleges elismerés ($Z_{elism} > 0,5$) | |
| Végleges elismerésű | 9 | 11 | 55,00 |
| Előzetes elismerésű | 15 | 5 | 75,00 |
| Teljes minta | | | 65,00 |

Forrás: saját számítás

2009-ben nagyszámú szervezet (21 db) nyerte el a végleges elismerést, elsősorban azért, mert lejárt az előzetes elismerésre meghatározott átmeneti időszak. A 21 szervezetből 20 került a vizsgálatba, és ebből a modell 50%-ot tekintett elismerésre alkalmasnak. Ez első ránézésre alacsonynak tűnhet, de a modell nem a törvényben meghatározott elismerési feltételekhez, hanem a korábban végleges elismerést szerzett, és hosszabb távon sikeresen működő TЭСZ-ekhez viszonyít. Így a vizsgálat alapján azt lehet mondani, hogy a 2009-ben elismerést szerzett 21 szervezetből tíz hosszabb távon is sikeres lehet. Hangsúlyozom, hogy mindezt a 2008-as

adatok alapján állapítottam meg. Egy kivételével mind a 21 szervezet árbevétele meghaladta a 250.000 M Ft-ot (az egy kivétel csak 2009 májusában kapta meg a végleges elismerést, és a korábbi két évben teljesítette ezt a szintet), a legtöbbjük (13 db) árbevétele 400 és 700 M Ft között volt, míg egy szervezeté a 2 milliárd Ft-ot is meghaladta. Mindez azt is jelenti, hogy az árbevételi minimumot bőven teljesítették, ez azonban még nem jelent tartós sikerességet. A modell segíthet eldönteni, hogy mely szervezeteknek van nagyobb esélyük a hosszú távú, eredményes működésre.

3.2.3. Az előzetes elismeréssel rendelkező szervezetek csoportosítása

Annak becslésére, hogy az előzetes elismerésű szervezetek közül egymáshoz viszonyítva melyek a leginkább alkalmasak a végleges elismerésre, klaszterelemzést használtam. A csoportok elemszámát és átlagos értékeit a 7. táblázat tartalmazza.

7. Táblázat. A klaszterek elemszámai és középértékei

| | Év | Elem szám | Eszközők | Árbevétel | Z _{elism} |
|---------------------|------|-----------|------------|------------|--------------------|
| Alkalmos | 2004 | 6 | 218745,33 | 839812,83 | -,8621 |
| | 2005 | 5 | 331951,00 | 1012851,20 | -1,9467 |
| | 2006 | 4 | 395456,00 | 1276079,50 | ,0619 |
| | 2007 | 2 | 1493222,00 | 881892,00 | -,1326 |
| Közeli alkalmos | 2004 | 12 | 131789,42 | 434571,20 | -1,2341 |
| | 2005 | 18 | 168751,32 | 428503,32 | -2,8743 |
| | 2006 | 8 | 234561,32 | 651045,61 | -2,1367 |
| | 2007 | 10 | 438860,90 | 952741,00 | -1,3214 |
| Kevésbé alkalmos | 2004 | 7 | 382896,35 | 212423,30 | -3,5478 |
| | 2005 | 4 | 558435,45 | 122578,78 | -3,5243 |
| | 2006 | 12 | 343212,20 | 381431,28 | -3,1378 |
| | 2007 | 14 | 447502,79 | 388070,79 | -2,3476 |
| Nem alkalmos | 2004 | 52 | 49698,95 | 1265179,12 | -5,6571 |
| | 2005 | 40 | 71277,62 | 135174,80 | -6,2980 |
| | 2006 | 25 | 71466,08 | 196960,44 | -5,1923 |
| | 2007 | 19 | 109443,43 | 246538,33 | -4,3471 |

A klasztereket 2008-as értékek alapján is kialakítottam, azonban itt már valamennyi TЭСZ adatát figyelembe vettem. Ennek oka, hogy 2009-ben sok szervezet elérte a végleges elismerést, ezek adatait már a korábban elismerést nyert szervezetekével is érdemes összehasonlítani. Így választhatok arra a kérdésre, hogy a 2008-ban működő valamennyi szervezet hogyan csoportosítható az árbevétel, eszközérték és elismerési mutató alapján. Amennyiben bent tartom a kiugró értékeket, az nagyon eltolja a klasztereket. Mivel két dél-alföldi szervezet olyan méretű, hogy jelentősen különbözik a többitől, így ezek egy-egy külön klasztert alkotnak. Érdemes megemlíteni, hogy a mórakerti TЭСZ-nek míg az eszközértéke több mint négyszer nagyobb, addig az árbevétele valamelyest elmarad a szentesi szervezettől. Az elismerési mutató az utóbbi szervezet esetében magasabb, ami ismét felhívja a figyelmet az infrastruktúra megfelelő kihasználására. Talán ez is jelzi azokat a problémákat, amelyekkel a mórakerti TЭСZ-nek kell az utóbbi időben szembenéznie.

Amennyiben a kiugró értékeket kihagyom az elemzésből a fenti két elem mellett még egy kerül ki a vizsgálatból. Így már egységesebb klaszterek jönnek létre (8. táblázat). Az első két klaszterbe tartozó 17 elem elismerési mutatója 1-nél nagyobb, és a korábban tapasztalt különbség is fennmarad az eszközérték és az árbevétel között. Az „alkalmos” csoportban szereplő szervezetek átlagos éves árbevétele meghaladja a másfél milliárd forintot, míg átlagos eszközértékük a 700 millió forintot. A „közel alkalmas” klaszter elemeinek eszközértéke majdnem duplája az előző csoporténak, viszont árbevételük kevesebb, mint a fele. A „kevésbé

alkalmas” csoport adatai nincsenek nagyon távol az előző kettőtől, hiszen eszközértékük az „alkalmas”, árbevételük a „kevésbé alkalmas” klaszter adataihoz közelítenek. Elismerési mutatójuk középértéke majdnem eléri a 0-át, ezért ezeket a szervezeteket is elismerésre közel alkalmasnak tekintem. Így összességében a 2008-as adatok alapján 33 olyan szervezet van, mely elismerésre alkalmasnak ítéhető. 2009-ben a végleges elismerésű szervezetek száma éppen ennyi. A szervezeteket egyedileg vizsgálva megállapítható, hogy a két kör mindössze 3 elemben különbözik egymástól.

8. Táblázat. A klaszterek jellemzői 2008-as adatok alapján

| Klaszter | Jellemzők | Eszközök | Árbevétel | Z _{elism} |
|------------------|------------|------------|------------|--------------------|
| | | E Ft | E Ft | |
| Alkalmas | Középérték | 721394,81 | 1530758,45 | 1,0242 |
| | Elemszám | 11 | | |
| | Szórás | 428842,79 | 429746,61 | 1,88576 |
| Közel alkalmas | Középérték | 1387714,33 | 679242,66 | 1,0047 |
| | Elemszám | 6 | | |
| | Szórás | 279859,60 | 160275,90 | 2,86264 |
| Kevésbé alkalmas | Középérték | 454916,81 | 581938,56 | -,0821 |
| | Elemszám | 16 | | |
| | Szórás | 199818,19 | 118266,07 | ,99026 |
| Nem alkalmas | Középérték | 120735,60 | 195974,12 | -1,1145 |
| | Elemszám | 25 | | |
| | Szórás | 129493,50 | 109548,00 | 8,03804 |
| Összesen | Középérték | 457908,41 | 605589,12 | ,7559 |
| | Elemszám | 58 | | |
| | Szórás | 459313,27 | 531870,51 | 7,93041 |

Forrás: saját számítás, SPSS Output

A 2009-ben végleges elismeréssel rendelkező 33 TЭСZ közül 16 olyan működött az országban, amelyek Z_{elism} mutató értékei több éven keresztül folyamatosan a határérték felett volt. Ezek rendelkeznek olyan infrastruktúrával és tagi létszámmal, ami hosszú távon is eredményes működést valószínűsít.

