

**Szent István Egyetem
Gödöllő**

Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola

**A SZŐLŐ- ÉS BORTERMÉKPÁLYA JÖVEDELMEZŐSÉGÉNEK
VIZSGÁLATA**

Doktori (PhD) értekezés tézisei

Nagy-Kovács Erika

**Gödöllő
2011**

A doktori iskola

Megnevezése: Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola

Tudományága: gazdálkodás- és szervezéstudományok

Vezetője: Dr. Szűcs István
egyetemi tanár, az MTA doktora
SZIE Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar
Közgazdaságtudományi és Módszertani Intézet

Témavezető: Dr. Szűcs István
egyetemi tanár, az MTA doktora
SZIE Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar
Közgazdaságtudományi és Módszertani Intézet

.....
Az iskolavezető jóváhagyása

.....
A témavezető jóváhagyása

TARTALOMJEGYZÉK

1. BEVEZETÉS	1
1.1. A téma aktualitása, háttere	1
1.2. A téma lehatárolása	1
1.3. Célkitűzések	1
2. ANYAG ÉS MÓDSZER	2
2.1. Kutatási hipotézisek	2
2.2. Adatforrások lehatárolása, módszertan	2
2.3. Statisztikai módszertan	3
3. EREDMÉNYEK	5
3.1. A szőlő- és borvertikum üzemgazdasági kérdései	5
3.2. A szőlőtermesztés jövedelmezőségi viszonyai	6
3.3. A szőlő-bor termékpálya költség- és jövedelemszerkezete	6
3.4. Az ártranszmisszió vizsgálata a szőlő-bor vertikumban	10
3.5. A vertikális koordinációk elemzése, szerződéshasználát a szőlő-bor vertikumban	13
3.6. Új és újszerű eredmények	20
4. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK	21
ÖSSZEFOGLALÁS	23
A DISZERTÁCIÓ SZERZŐJÉNEK MEGJELENT KÖZLEMÉNYEINEK JEGYZÉKE	26

1. BEVEZETÉS

1.1. A téma aktualitása, háttere

A szőlő-bor ágazat nehéz helyzete több tényező együttes következménye. Szerepet játszott ebben a rendszerváltás gazdasági hatása, a világszintű túltermelés, a fogyasztás mérséklődése, a piaci igények változása, a szőlő- és bortermelő országok körének bővülése, a globális felmelegedés, s a nehezedő finansiális kérdéseket tovább mélyítő gazdasági válság. Az integrációs kapcsolatok szűkülése, a kifizetetlen szőlőtermés és értékesítési gondok az ültetvénykivágás felé vezérli a gazdákat. A versenyhelyzetet tovább rontja az egyre nyíló agrárölló, valamint az alacsony termelői ár és a jövedelem. Az EU nagy bortermelő országai felismerték a vertikális koordináció, a hosszú távú együttműködésben rejlő lehetőségeket az újvilági sikereket tanulmányozva. A magyar borvertikum fázisainak együttműködése gyenge, ezért a termékpályán keletkező jövedelemből való részesedést a dominanciával rendelkező szereplők határozzák meg, visszaélve piaci fölényükkel.

1.2. A téma lehatárolása

A téma aktualitását igazolja az agrár- és élelmiszergazdaság háttérbe szorulása a kereskedelem dominanciájával szemben, továbbá a szőlőtermesztők, a borászatok és a kereskedelem közötti ellentmondások kiéleződése. A doktori értekezésem tárgyát képező kutatások során a szőlő-bor termékpálya alapvető feszültségeinek vizsgálatára, a vertikum szereplőinek jövedelmezőségi helyzetére, az egyes vertikumszakaszokban kialakult árakra és azok hatására, az integrációs kapcsolatokra, valamint a szerződéskötés rendszerére helyeztem a hangsúlyt. Célkitűzéseim eléréshez fontosnak tartom a termékpályák különböző szférái közötti ár- és erőviszonyok feltárását. A rendszerváltást követő piacmegosztás és megnövekedett kínálat adta intenzív verseny nehéz helyzetbe hozta a magyar szőlő-bor ágazatot, így a szőlőtermesztők, a borászok és a kereskedelmi egységek közötti kiegyensúlyozatlan erőviszony lehetőséget teremtett az egyes fázisok közötti profit aránytalan megszerzésére.