Nemzetközi kitekintés

Mivel a TЭСZ-eknek egyre inkább nemzetközi piacon kell helyt állniuk, összehasonlításként egy spanyol szövetkezet adatait közlöm. Mintaként olyan szövetkezetet kerestem, amelynek mérete a hazai szervezetek számára is reálisan elérhető. A spanyol szövetkezet és a hazai TЭСZ-ek összehasonlító elemzése meghaladja jelen dolgozat kereteit, azt egy önálló publikációban szeretném közölni. Jelenleg a téma szerinti legfontosabb adatokat emelem ki. Összehasonlításként a magyarországi végleges elismeréssel rendelkező TЭСZ-ek adatait, és a legnagyobb hazai szervezetek adatait mutatom be. A spanyol szövetkezet esetében teljesörű információkkal a 2004 és a 2005-ös évekre rendelkezem. (Az euró-forint átváltásánál 250 Ft/€ árfolyammal számoltam.)

Az *Eszközérték* és az *Értékesítés nettó árbevétele* alapján a spanyol szövetkezet 3,5-ször nagyobb mérettel rendelkezik, mint a hazai végleges elismerésű TЭСZ-ek átlaga. Véleményem szerint ez a különbség nem olyan jelentős, figyelembe véve a hazai TЭСZ-ek elvárt növekedését, és a legnagyobb szervezet adatait. Az *Eszközök* összetételében jelentős különbség van, mert a külföldi TЭСZ értékeihez képest a hazai szervezetek esetében a *Forgóeszközök* nagyobb arányt képviselnek, mint a befektetett eszközök. Ez elsősorban annak köszönhető, hogy a hazai

szervezetek *Immateriális javainak és Befektetett pénzügyi eszközeinek* értéke jelentősen alacsonyabb. Ehhez kapcsolódó jelentős különbség, hogy a hazai TЭСZ-ek *Értékpapírral* egyáltalán nem rendelkeznek.

Figyelemre méltó tény, hogy 2005-ben a rövid lejáratú kötelezettségek aránya a magyar TЭСZ-eknél igen magas, ami a további években is fennmaradt. A *Mérleg Szerinti Eredmény* tétel is jelentős különbséget tartalmaz, hiszen 2005-ben a hazai szervezetek átlagos értéke negatív volt. Ez azért is jelent problémát, mert így olyan forrásról kell lemondaniuk a hazai TЭСZ-eknek, amit további ráfordítások nélkül beruházásokra is fel tudnának használni.

A különbségek további feltárása érdekében bemutatom két szövetkezet esetében a Z_{elism} mutató értékét, illetve a modellben szereplő pénzügyi mutatók értékeit (9. táblázat).

9. Táblázat. Két szövetkezet Z_{elism} értékei

| Mutató megnevezése | Mórákert | | Agrosol | | Agrosol/Mórákert | |
|-----------------------------|----------|-------|---------|-------|------------------|------|
| | 2004 | 2005 | 2004 | 2005 | 2004 | 2005 |
| <i>Zelism</i> | 2,026 | 2,425 | 2,578 | 2,460 | 127 | 101 |
| Befektetett eszközök aránya | 0,604 | 0,543 | 0,612 | 0,662 | 101 | 122 |
| ROE | 0,061 | 0,031 | 0,090 | 0,069 | 148 | 224 |
| Dinamikus likviditás | 0,047 | 0,033 | 0,039 | 0,017 | 83 | 52 |
| Vagyon nagyságrendje | 6,366 | 6,550 | 6,558 | 6,595 | 103 | 101 |
| Eszközhatékonyság | 1,868 | 1,645 | 1,974 | 2,002 | 106 | 122 |

Forrás: saját számítás

2005-ben a két szövetkezet elismerési mutatója közel azonos, a pénzügyi mutatók között azonban már vannak különbségek, elsősorban a *ROE* és a *Dinamikus likviditás* mutatók esetében. Ez köszönhető a spanyol szervezet nagyobb mérleg szerinti eredményének, és a magyar TЭСZ magas értékű rövid lejáratú kötelezettségének.

A korábban bemutatott elemzések és a nemzetközi kitekintés alapján elmondható, hogy 2004-2005-ben a végleges elismerésű szervezetek egy olyan fejlődési pályára álltak, mely a spanyol szövetkezet példájából kiindulva biztató jövőt vetít előre. Ennek megvalósításához a vizsgálat szerint eszközoldalon a Forgóeszközök, míg forrásoldalon a Rövid lejáratú kötelezettségek arányának csökkentésére, és az Üzleti tevékenység eredményének növelésére lenne szükség.

A hazai szervezetek számára is az egyik lehetséges fejlődési utat mutatja, hogy az Agrosol 7 másik szövetkezettel együtt 2006-ban egy második integrációs szintet hozott létre. Ennek eredményeként jött létre az Alimer szövetkezet. A területi alapon szerveződött másodlagos szövetkezetnek a zöldség-gyümölcs termelésen kívül más ágazathoz tartozó tagjai is vannak (virág, takarmánynövény, szarvasmarha).

3.2.5. Az elismerést elvesztő szervezetek vizsgálata

2004 és 2008 között 37 olyan szervezet adataival rendelkezem, amelyek az előzetes elismerést elvesztették, vagy megszűntek (beolvadtak). A végleges elismerés előrejelzéséhez hasonlóan azt szeretném meghatározni, hogy mely pénzügyi mutatók jelentették a legnagyobb különbséget a két csoport között

A fontosabb mérleg- és eredményadatok azt bizonyítják, hogy a kisméretű, kevés eszközzel és minimális infrastruktúrával rendelkező szervezetek veszítették el az elismerést. Átlagos árbevételük alig harmada az előzetes elismeréssel rendelkező TЭСZ-ekének, és jelentősen elmaradt a minimális 150 milliós követelménytől. A 37-ből mindössze négy olyan TЭСZ volt, amelynek eszközértéke meghaladta a 100 millió forintot, az átlagos érték 55 millió forint volt

(messze elmaradva a fennmaradó szervezetek átlagértékétől), és 10 olyan szervezet volt, amely egyáltalán nem is rendelkezett befektetett eszközökkel, így értelemszerűen tárgyi eszközzel sem. Ezen szervezetek elégtelen eszközellátottságát bizonyítja az értéksökkenési leírás alacsony értéke is, önálló beruházásokra csak nagyon kevés szervezet vállalkozott.

Az elismerést elvesztő és megtartó szervezetek közötti különbségek

Az elismerés vizsgálatához hasonlóan annak elvesztését is logisztikus regresszió segítségével elemzem. Az elismerést elvesztő és fenntartó szervezetek csoportjai közötti különbségeket szeretném feltárni, és számszerűsíteni. Az előzetes elismerést elvesztő szervezet esetében is kiszámoltam a pénzügyi mutatók értékét, a kiugró értékek meghatározását ismét a standardizált értékek alapján végeztem.

A vizsgálat során 6 változó (pénzügyi mutató) került a modellbe (logit_2), a találati arány 92,5%-os lett (10. táblázat).

10. Táblázat. A modell találati arányai a klasszifikációs táblázat alapján (13. sz. melléklet)

| Tényleges állapot | Előrejelzett állapot | | Találati arány (%) |
|---------------------|---|---|--------------------|
| | Elismerés elvesztése ($Z_{elism} < 0,5$) | Elismerés megtartása ($Z_{elism} > 0,5$) | |
| Elismerés elvesztők | 23 | 4 | 85,2 |
| Elismerés megtartók | 3 | 50 | 94,3 |
| Teljes minta | | | 91,3 |

Forrás: saját számítás, SPSS Output

A kialakításra került modell alakja:

$$Z_{elv} = 0,978 X_1 - 1,198 X_2 - 0,010 X_3 - 3,120 X_4 + 7,321 X_5 + 15,987 X_6 - 33,712$$

ahol $X_1 =$ Harmadfokú likviditás, $X_2 =$ Hitelfedezettség, $X_3 =$ Kamatfedezettségi mutató, $X_4 =$ Készletek aránya, $X_5 =$ Vagyon nagyságrendje, $X_6 =$ ROA

A modellben a szervezet méretét jellemző mutatók mellett kiemelt szerepet kapott a gazdálkodás eredményessége (ROA mutató) és a készletek aránya is. A modell a későbbiekben is alkalmas lehet nemcsak az elismerés elvesztésének, de komoly gazdasági nehézségek előrejelzésére is.