1.3. Célkitűzések

- A szőlő- és borvertikum átfogó ágazati elemzése, költség- és jövedelemarányainak kimutatása a termelői, a feldolgozói és a kereskedelmi szinteken.
- A termékút szakaszainak árai közötti kapcsolat feltárása. Az árváltozás szimmetriájának, irányának és mértékének, valamint időbeliségének számszerűsítése a ráépülő fázis áraiban az ártranszmisszió módszerével.
- A termékpálya fázisai közötti koordinációs stratégiák vizsgálata, a szerződéses gyakorlat elemzése kérdőíves felmérés adataira alapozva.

2. ANYAG ÉS MÓDSZER

2.1. Kutatási hipotézisek

A szakirodalmi feldolgozás tapasztalataira is támaszkodva a célkitűzéseim kapcsán az alábbi **kutatási hipotéziseket fogalmaztam meg** és vizsgáltam értekezésemben:

1. *Hipotézis (H₁)* Aránytalanság van a szőlő-bor vertikum jövedelmezőségét tekintve a termékpálya egyes fázisai között.
2. *Hipotézis (H₂):* A termék utat az összefogás, az integráció hiánya jellemzi. A szőlészek kiszolgáltatott helyzetben vannak, alkupozíciójuk minimális.
3. *Hipotézis (H₃):* A szőlő-bor vertikumban aszimmetrikus ártranszmisszió van, a szőlőtermesztők elégtelen piaci pozíciója számadatokkal pontosan kimutatható.

Módszerként a mezőgazdaságban már elfogadott, de nem kellő mértékben alkalmazott a kointegrációs elméletre épülő aszimmetrikus ártranszmissziót választottam, melynek segítségével végzem el a szőlő-bor vertikum szereplőinek árdiktáló, illetve árelfogadó helyzetét, s meghatározom a domináns fél erőfölény forintban kifejezve.

A kutatómunkám tematikai felépítését, az adatbázis kialakítását és az alkalmazott módszertani eljárásokat a hipotézisekben megfogalmazott, a szőlő és borgazdaság egészét jellemző problémák bizonyításának igényével állítottam össze.

A hipotézisek bizonyítására felhasznált adatbázisokat és az azokon alkalmazott módszerek körét az alábbiakban ismertetem.

2.2. Adatforrások lehatárolása, módszertan

Értekezésem megírásában *szekunder és primer adatforrások* kerültek felhasználásra. A vizsgálat elkészítéséhez szükséges információk körét, tartalmát és struktúráját a szőlő-bor ágazat vertikális elemzésének módszere határozta meg. A vertikális elemzés kiterjed a szőlőtermesztésre, a borkészítésre és a kereskedelemre, illetőleg a termékpálya szféráinak kapcsolataira. Az információgyűjtés- és feldolgozás az ár-, a költség- és nyereségviszonyok meghatározásának munkafolyamatát végigkövette, mivel az egyes elemzések újabb, bizonyos mértékig eltérő információigényt támasztottak.

A szőlő-bor ágazat helyzetére vonatkozó szőlőtermesztési és borászati adatokat egészen 1990-ig visszamenőleg gyűjtöttem össze. A vertikum elemzése az 1990-1999., illetve 2000-2009. közötti időszakra terjedt ki.

A **használt módszerek kiválasztásának szempontjai** között szerepelt, hogy azok a hipotéziseim ellenőrzésére alkalmasak legyenek, a feltevések jellegétől, szakmai természetétől függően. A választott módszerekkel szemben az alábbi elveket fogalmaztam meg:

- Lehetőséget adjon csoportok képzése, mind a változók, mind a megfigyelési egységek esetében.
- Az eljárás a két- és többváltozós sztochasztikus kapcsolatok elemzését tegye lehetővé.
- A tényezők időbeli változásának vizsgálatára adjon módot.
- A kapott eredmény legyen közgazdaságilag értelmezhető és általánosítható.