3.2.6. Jövőre vonatkozó becslések

A múltbeli folyamatok elemzése után előrejelzéseket kívánok tenni a TÉSZ-ek várható árbevételére vonatkozóan. A becslésekhez trendszámításokat végzek lineáris és exponenciális trendfüggvények meghatározásával. Alapként azoknak a szervezeteknek az adatait veszem figyelembe, melyek 2004-ben már előzetes vagy végleges elismeréssel rendelkeztek és ez fennállt 2007 végén is. Ezeket az összesített adatokat természetesen módosítják az időközben megszűnt vagy alakult (elismerést szerzett) TÉSZ-ek eredményei, azonban azokban trendszerű változásokat nem találtam. Így 57 szervezet négy éves adatai kerültek elemzésre, melyek 2007-ben már az összes TÉSZ forgalmának 98,97%-át biztosították. A 2008-as adatokat tudatosan hagytam ki a trendszámításból, annak érdekében, hogy az eredményeket egy év tényleges adatához tudjam hasonlítani.

A rendelkezésemre álló adatok alapján meghatároztam egy lineáris és egy exponenciális trendfüggvényt, melynek segítségével a jövőre vonatkozó becsléseket teszek (feltételezve, hogy a trendet érintő nagy változás nem következik be).

A becsült lineáris trend:

$$Y_t = 26.688.737,5 + 4.305.922,8 * t, \text{ ahol } Y_t = a \text{ t. -ik év árbevétele; } t = \text{ az idősor elemei.}$$

Mivel a linearitás feltételei (egyenletes változás) nem teljesülnek maradéktalanul elkészítettem az exponenciális trendfüggvényt is.

A becsült exponenciális trend:

$Y_t = 27721571,17 * 1,123626786^t$, ahol $Y_t = a$ t.-ik év árbevétele; $t =$ az idősor elemei.

11. Táblázat. Lineáris és exponenciális trendfüggvénnyel becsült értékek

| Megnevezés | M.e. | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|---------------------|------|--------|--------|--------|--------|
| Tényleges érték | M Ft | 31.345 | 33.438 | 42.280 | 42.750 |
| Lineáris trend | M Ft | 30.995 | 35.301 | 39.606 | 43.912 |
| Eltérés | % | -1,1 | 5,6 | -6,3 | 2,7 |
| Exponenciális trend | M Ft | 31.149 | 34.999 | 39.326 | 44.188 |
| Eltérés | % | -0,6 | 4,7 | -7,0 | 3,4 |

Forrás: saját számítás

A lineáris trend valamennyivel jobb közelítést ad, mint az exponenciális, de a különbség nem mérvadó, így a továbbiakban mindkét becslést használom (11. táblázat).

Feltételezve a trendek fennmaradását a fenti képletek segítségével meghatároztam a TÉSZ-ek árbevételének várható alakulását 2012-ig, és azt a szűkített ágazat bruttó termelési értékéhez hasonlítom (12. táblázat).

12. Táblázat. A TÉSZ-ek árbevételének várható alakulása

| Trend | Forgalom | M.e. | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|---------------------|--|------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Lineáris trend | TÉSZ-ek várható árbevétele | M Ft | 48.218 | 52.524 | 56.830 | 61.136 | 65.442 |
| | Szűkített ágazat bruttó termelési értéke | M Ft | 201.899 | 206.577 | 211.256 | 215.934 | 220.612 |
| Arány | | % | 23,88 | 25,43 | 26,90 | 28,31 | 29,66 |
| Exponenciális trend | TÉSZ-ek várható árbevétele | M Ft | 49.651 | 55.789 | 62.686 | 70.436 | 79.144 |
| | Szűkített ágazat bruttó termelési értéke | M Ft | 202.041 | 207.029 | 212.140 | 217.378 | 222.745 |
| Arány | | % | 24,57 | 26,95 | 29,55 | 32,40 | 35,53 |

Forrás: saját számítás

A 2008-as év adatai még inkább borúlátásra adnak okot. Továbbra is nőtt ugyan a TÉSZ-ek együttes árbevétele (45.044 millió Ft), ez azonban közel 10%-kal elmarad a trendszámítással erre az időszakra meghatározott értéktől. Így 2009-től ugrásszerű növekedésre lenne szükség, azonban ennek lehetőségét az időközben begyűrűzött gazdasági válság tovább rontja.

Ahhoz, hogy 2010-re a TÉSZ-ek aránya a szűkített ágazat bruttó termelési értékében meghaladja a 40%-ot, és feltételezzük, hogy a szervezetek száma nem változik, valamennyi szervezetnek 26%-kal kellene egységesen évről évre növelni az árbevételét (13. táblázat).

13. Táblázat. TÉSZ-ek árbevételének becsült növekedése

| Megnevezés | | 2008 | 2009 | 2010 | |
|--|-----------------------|------|---------|---------|---------|
| Szűkített ágazat bruttó termelési értéke | | M Ft | 201.899 | 206.577 | 211.256 |
| TÉSZ-ek árbevétele | 20%-os éves növekedés | M Ft | 51.300 | 61.561 | 73.873 |
| | | % | 25,41 | 29,80 | 34,97 |
| | 26%-os éves növekedés | M Ft | 53.866 | 67.871 | 85.517 |
| | | % | 26,68 | 32,86 | 40,48 |
| | 30%-os éves növekedés | M Ft | 55.576 | 72.249 | 93.923 |
| | | % | 27,53 | 34,97 | 44,46 |

Forrás: saját számítás

Amennyiben feltételezem, hogy a TÉSZ-ek árbevétele a lineáris trendfüggvény által meghatározott szerint változik, akkor a szervezetek számának kell növekednie, hogy a tervezett 40%-os részesedés elérhető legyen. Ez a növekedés természetesen attól függ, hogy mekkora árbevétel tud produkálni az új belépő. Például 400 millió Ft-os árbevétellel rendelkező új szervezetekből évente 21-nek kellene alakulnia három éven keresztül (ha a többi TÉSZ-re kiszámolt növekedési ütem jellemző rájuk), 600 millió Ft-os árbevétel mellett a szükséges elemszám 14, egymilliárd forintnál 8. Ezek természetesen csak játék a számokkal, de a lehetséges út kijelölésében szerepet játszhat. Az ágazat irányítói részéről egységes vélemény, hogy a szervezetek számát nem érdemes növelni, így azok megerősítése, árbevételük növelése lehet a megoldás.

3.3. Kereskedői értékelés

A termelői oldal vizsgálatát kiegészítettem a termékpálya másik irányából is, hiszen jelenleg a termelői szervezetek által koordinált vertikális integrációnak nincs lehetősége, így kénytelenek együttműködni más piaci szereplőkkel. Ebbe a csoportba tartoznak mindazon a szervezetek, melyek tranzakciós kapcsolatba kerülnek a termelői szervezetekkel, és jelenleg még a kapcsolatot ezek a kereskedői szervezetek határozzák meg, így a termelők kénytelenek az ő igényeiknek megfelelni. A válaszadó kiskereskedelmi és feldolgozó egységeket (*a továbbiakban a kiskereskedelmi és feldolgozó egységeket együttesen kereskedelmieknek nevezem*) a zöldség-gyümölcs értékesítésből származó forgalmuk alapján három csoportba soroltam:

1. 50 millió Ft-nál kevesebb (*kis egység*)
2. 50 – 5.000 millió Ft közötti (*közepes egység*)
3. 5.000 millió Ft több (*nagy egység*).

A válaszadó 133 egység együttes zöldség-gyümölcs forgalma 199.091 M Ft.

A magyarországi termelők természetesen az általuk előállított kertészeti termékek során kerülnek kapcsolatba a kereskedőkkel, így fontosnak tartottam meghatározni, hogy a kereskedők forgalmából mekkora hányadot képviselnek ezek a termékek. Mérettől függetlenül a kereskedők forgalmának nagyobb hányadát teszik ki a belföldön is megtermelhető termékek, ezek - forgalommal súlyozott - átlagos aránya 65%, és nem volt olyan válaszadó, aki esetében ez az arány 50% alatt van, míg egyes kisebb üzletekben 80% feletti érték is megtalálható.

3.3.1. Beszállítói kapcsolatok

A kínálat folyamatos biztosítása érdekében valamennyi kereskedő igyekszik több szállítóval kapcsolatot tartani. Mindezt indokolják az ingadozó hozamok okozta termelői bizonytalanság és bizalmatlanság, a gyakori elszámolási viták, a szállítási nehézségek. Ahogy az várható volt a forgalom növekedésével egyre több szállítóval állnak kapcsolatban a kereskedők, a kis egységek átlagosan 5, a közepes egységek 13, míg a nagyok 20-nál több szállítótól szerzik be az árujukat. Mindössze 6 olyan kereskedő volt, aki úgy nyilatkozott, hogy szállítói számát csökkenteni szeretné. Ez érthető abban az esetben, ha közvetlenül a termelőtől szerzik be árujukat, hiszen egy termelő nem képes a zöldség-gyümölcs üzlet teljes szortimentjét biztosítani, míg a nagykereskedővel kialakított kizárólagos kapcsolatot a bizalmatlanság akadályozza. Jelenleg még a kisebb kereskedők sem hisznek benne, hogy egy – esetleg két – szállító a megfelelő mennyiségben, minőségben és biztonságban folyamatosan biztosítani tudná a szükséges árumennyiséget, pedig ezáltal a tranzakciós költségek jelentős mértékben csökkenthetők. A disszertációm központi témája miatt kötelességem megjegyezni, de egyben meggyőződésem is, hogy a TÉSZ-ek, illetve azok szervezetei alkalmasak lehetnek erre a

feladatra, de ezt csak hosszabb, panaszmentes szállítói gyakorlattal tudják bizonyítani, mely révén a kereskedők saját érdekükben folyamatosan csökkentik beszállítóik számát.

A beszállítók típusát vizsgálva - még mindig - megállapítható a belföldi nagykereskedők kiemelkedő szerepe, mely a kisebb egységek esetében különösen szembevetendő. Ebben a kereskedői csoportban a válaszadók több mint 90%-a áll kapcsolatban velük, akik árujuknak 62%-át tőlük szerzik be. A nagykereskedők kínálatát általában a kistermelők egészítik ki (a válaszadók 70%-a áll velük kapcsolatban, és az árukínálat 32%-át biztosítják), és csak elenyésző mértékben jelenik meg más típusú beszállító. A közepes egységek esetében már csökken a nagykereskedők dominanciája, a válaszadó üzletek 72%-ának szállítanak, bár ezek árujuknak még mindig több mint felét ők biztosítják. A többi termék beszerzésére a kistermelők (80%) mellett már jelentősebb mértékben jelennek meg a TÉSZ-ek (válaszadók negyedénél) és az önálló import (32%) is.

A válaszadó nagy egységek esetében a szükséges áru hatalmas mennyisége miatt szinte valamennyi feltüntetett beszállítói típus szerepel, melyek közül a nagykereskedők biztosítják az árukínálat legnagyobb hányadát (36%), utánuk az önálló importbeszerzés (25%), majd a TÉSZ-eket (14%) megelőzve a kistermelők következnek (16%).

3.3.2. A beszállítók minősítése

A megkérdezett kereskedők 1-től 5-ig terjedő skálán minősítették a beszállítóikat, és ezen a területen igen nagy szórás figyelhető meg a kereskedők jellemzése alapján. Éppen ezért általános következtetéseket óvatosan lehet csak levonni, hiszen a válaszokat nagyban befolyásolta egy-egy közelmúltban felmerült probléma, teljesítési hiányosság, személyes ellentét. Mindezek mellett mérettől függetlenül a kereskedők a kistermelőkkel vannak leginkább megelégedve (3,96), őket csak messze lemaradva követik a nagykereskedők (2,6), akiket az import és a TÉSZ is megelőzött (14. táblázat). A kis és közepes egységek esetében a kistermelők és a nagykereskedők a meghatározók, mint beszállítói típusok, a többi értékelésére nem érkezett elegendő információ (a válaszadók 6%-a említette).

14. Táblázat A beszállítók értékelése a kereskedelmi egységek véleménye alapján

| Kereskedelmi egység | Beszállítói típus | | | |
|---------------------|-------------------|------|--------|---------------|
| | Kistermelő | TÉSZ | Import | Nagykereskedő |
| Kis | 4,2 | | | 2,2 |
| Közepes | 3,7 | | | 2,9 |
| Nagy | 3,8 | 3,2 | 2,9 | 2,4 |
| Összesen | 3,96 | 3,2 | 2,9 | 2,6 |

Forrás: saját felmérés

3.3.3. A beszállítók legfontosabb tulajdonságai

A minősítések magyarázatául az egyes beszállító típusok tipikus előnyeire illetve hátrányaira kérdeztem rá. Nem szerettem volna a válaszokat befolyásolni, így kombinatív kérdést tettem fel, mely az általam fontosnak ítélt válaszvariációk mellett nyitott kérdést is tartalmazott, így részben a válaszadóra bízom a legfontosabb tulajdonságok megfogalmazását. A különböző nagyságú kereskedelmi egységek válaszait együttesen értékelem, mert azok között jelentős különbség nem volt, és kutatásom célja elsősorban a beszállítók, és nem a kereskedők értékelése. (15. táblázat) Az egyes tényezők gyakoriságát nem a teljes sokasághoz, hanem az adott beszállítói réteggel kapcsolatban állók arányában tüntetem fel (p_T). Így pontos értékelést a nagykereskedőkről és a kistermelőkről kaphattam, hiszen velük a válaszadók túlnyomó többsége kapcsolatban áll. Érdekességként említem meg, hogy szinte valamennyi kérdőívben az egyes beszállítók

értékelésekor több hátrányt tüntettek fel, mint előnyt. Ez jellemzi a termékpályán uralkodó viszonyokat és hangulatot.

15. Táblázat. A kistermelők és nagykereskedők legfontosabb tulajdonságai

| Beszállítói típus | Előnyök | | Hátrányok | |
|-------------------|---------------|----------------|-------------------|----------------|
| | Tulajdonság | Említés aránya | Tulajdonság | Említés aránya |
| Kistermelő | Ár | 65 | Bizonytalanság | 43 |
| | Minőség | 29 | Mennyiség | 38 |
| | Rugalmasság | 14 | Választék | 38 |
| | Megbízhatóság | 11 | Számlázás | 27 |
| Nagykereskedő | Választék | 61 | Minőség | 68 |
| | Biztonság | 40 | Rendelési minimum | 28 |
| | Mennyiség | 21 | Ár | 28 |
| | Számlázás | 10 | Pontatlanság | 12 |

Forrás: saját felmérés

3.3.4. A kereskedői igények

Mint a korábbi válaszokból is kiderült számos olyan tulajdonsága van a különböző típusú beszállítóknak, melyeket a kereskedők és feldolgozók előnyként, illetve hátrányként minősítenek. A kapcsolat kialakításánál és folyamatos fenntartásánál alapvetően fontos, hogy az egyes beszállítók mennyire tudnak megfelelni a velük szemben támasztott különböző kívánalmaknak. Ahhoz, hogy a meglévő tulajdonságok a piaci kapcsolatokban mennyit is érnek valójában, fontosnak tartottam megvizsgálni, hogy melyek azok a beszállítói tulajdonságok, melyeket a kereskedői réteg legfontosabbnak értékel. Ennek érdekében az előzetesen, általam legfontosabbnak tartott tényezők osztályozását kértem 1- 5-ig, és ennek számtani átlaga jellemzi az egyes tulajdonságok jelentőségét (s_r). Így igyekeztem választ kapni arra a kérdésre is, hogy a kereskedők a számukra legfontosabb követelmények alapján választják-e ki a partnereiket, vagy a piaci körülmények más megoldásokra is rákényszerítik őket. A beszállítói kapcsolatok típusához képest ebben az értékelésben már jelentősebb eltérések vannak az egyes kereskedői egységek között (16. táblázat).