Mivel nem akadt olyan eljárás, amely valamennyi feltételnek megfelelt volna, ezért több elemzési eszközt is alkalmaztam a vizsgálat során. A fenti elvek teljesítéséhez a változók jellegének figyelembe vételével

- a mennyiségi ismérvek közötti kapcsolatok vizsgálatára a korreláció, illetve a regresszió számítását,
- az időbeli változások bemutatására a sztochasztikus idősorelemzési eljárásokat,
- a változók számának csökkentésére a faktoranalízist és
- a csoportok képzésére a klaszteranalízist választottam.

Az alkalmazott eljárásokat az egyes vizsgált témaköröknél fejtem ki részletesen.

2.3. Statisztikai módszertan

Az adatfeldolgozást az SPSS 16.0 (PASW Statistics 18) statisztikai programcsomag, valamint a MS Excel táblázatkezelő program segítségével végeztem. Az idősorokat táblázatba rendeztem, az adatok feldolgozását a leíró statisztikai mutatók (átlag, szórás, relatív szórás stb.) kiszámításával kezdtem el. Az értékek szóródását a relatív szórás alapján vizsgáltam.

A regressziós elemzéseknél tesztelt lineáris, exponenciális és hatványfüggvények közül azt a függvényt választottam, amelynek alkalmazása a relatív reziduális szórás (Vse), valamint a determinációs együttható (R^2) alapján a legjobb illesztést eredményezte.

Kutattam a szőlő-bor termékpályán a szerződéskötés rendszerét és anomáliáit. Ennek érdekében 2010-ben kérdőíves felmérést végeztem, melyet a szőlészekkel, borászokkal folytatott mélyinterjú módszerével egészítettem ki. A kiküldött kérdőívek száma 514, a beérkezett kérdőíveké 453 db volt, melyek között figyelembe vettem a hiányosan, illetőleg nemleges választ tartalmazó kérdőíveket is. A kérdőívek feldolgozását a fent ismertetett eljárással végeztem el.

A kérdőíves felméréssel létrehozott minta reprezentatív. A megkérdezett szőlészetek, borászatok kiválasztását TELEGDI (1993, 2004) módszere alapján rétegzett mintavétellel végeztem. A rétegeket az üzemszám és a művelt terület adta borvidékenként és üzemnagyságonként, így az egyes rétegekbe kisebb szórású, homogénebb csoportok kerültek. Az osztályközöket a HNT által kialakított kategóriák szolgáltatták.

Az árakon keresztül végbemenő értékátadás, az ártranszmisszió mérésére Varga-Tunyoginé-Mizik (2007) módszerét alkalmaztam, mely során a hibakorrekciós modell eredményeinek közvetlenül kerültek felhasználásra. A Varga et al. (2007a) által kidolgozott módszer szerint jártam el, azaz megvizsgáltam, hogy az árcentrum-sornak tekinthető kointegrációs egyenlet által meghatározott ár értékei a vizsgált időszak egészében milyen részarányban voltak az árcentrum-érték fölött és alatt. Ennek a mutatóknak mindkét egyenlete ugyanazt az értéket adja. Majd megvizsgáltam, hogy az árviisszarendeződés sebességére melyik egyenlet milyen értéket ad: a két egyenletnek különböző az értéke. Az erőfölényt annak a piaci szereplőnek tulajdonítottam, amelyiknek az ára az árváltozások hatásától jobban tudta függetleníteni magát, másként: amelyik tartósan az árcentruma fölötti értéket nagyobb mértékben érte el, mint az alatti, továbbá a számára kedvező ár viisszarendeződését jobban tudta lassítani, a számára kedvezőtlen ár viisszarendeződését pedig jobban tudta gyorsítani.