16. Táblázat. A kereskedők beszállítóikkal szemben támasztott fontosabb követelményei

| Tulajdonság | Kereskedelmi egységek | | |
|--------------------|-----------------------|---------|-----|
| | nagy | közepes | kis |
| Mennyiség | 3,3 | 3,8 | 2,9 |
| Minőség | 4,6 | 4,6 | 4,6 |
| Biztonság | 3,6 | 3,1 | 4,2 |
| Ár | 4,2 | 4,7 | 3,8 |
| Rugalmasság | 3,8 | 3,7 | 4,3 |
| Fizetési kondíciók | 3,1 | 3,3 | 3,9 |
| Post harvest | 4,1 | 3,1 | 3,1 |
| Minőségbiztosítás | 4,3 | 2,6 | 3,6 |
| Választék | 2,8 | 3,5 | 3,3 |

Forrás: saját felmérés

3.3.5. Megfelelési mutatószám

A beszállítói típusok legfontosabb előnyeinek és hátrányainak, valamint a kereskedők elvárásainak ismeretében igyekeztem választ kapni arra, hogy az egyes beszállítói típusok, mely

kereskedelmi egységek igényeinek felelnek meg leginkább, és melyek azok a tényezők, amik leginkább akadályozzák az esetleges kapcsolat kialakítását és folyamatos fenntartását. A kereskedői egységek által minősített követelmények alapján értékeltém a beszállítókat egy „megfelelési mutatószám” (M_{besz}) meghatározásával. Az egyes tulajdonságok értékét (s_T) a kereskedők által történt minősítés határozza meg. Mivel az egyes tulajdonságok a kereskedők válaszai alapján különböző mértékben jellemzőek az egyes partner-típusokra, ezért ezeknek a válaszokban előfordulási aránya (p_T) is szerepel a képletben pozitív illetve negatív előjellel, attól függően, hogy az adott tulajdonság előnyként vagy hátrányként jellemzi a beszállítókat.

$$M_{besz} = \frac{\sum (s_T * (1 \pm p_T))}{T}$$

M_{besz} : megfelelési mutató; s : a tulajdonságok fontosságát kifejező súly, T : a kérdőívben említett tulajdonságok; p : az egyes tulajdonságok említési aránya

17. Táblázat. Megfelelési mutatószám a kereskedők minősítése alapján

| Kereskedői típusok | Kis egységek | | Közepes egységek | | Nagy egységek | | |
|------------------------------|--------------|-------------|------------------|-------------|---------------|-------------|-------------|
| | Kisterm. | Nagyker. | Kisterm. | Nagyker. | Kisterm. | Nagyker. | TÉSZ |
| Beszállítói típusok | | | | | | | |
| Tulajdonságok | | | | | | | |
| <i>Mennyiség</i> | 2,34 | 3,88 | 2,85 | 4,73 | 2,47 | 4,09 | 4,46 |
| <i>Minőség</i> | 5,83 | 1,50 | 5,80 | 1,50 | 5,75 | 1,48 | 5,80 |
| <i>Biztonság</i> | 2,42 | 5,95 | 1,82 | 4,48 | 2,15 | 5,29 | 2,91 |
| <i>Ár</i> | 6,40 | 2,79 | 8,02 | 3,50 | 7,03 | 3,07 | 2,85 |
| <i>Rugalmasság</i> | 4,99 | 3,15 | 4,32 | 2,73 | 4,39 | 2,77 | 3,31 |
| <i>Fizetési kondíciók</i> | 3,08 | 4,40 | 2,63 | 3,75 | 2,48 | 3,54 | 3,64 |
| <i>Post harvest</i> | 2,63 | 3,44 | 2,62 | 3,43 | 3,55 | 4,65 | 4,57 |
| <i>Minőségbiztosítás</i> | 2,70 | 3,23 | 2,65 | 3,17 | 4,25 | 5,09 | 5,01 |
| <i>Választék</i> | 2,47 | 5,44 | 2,63 | 5,80 | 2,12 | 4,69 | 2,39 |
| M_{besz} | 3,65 | 3,76 | 3,71 | 3,68 | 3,80 | 3,85 | 3,88 |

Forrás: saját felmérés

Bár az egyes beszállítói típusok előnyei és hátrányai nagyjából kiegyenlítik egymást, a mutatószám alapján a kis egységek igényeinek a nagykereskedők, a közepes egységeknek a kistermelők, míg a nagy egységek számára a TÉSZ-ek tulajdonságai felelnek meg legjobban, a kereskedők követelményei és a beszállítóknak tulajdonított legfontosabb jellemzők alapján (17. táblázat). Talán meglepőnek tűnik, de a legnagyobb különbség a kis egységek értékelésében volt a beszállítók között, mégpedig a nagykereskedők javára (0,11). Ez elsősorban a *biztonság* és a *fizetési kondíciók* magas értékelésének köszönhető. A közepes egységeknél a kistermelők azért értek el ilyen kedvező minősítést, mert az ebbe a csoportba tartozó kereskedők az *árat* értékelik a legjobban, ami a kistermelőknek tulajdonított legfontosabb előny. A nagy egységeknél a TÉSZ-ek annak köszönhetik vezető szerepüket, hogy a nagykereskedők előnyei mellett a kistermelőkre jellemző *minőséget* tudják biztosítani, és még tovább növelhetik értékelésüket a *biztonság* (folyamatos szállítás), valamint a *választék* növelésével. A nagy egységek vannak legjobban megelégedve a szállító partnereikkel, mert ez a kereskedői réteg sokkal jobban értékeli a *post harvest* tevékenységeket, valamint a *minőségbiztosítás* alkalmazását. A beszállítókkal kapcsolatos egyéb kívánalmak között általában ugyanazok a jellemzők szerepeltek a kérdőíveken: a jó minőség, a megbízhatóság, a pontosság, a kedvező ár. A válaszok alapján komoly problémát jelent a megfelelő göngyöleg ellátottság, a rekeszek minősége és tisztasága, a fizetési kondíciók közül a kisebb egységek elsősorban a késleltetett fizetés lehetőségét emelték ki, de többször előfordult az áru csomagolásának és feliratozásának kívánalma is.

3.4. Új és újszerű eredmények

1. A vertikális koordináció fogalmának kiegészítése a visszacsatolás és az egész rendszerre kiterjedő információáramlás figyelembe vételével.
Vertikális koordináció: Egy adott termék előállítási folyamatában részt vevő piaci szereplők tevékenységét befolyásoló, összehangoló eszközök összessége, melyek biztosítják a fogyasztói igényekről és más piaci befolyásolókról szóló információkhoz való jutás lehetőségét.
2. *Szekunder információk alapján a zöldség-gyümölcs ágazat termelői rétegének csoportosítása az együttműködések különböző szintjeinek elkülönítésével, a benne résztvevők jellege és motivációja, az együtt végzett tevékenység tartalma és célja, az információszerzés módja és a kialakított szervezeti forma szerint.*
3. Kérdőíves felmérés eredményeivel igazoltam, hogy a 2000-es évek elején megjelent TЭСZ-ek hatására megváltozott a kistermelők értékesítési gyakorlata, tárolási lehetőségei, a támogatáshoz jutás esélye, az együttműködés megítélése.
4. 2003-2007-es adatok alapján az előzetes és végleges elismerésű szervezetek közötti különbséget feltáró, a végleges elismerést jelző logisztikus regressziós modell kialakítása (Z_{elism}), amellyel a szervezetek fejlődési útja meghatározható. Az elismerést elvesztő és megtartó szervezetek közötti különbségek meghatározása, regressziós modell (Z_{elv}) kialakításával.
5. TЭСZ-ek minősítése a végleges elismerésnek való megfelelés, és az eredményes, hosszú távú működésre való alkalmasság alapján. Minősítésem alapján a 2008-as adatok alapján 33 olyan TЭСZ működött, melynek mutatói a hosszú távú eredményes működést jelzik. Ezek közül 16 szervezet produkált több éven keresztül kiegyensúlyozottan megfelelő mutató-értékeket.
6. Kérdőíves felmérés és személyes konzultációk alapján meghatároztam a zöldség-gyümölcs értékesítéssel foglalkozó kereskedők beszállítóikkal szemben támasztott követelményeit. Megállapítottam az egyes beszállítói típusok legfontosabb előnyeit és hátrányait, melyek együttes figyelembe vételével az egyes típusok sorrendbe állíthatók.

4. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

Egy adott termékpálya szereplőinek hosszú távú sikerességének feltétele, hogy gazdasági döntéseik meghozatalakor egyéni érdekeik mellett az egész termékpálya érdekeit is figyelembe vegyék. Ehhez megfelelő vertikális koordinációra van szükség, hogy az adott szereplők tudatában legyenek helyzetükkel, és azzal, hogy tevékenységük milyen hatással lesz a többi szereplőre. Szintén megfelelő vertikális koordináció szükséges ahhoz, hogy a szereplők tudjanak arról, hogyan képesek elősegíteni a termékpálya fejlődését, és feloldják azt az esetleges ellentétet, ha ez nem esik egybe egyéni érdekükkel. A zöldség-gyümölcs ágazatban termelőként megjelenő szereplőknek komoly lehetőségei vannak, hogy a termelői és kereskedelmi kapcsolatok felülvizsgálatával méltányosabb részhez jussanak a termékpálya jövedelméből, és ezzel egyidejűleg a fogyasztókat is méltányos áron, biztonságos élelmiszerral lássák el.

A kistermelőket érintő kérdőíves felmérésem alapján elmondható, hogy a vizsgált időszakban (2000-2004) megalakult TЭСZ-ek elsősorban az értékesítés módján keresztül befolyásolták a kistermelők tevékenységét. Ez elvárható is volt, hiszen azoknak a termelőknek akik csatlakoztak ezen szervezetekhez, kötelességük is a TЭСZ-en keresztüli értékesítés. Már 2004-ben is érezhető hatása volt a TЭСZ-eknek, a felmérésben szereplő gazdák elfogadták az együttműködés szükségességét, a szektort átítató bizalmatlanság ellenére is jelentős számban integrálódtak, és a legtöbben elégedettek is voltak az együttműködéssel. Mindez úgy következett be, hogy abban az időben igen kis számban voltak hosszabb távon is eredményesen működő szövetkezesek, amelyek jó példaként szolgálnak, és amelyekhez vonzó lehet csatlakozni. Meg kell említeni, hogy a felmérés a tradicionális zöldség-gyümölcs termelő régiókat érintette, így a megállapítások nem vonatkozhatnak az egész ország termelőire. Azonban mindenképp előnyös lehet, ha vannak az országban olyan régiók, amelyekben a termelők összefogása mintául szolgálhat.

A termelői együttműködés révén létrejövő TЭСZ-ek száma 2004-ben érte el a legmagasabb értéket, azóta egy erőteljes koncentrációs folyamat megy végbe. A szervezetek nagy része elvesztette elismerését, megszűnt vagy beolvadt egy másik TЭСZ-be. A koncentráció ellenére a TЭСZ-ek forgalma folyamatosan nőtt, de ez nem egyik évben sem érte el a teljes ágazat forgalmának 15%-át. Ráadásul ez a növekedés ütem 2008-ban megtörni látszik. Nehéz meghatározni, hogy hány TЭСZ lenne az ideális a magyar zöldség-gyümölcs ágazatban, az viszont kijelenthető, hogy az ország valamennyi jelentős zöldség-gyümölcs termeszto részén működnek TЭСZ-ek, amelyek a termelők integrálását fel tudják vállalni. Kialakult a szervezeteknek egy olyan köre, mely folyamatosan növekvő árbevételt produkált 2004-től 2008-ig. Ezek olyan lojális tagsággal, megfelelő infrastruktúrával és kiforrott értékesítési csatornákkal rendelkeznek, ami biztosíthatja, hogy ez a növekedés továbbra is fennmarad. Ebbe a körbe tartoznak a végleges elismerésű szervezetek, és az előzetes elismerésűek egy része. Ennek a résznek a beazonosítására tettem kísérletet a szervezetek éves beszámolóinak felhasználásával. Az előzetes és végleges elismerésű szervezetek közötti különbségek meghatározására egy modellt állítottam fel, ami alkalmas a végleges elismerés előrejelzésére. A modellt azért is tartom fontosnak, mert nem feltétlenül egy adminisztrációs döntés előrejelzésére alkalmas. Mivel a legfejlettebb és legkiterjedtebb tevékenységgel (és gyakran komoly múlttal) rendelkező szervezetek kaptak először végleges elismerést, így ezek tulajdonságai kijelölik a többi szervezet fejlődési útját, ami révén stabil, és erős szereplőkké válhatnak. A modellbe választott pénzügyi mutatók megerősítették az árbevétel fontosságát, de ki kell emelni, hogy a megfelelő méret még nem jelent automatikusan végleges elismerést. Érdekes, hogy a modellben pozitív előjellel szerepel az eszközök nagyságrendje, és negatív előjellel a befektetett eszközök aránya. Hiába rendelkeznek jelentős tárgyi értékkel, ha ezt nem tudják megfelelő árualappal kihasználttá tenni, akkor annak jelentős költségei miatt az eredményes működés is veszélybe kerül.

Az előzetes elismeréssel rendelkező szervezeteket az éves beszámolókból nyert adatok alapján csoportokba soroltam, abból a szempontból, hogy mennyiben tekinthetők végleges elismerésre alkalmasnak egymáshoz viszonyítva. A csoportképzés alapját a korábbi eredmények alapján az éves árbevétel, az összes eszközérték és az elismerési mutató jelentette. Mind a négy évben szinte ugyanannyi (24-26 db) olyan szervezet volt, amelyek alkalmasak lehetnek a végleges elismerésre. 2009-ben jelentősen megnőtt a végleges elismerésű TЭСZ-ek száma, köszönhetően leginkább annak, hogy lejárt az előzetes elismerésre megszabott időtartam. Jelenleg nehéz megmondani, hogy ezen szervezetek közül melyek lesznek hosszú távon is eredményesek, hogy így a termékpálya meghatározó szereplőivé váljanak. Én kísérletet tettem ennek a körnek a meghatározására. A 33 végleges elismerésű szervezetből 16-nál volt több éven keresztül magasabb az elismerési mutató értéke a határértéknél. Ennyi végleges elismerésű szervezet véleményem szerint kevés, de gazdálkodási gyakorlatuk példaként szolgálhat további TЭСZ-eknek a megerősödéshez.

A folyamatos növekedés legfontosabb módjává a további termelők integrálása vált. Ennek alapvető feltétele, hogy a TЭСZ-ek menedzsmentje ne csak szakértelemmel, hanem emberismerettel is rendelkezzen. Úgy célszerű kialakítani a TЭСZ stratégiai céljait, hogy az tartalmazza a termelők egyéni célkitűzéseit, személyes motivációit, figyelembe véve képességeiket is. A biztos értékesítési lehetőség mellett egyéb szolgáltatásokat is kínálni kell a termelőknek, hogy a tagok lojalitását, míg a külső termelők csatlakozási hajlandóságát növeljék. Ilyen szolgáltatások lehetnek az inputok biztosítása, a fizetési kondíciók javítása, szaktanácsadás biztosítása. Ezekhez szükséges, hogy a szervezet megfelelő vagyonnal rendelkezzen, mert ebben az esetben tudja akkor is kifizetni a gazdát, ha még nem adták el a termékét, vagy ekkor tudják biztosítani a palántát, melynek árát csak a termék értékesítésekor vonják le.