Meghatároztam az erőpozíció kifejezésére Varga et al. (2007b) által képzett mutatók közül az alábbiakat:

- **áreltérés:** a vizsgált időszakra eső árnyereségek és árveszteségek különbsége pénzegységben kifejezve.
- **átlagos áreltérítettség:** a vizsgált időszak egészére vonatkozóan jellemző átlagos áreltérés (árnyereség, vagy árveszteség) mértékét fejezi ki pénzegységben.
- **áreltérítettségi arány:** az árcentrumtól való eltérések 50%-át meghaladó eltérések irányát és mértékét kifejező mutató. Pozitív előjellel az árnyereség, negatív előjellel az árveszteség dominanciáját jelzi. Számértéke az adott típusú áreltérés összes áreltérésen belüli részarányát fejezi ki százalékban.
- **áreltérítettségi gyakoriság:** a vizsgált időszak egészében a domináns áreltérés (árnyereség, vagy árveszteség) előfordulásának számarányát fejezi ki százalékos formában.
- **árváltozási arány:** az átlagos áreltérítettségnek az árhoz viszonyított aránya
- **áreltérés stabilitás:** az áreltérítettségi arány és az áreltérítettségi gyakoriság hányadosa. Értéktartománya: $0,5 < \text{áreltérésstabilitás} \leq 100$
- **árviisszarendeződési idő:** az árréskiegyenlítődéskor ideje (vizsgálatainkban) hónapokban kifejezve.

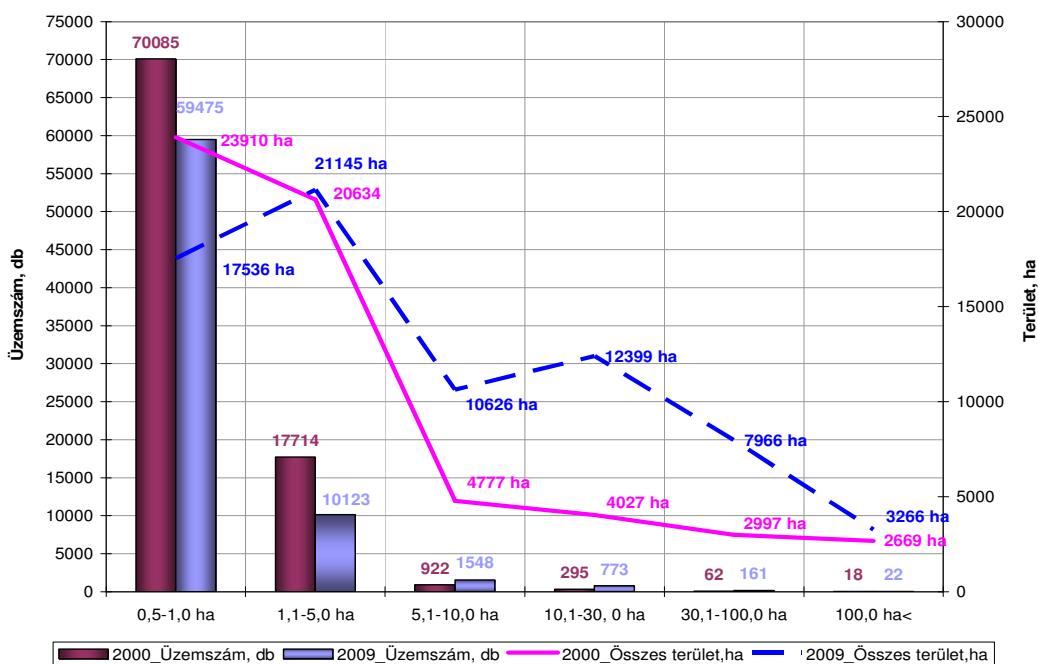
Számításaim során 2001. január–2010. december közötti – havi maginfálóciókkal deflált – adatokat alkalmaztam, a kointegrációs egyenleteknek 12-ig növelt havi késleltetéseivel számoltam. Így 282 db egyenletet becsültem, amelyekből az említett tesztekkel kellett volna kiválasztanom az elfogadható hatot (a fehérbor és vörösbor vertikumonként hármát-hármát). A nagy tömegű és többségében elvetésre kerülő eredményt produkáló tesztvizsgálat elkerülése érdekében a közgazdasági tartalma alapján legvalószínűbb verzióktól kezdve kezdtem tesztelni a kointegrációs egyenleteket, és a termékvertikumonként az első szignifikánsan elfogadhatókat választottam ki.

3. EREDMÉNYEK

3.1. A szőlő- és borvertikum üzemgazdasági kérdései

A hazai és a nemzetközi szakirodalom feldolgozása során elsősorban azokat az összefüggéseket tártam fel, amelyek segítették kutatási célkitűzéseim elérését. Ezek közül emelem ki az oligopol piacot jellemző „vázát” bemutató ábrát, amelynek függőlegesen változó szűkülései és öblösödései a vertikális szintek piaci szereplőinek eltérő számát és így koncentrációjának mértékét érzékeltetik. A magyar szőlő-bor termékpályára is ez jellemző. A koncentráció mértéke jelentősen befolyásolja a piaci pozíciót és az árakat.

2009-ben mintegy 60-65 ezer ha volt a termőszőlő terület, mindössze 550 ezer tonna szőlő termett. A borfogyasztás visszaesett, túltermelés jellemzi mind a világ, mind az uniós piacot. A meglévő készletek, a gazdasági válság, a nyíló agrárról tovább rontják a termékpályára egyes szereplőinek helyzetét. Elindult a birtokkoncentráció, azonban még mindig magas az 1 ha alatti gazdaságok száma, akik jövedelemkiegészítést remélnek tevékenységük eredményeként. (1. ábra) Kedvező, hogy 2000 és 2009 között a 10 ha feletti üzemméretek száma növekedett az általuk művelt területtel együtt.



1. ábra. A szőlőtermesztő vállalkozások számának és területének megoszlása 2000-ben és 2009-ben

Forrás: HNT adatai alapján saját szerkesztés

3.2. A szőlőtermesztés jövedelmezőségi viszonyai

A szőlőtermesztés jövedelmezőségi helyzetét vizsgálva arra az eredményre jutottam, hogy a termelési költség éves átlagos növekedésének mértéke duplája a termelési érték emelkedéséhez képest az egyéni gazdaságokban. A társas gazdaságok esetében az árbevétel a nagyarányú költségnövekedés az árbevétel visszaeséséhez vezetett. Az ágazati eredmény 2000-2009 között mind az egyéni gazdaságoknál, mind a társas gazdaságoknál visszaesett.

100 Ft költségre jutó eredmény 2000-ben 19,7 Ft/ha, 2009-ben csupán 1,2 Ft/ha volt az egyéni gazdaságoknál, míg ugyanezen időszakban 104,2 Ft/ha a társas gazdaságokban, amely 2009-re -11 Ft/ha veszteséget jelentett. Ennek megfelelően alakult az egységnyi termékre jutó jövedelem, mely 2000-2009 között mindkét vállalkozási típusnál negatív eredményt hozott (-8270 és -24860 Ft/ha) az időszak végére.

Az értékesítési ár és az önköltség elemzésekor arra a megállapításra jutottam, hogy országos szinten a kedvezőtlen helyzet kialakulásának fő oka, hogy a termelési költségeket nem fedezik a felvásárlási árak. 2000-ben az értékesítési átlagár mind az egyéni, mind a társas gazdaságoknál meghaladta az önköltséget, tehát valamilyen szintű jövedelmet tudtak realizálni. 2009-re ez a tendencia megfordult, ahol a termékegységre jutó költséget nem fedezi a borszőlő felvásárlási ára. Szervezeti formánként van eltérés az önköltség és a borszőlő értékesítési ára között, azonban a tendencia mindenhol egyforma. Az árak és az önköltség összevetése azt mutatja, hogy a szőlőtermesztés költségnövekedését az árak később és jóval kisebb mértékben követik. Tehát mind sebességben, mind arányban aszimmetriában vannak egymással. Ez nemcsak az ártranszmisszióra utal, hanem arra a természetes jelenségre, hogy az adott év szőlőtermesztésének eredményei a következő év termelésében érvényesülnek, a borok termelői árában.