A TЭСZ-ek szempontjából problémát jelent, hogy tagjai nagyon heterogének, a területnagyság, a technológia, a szakmai tudás szerint. A hajtattott növények termesztése igen kézi munkaigényes, az erre specializálódott régiókban a kistermelők száma igen nagy, az előállított termékmennyiség ehhez képest kicsi, így nehezebb őket közös szervezetbe integrálni. A szabadföldi technológiáknál könnyebbnek tűnik az integráció szervezése, hiszen egy-egy termelő nagyobb területen gazdálkodik, így kevesebb termelő tud nagyobb árualapot biztosítani.

Fontosnak tartottam feltárni, hogy milyen jellemzőkkel, gazdasági mutatókkal rendelkeztek azok a szervezetek, amelyek elismerésüket elvesztették. Az ilyen TЭСZ-ek egy része semmilyen tárgyi eszközzel nem rendelkezett, valószínűleg nem terveztek hosszabb távra, vagy terveik már az induláskor meghiúsultak. Kialakítottam egy saját modellt (Z_{elv}), amelynek célja a gazdálkodási problémák előrejelzése. Ebben a modellben már fontos szerepet kapott a gazdálkodás eredményessége. Bár a TЭСZ-ek nem elsődleges céljuk a profitjuk maximalizálása, de a pozitív mérleg szerinti eredmény elérése – hasonlóan más vállalkozásokhoz hasonlóan – fontos a gazdasági tevékenység fenntartása szempontjából. A modell a későbbiekben alkalmas lehet nemcsak az elismerés elvesztésének, de komoly gazdasági nehézségek előrejelzésére is.

A termelők a TЭСZ-eken keresztül tudják úgy összpontosítani termékeiket, hogy tényleges és hosszútávú partnerei legyenek a legfontosabbnak tekinthető értékesítési partnereknek – a nagy áruházláncoknak –, és ne legyenek teljesen kiszolgáltatottak ezek egyes akcióinak. Felmérésem igazolta, hogy a kereskedelmi partnerek legfontosabb követelménye a minőség és a kedvező ár. A szállított mennyiség és a választék nem szerepel a kereskedelmi láncok legfontosabb követelményei között, a kereskedők szempontjából érthető is, hiszen minél nagyobb árualappal rendelkezik a beszállító, annál jelentősebb engedményeket képes kiharcolni magának. Személyes konzultációim során úgy tapasztaltam, hogy a nagy áruházláncok nyitottak minden beszállítói kör felé, a tartós és eredményes együttműködés jelent nagy kihívást. Egyre jobban felértékelődik a minőségbiztosítás és nyomon követhetőség szerepe, aminek a biztosítása és szigorítása révén a TЭСZ-ek komoly versenyelőnyre tehetnek szert. Bár a kisebb kereskedelmi egységek egyenként jóval alacsonyabb árumennyiséget igényelnek, de számuk nagy, így célszerű komoly figyelmet szentelni nekik. Esetükben a minőség mellett a rugalmasság a legfontosabb követelmény, így

célszerű külön kezelni a feléjük irányuló értékesítést az áruházláncoktól, hogy egyedi igényeiket is ki tudják elégíteni. Kezdetben csak bemutató jelleggel, de célszerű a TÉSZ-eknek részt venni a kiskereskedelemben is (saját zöldség-gyümölcs bolt, a későbbiekben esetleg hálózat), így a teljes termékpályát magukba foglalhatják. Kérdés, hogy a fogyasztói piac mennyire fogadja el a TÉSZ-eket, mint értékesítőket, de egységes fellépéssel, kiváló minőségű termék kínálatával, véleményem szerint, sikeresek lehetnek a termékpálya ezen szakaszán is. Különösen célszerű azt hangsúlyozni, hogy a termék egyenesen a termelőtől érkezik, tökéletes utókezelés után (tisztá, csomagolt). A TÉSZ-ek akkor tudnak meghatározó tényezővé válni a kereskedelmi egységek felé, ha a többi beszállítói típusra jellemző előnyös tulajdonságoknak képesek megfelelni. Így a kistermelőkre jellemző áron és minőségben, a nagykereskedőkre jellemző választékban, folyamatosan és gyorsan, esetlegesen kisebb mennyiségben is, rugalmasan képesek, a törvényi előírásoknak megfelelően szállítani.

Az ágazaton belül még mindig igen nagy a feketegazdaság szerepe, az ún. nepperek tevékenysége, aminek visszaszorításában is jelentős szerepe lehet a TÉSZ-eknek. A tevékenységük kiterjesztéséhez, még több termelő összefogásához jelentős európai uniós források is rendelkezésre állnak (becslések szerint 2013-ig mintegy 150 milliárd Ft), amit a technológia fejlesztése (elsősorban a fedett termőterületek növelése), a korszerű fajták elterjesztése mellett olyan beruházások megvalósításához érdemes felhasználni, amelyek segítik a piaci erő növelését. Ezt segítik csomagoló üzemek, hűtőházak létesítése, a tároló kapacitások növelése, valamint összehangolt marketingtevékenység a termékek keresletének növeléséhez. A jövő útja lesz a TÉSZ-ekből alakuló másodlagos szervezetek létrehozása, amihez azonban véleményem szerint, még nem érett meg a helyzet. Ezt bizonyítja, hogy két ilyen szervezetet is létrehozott a Dél-Alföldön, ezek azonban nem váltották be egyértelműen a hozzájuk fűzött reményeket. Szintén problémát jelenthet, hogy a TÉSZ-ek elsősorban területi alapon szerveződtek, és nem termék alapon, és a sokféle terméket előállító gazdák érdekei eltérőek lehetnek, míg különböző szervezetek azonos termékek forgalmazásával esetleg egymás ellen dolgoznak ahelyett, hogy segítenék egymás tevékenységét. Éppen ezért a másodlagos szervezetek létrehozása helyett jelenleg fontosabbnak érzem, hogy egy ágazati szaktanácsadási és szakértői rendszer alakuljon ki, ami valamennyi terméket külön kezel, és egységesíti a fajtákat, a minőséget, segít a megfelelő területi elhelyezés meghatározásában, és biztosítja a szükséges piaci információkat az értékesítés biztonsága és eredményessége növelése érdekében. Jelenleg az együttműködések további fejlesztésének legnagyobb akadály a különböző minőségű árukínálat. Ennek egységesítése az egyik legfontosabb feladat, hogy az egyes TÉSZ-ek minden probléma nélkül kiegészíthessék egymás kínálatát, és az a szervezet értékesítsen, amelyik a legjobb feltételekkel teheti azt meg. Célszerű létrehozni, illetve tovább fejleszteni egy belső információs rendszert, amin keresztül a TÉSZ-ek értesülhetnek egymás termékeikről, értékesítési partnereikről, költségeikről, várható lépéseikről. Így egymást segítve tudnak fellépni a partnereikkel szemben, lényegében egy informális stratégiai szövetség létrehozásával. Ilyen stratégiai szövetségek kialakításával úgy lehet szervezni, és egymáshoz igazítani a TÉSZ-ek tevékenységét, hogy nem hoznak létre új entitást. Ez a kölcsönösen előnyös együttműködések további szervezése céljából szinte magától ki fog alakulni. Egy ilyen erős alapokon álló nagy vagyonnal és folyamatos áruállal rendelkező szervezet alkalmas lehet arra is, hogy külföldi telephelyet létesítsen, és saját infrastruktúráján keresztül szolgálja ki külföldi partnereit.

A TÉSZ-ek tevékenységét és eredményességük fontosságát tudatosítani kell a közvéleményben. Az egész ágazat sikeressége múlik azon, hogy a fogyasztóközönséget mennyiben sikerül meggyőzni a hazai áru vásárlásának előnyben részesítéséről. Ez komoly nemzeti érdek is, mert amellett, hogy az itthon termelt áru bizonyítottan kiemelkedő beltartalmi tulajdonságokkal rendelkezik, hosszú távon az ellátás biztonságát növeli, költségei pedig csökkenthetők erős és nagy árutömeggel rendelkező termelői szervezetek közreműködésével.

5. AZ ÉRTEKEZÉSHEZ KAPCSOLÓDÓ TUDOMÁNYOS KÖZLEMÉNYEK

Tudományos folyóiratok (idegen nyelven)

1. TAKÁCSNÉ-GYÖRGY, K. – HORVÁTH, Z. – TAKÁCS, I. (2008): *Role of Quality Management in Strategic Planning of Hungarian Producers' Sales Organizations (PSOs)*. Acta Horticulturae 804. ISBN 978 90 6605 671 8, 651-657. pp.
2. HORVÁTH, Z. (2007): *The Opportunities of Horticultural Producers' Cooperation in Hungary*, SERIA, Warszawa-Poznan-Kraków. ISSN 1508-3535 Zeszyt 1, 172-177. pp.
3. TAKÁCSNÉ-GYÖRGY, K – TAKÁCS, I. – HORVÁTH, Z. (2001): *Some economical connections of establishing regional Producers' Organizations*. Hungarian Agricultural Engineering ISSN 0864-7410, 15. 83-85. pp.

Tudományos folyóiratok (magyar nyelven)

1. HORVÁTH, Z. (2005): *Magyarországi zöldségtermelő kisgazdaságok vizsgálata*. Gazdálkodás, ISSN 0046-5518, 49. évf. 4. szám 38-42. pp.
2. HORVÁTH, Z. (2003): *Magyar zöldségtermelő kisgazdaságok lehetőségei az EU csatlakozás tükrében*. Gazdálkodás, ISSN 0046-5518, 5. számú különiadás, 79-86. pp.
3. HORVÁTH, Z. (2002): *Zöldségtermelő kisgazdaságok helyzete Magyarországon egy felmérés tükrében*. Kertgazdaság, ISSN 1419-2713, 34. évf. 2. sz. 49-54. pp.

Tudományos konferenciák (idegen nyelven)

1. HORVÁTH, Z. (2009): *The opportunities of horticultural producers' cooperation in Hungary*. Multi-level Processes of Integration and Disintegration, 3rd Green Week Scientific Conference, Berlin, Konferencia poszter, absztrakt kiadvány. 58. pp.
2. HORVÁTH, Z. (2009): *The role of the PMOs in Hungarian vegetable-fruit product line*. Agri-food System and its Linkages with Global, International and Domestic Economies, Warsaw University of Life Sciences Press, 115-125. pp.
3. HORVÁTH, Z. (2002): *The Prospects of Hungarian vegetable grower small farms with regards to joining the EU*. 2nd International Conference for Young Researchers of Economics, Gödöllő, Konferencia poszter, kiadvány II. Kötet
4. TAKÁCSNÉ-GYÖRGY, K. – HORVÁTH, Z. (2002): *The Necessity of integration in Horticultural Branch in Hungary*. Ekonomika a Manažment podnikov v processe globalizácie. Zborník vedeckých prác z medzinárodných dní, ISBN 80-8069-031-6 IV. zväzok, 2. Diel. Ekonomika. 1425-1429. pp.

Tudományos konferenciák (magyar nyelven)

1. HORVÁTH, Z. (2009): *A TÉSZ-ek szerepe a magyarországi zöldség-gyümölcs termékpályán*. LI. Georgikon Nemzetközi Tudományos Konferencia, 2009. Konferencia előadás, kiadvány. (megjelenés alatt)

2. **HORVÁTH, Z.** (2009): *Magyarországi TЭСZ-ek gazdasági vizsgálata*. V. Erdei Ferenc Tudományos Konferencia, Kecskemét. Konferencia előadás, kiadvány. (megjelenés alatt)
3. **HORVÁTH, Z.** – **TAKÁCSNÉ-GYÖRGY, K.** (2007): *Magyarországi TЭСZ-ek gazdasági vizsgálata a zöldség-gyümölcs ágazatban*. IV. Erdei F. Tudományos Konferencia, Kecskemét. ISBN 978-963-7294 63-1. Konferencia előadás, kiadvány, 1. kötet, 29-33. pp.
4. **HORVÁTH, Z.** – **TAKÁCSNÉ-GYÖRGY, K.** (2007): *Vertikális koordináció a kertészeti ágazatban – egy felmérés tükrében*. Lippay János-Ormos Imre-Vas Károly Tudományos Ülésszak, Budapest ISBN 978-963-06-3350-5 Konferencia előadás, absztrakt kiadvány 266-267.
5. **HORVÁTH, Z.** (2004): *Magyarországi TЭСZ-ek együttműködésének lehetőségei*. XXX. Óvári Tudományos Napok, Mosonmagyaróvár. ISSN 0237-9902. Konferencia Kiadvány összefoglaló 187. p.
6. **HORVÁTH, Z.** (2003): *TЭСZ-ek Magyarországon és az EU-ban*, II. Erdei Ferenc Tudományos Konferencia, Kecskemét. ISBN 963 7294 46 Ö. ISBN 963 7294 48 1. Konferencia előadás, kiadvány, 1. kötet, 44-49. pp.
7. **TAKÁCSNÉ-GYÖRGY, K.** – **TAKÁCS, I.** – **HORVÁTH, Z.** (2002): *Térségi TЭСZ-ek létesítésének néhány gazdasági összefüggése*. MTA-AMB XXVI. Kutatási és fejlesztési tanácskozás Gödöllő ISBN 63 611 373 4, Konferencia előadás, kiadvány 1. kötet. 159-163. pp.
8. **HORVÁTH, Z.** (2002): *Zöldség- és gyümölcsstermelő kisgazdaságok finanszírozási gondjai, lehetőségei*. MTA-AMB XXVI. Kutatási és fejlesztési tanácskozás, Gödöllő ISBN 63 611 373 4, Konferencia előadás, kiadvány 3. kötet. 121-125. pp.
9. **HORVÁTH, Z.** (2002): *Zöldségstermelő kisgazdaságok integrációs lehetőségei*. VIII. Nemzetközi Agrárökonómai Tudományos Napok. Gyöngyös. ISBN 963 9256 75 7 Ö. ISBN 963 9256 88 9. Konferencia kiadvány 2. kötet 54-59. pp.
10. **HORVÁTH, Z.** (2001): *Zöldségstermelő kisgazdaságok fejlődési lehetősége a Dél-alföldi régióban*. VISION-2000 III. Gödöllő, Konferencia előadás, kiadvány I. kötet 110-120. pp.
11. **HORVÁTH, Z.** (2001): *A nagybani piacok helyzete Magyarországon*. MTA-AMB XXV. Kutatási és fejlesztési tanácskozás, Gödöllő, 01. 23-24. Konferencia kiadvány
12. **HORVÁTH, Z.** – **TAKÁCSNÉ-GYÖRGY, K.** (2001): *Zöldség-gyümölcsstermelő kisgazdaságok piaci pozíciójának erősítése, az integráció szükségessége*. XLIII. Georgikon Napok, ISBN 963 9096 78 4, Konferencia kiadvány I. kötet. 403-407. pp.
13. **HORVÁTH, Z.** (2000): *A szentesi Árpád Nagybani Piac a régió zöldségstermelő és értékesítő központjává válhat*. VII. Nemzetközi Agrárökonómai Tudományos Napok. Gyöngyös. Konferencia előadás, kiadvány II. kötet 85-90. pp.
14. **HORVÁTH, Z.** (2000): *Zöldség-gyümölcs termelő és értékesítő központ kialakításának lehetősége a dél-alföldi régióban*. XLII. Georgikon Napok, Keszthely, ISBN 963 9096 71 7 Ö, ISBN 963 9096 73 3, Konferencia előadás, kiadvány II. kötet 27-31. pp.