Az **ágazati eredmény** ebből adódóan mind az egyéni, mind a társas gazdaságoknál jelentősen ingadozott. Mindkét üzemtípusnál két évben is jelentős ráfizetéssel gazdálkodtak. Évente átlagosan – a vizsgált időszakban – több mint 30%-kal (5190 Ft/ha) kevesebb volt az eredmény az egyéni gazdaságok esetében annak ellenére, hogy az időszak elejéhez képest 11%-kal több volt a nyereség. A társas gazdaságokban 10,5%-kal (30.789 Ft/ha) mérséklődött az eredmény évről évre átlagosan, azonban a bázisévhez képest 140%-kal szűkült az elérhető nyereség.

3.3. A szőlő-bor termékpálya költség- és jövedelemszerkezete

A vertikum költség- és árszerkezete a mezőgazdasági termelés, az élelmiszeripari feldolgozás és forgalmazás folyamata egyetlen rendszereként értelmezendő. Kutatásaim során arra kerestem a választ, hogy a vizsgált borok előállítására és a fogyasztóhoz való eljuttatására során felmerült költségek hogyan osztoztak meg a termékút egyes fázisai között, illetve a képződött jövedelmek milyen arányban szolgálták a szőlő-bor vertikum különböző szakaszainak közvetlen érdekeit. A fenti számítások elvégzéséhez szükséges adatbázis nincs Magyarországon. Ezért a

termékpálya szintjeinek költség- és jövedelem vizsgálatát esettanulmány keretében végeztem el.

Egy villányi Kékfrankos és egy balatonfüred-csopaki Olaszrizling költségszerkezetét, valamint jövedelmezőségének alakulását családi gazdaságok technológiai és költség-jövedelem adataira alapozva elemzem. Kutattam, hogy a termékpálya során az egyes szakaszokban mekkora költséggel és nyereséggel lehet számolni. Mindkét gazdálkodó saját termelésű és vásárolt szőlőt is feldolgozott, hogy borpiaci igényeket ki tudják elégíteni. A feldolgozás egy időben történt, ezért a szőlőfelvásárlási árat vették figyelembe számításaik során. A tézisben a Kékfrankos példát mutatom be.

A szőlőtermesztés költségei közül a legnagyobb terhet a munkabér és az anyagköltség jelenti. A borászatban az alapanyag költsége közel fele a felmerülő költségeknek. A tanulmányozott családi gazdálkodás kettős könyvvitelt vezet, ezért minden termelési szakaszban megjelennek az általános költségek és a munkabér terhei, amelyekkel a magángazdaságok nem számolnak. Az értékcsökkenés jelenléte és hányada mutatja többek között, hogy egy dinamikusan fejlődő gazdaságról van szó, hiszen volt tőkéje a pályázati eszközök lehívásához. Az egyéb költségek a táंबरendezés karbantartására, a tőkehiány pótlására, a három évenkénti talaj tápanyag-utánpótlására is fedezetet nyújtanak.

A palackozás költségének közel 50%-át az anyagköltség teszi ki, melynek volumene a késztermék költségszerkezetében is megmutatkozik. A gazdálkodónak akkor éri meg palackoznia a borát, ha költségeit a piaci árak (jövedelemtartalommal együtt) fedezik. A kiváló minőségű vörösbort a pincénél és a borturizmus során lédig borként is tudja értékesíteni, mely nyereséget is jelent a számára.

A vörösbort esetében a borász fűrtválogatást is végzett, azonban tapasztalata szerint a plusz költséget csak kiváló évjáratú palackos borokban tudta érvényesíteni.

A termékpálya egyes fázisainak költség- és jövedelemszerkezetét ábrázolva (3. és 4. ábra) is látható, hogy a legnagyobb költséget nem a szőlőtermesztés adja, annak ellenére, hogy a legnagyobb kockázatot ők vállalják, a hosszú élettartamú ültetvények fenntartásával. Ehhez képest az általuk realizált jövedelem minimális. A borászat költségei nagyobb arányú nyereség elérését eredményezik, a palackozás többletköltségét pedig alig fedezi a fizetett értékesítési ár. Az egész vertikumszintű vizsgálatoknak a kulcskérdése és egyúttal célja is a különböző szereplők közötti jövedelmezőségi pozíció bemutatása, ami rámutat a termékpályán belüli feszültségek gyökerére. A vizsgálatnak külön érdeme és előnye, hogy ezeket a számításokat idősorosan is be tudtam mutatni.

A levont következtetések csak mérsékelten általánosíthatók, hiszen befolyásolják a költségeket, az árakat, s így a jövedelmezőséget a borvidék adottságai és hírneve, s mindenekelőtt a fajta és a piaci lehetőségek. Ennek ellenére elhangzott olyan vélemény is, hogy a „költségek nem fajtaérzékenyek”. Ezzel én nem értek egyet,

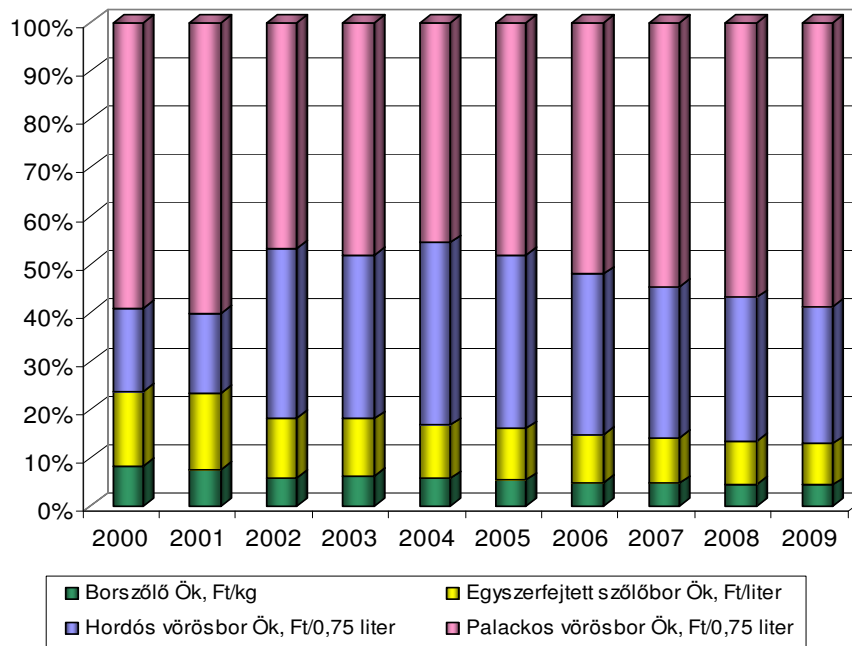
mert a termelési költségek nagy hányada valóban állandó, eltekintve az időjárás okozta többlet-növényvédelmi költségektől, mégis vannak kevésbé rezisztens fajták, melyek nagyobb odafigyelést és ez által több költséget igényelnek.

Összefoglalva megállapítható, hogy a szőlő- és bor termékpályán az alapanyag-termelésen túlmenően jelentős befektetések, illetve ráfordítások szükségesek a borkészítéshez. A termelési költségek a vertikumban szereplők mindenkor alkupozíciójától függően térülnek meg, illetve hoznak több-kevesebb jövedelmet. A jövedelemösszegeket tekintve vizsgálataim alapján legkedvezőbb pozícióban a palackos bort előállító vállalkozások vannak, míg a ráfordítások megtérülését mutató jövedelmezőségi szint tekintetében a hordós bort előállító mezőgazdasági üzemek vannak a legkedvezőbb pozícióban. Ebből az következik, hogy a szőlőalapanyag-termelőknek törekedni kell arra, hogy termésüket ne szőlő formájában értékesítsék, hanem különböző összefogásokkal, társulások szervezésével, közös feldolgozó- és palackozó üzemek létrehozásával javítsák az alkupozíciójukat.

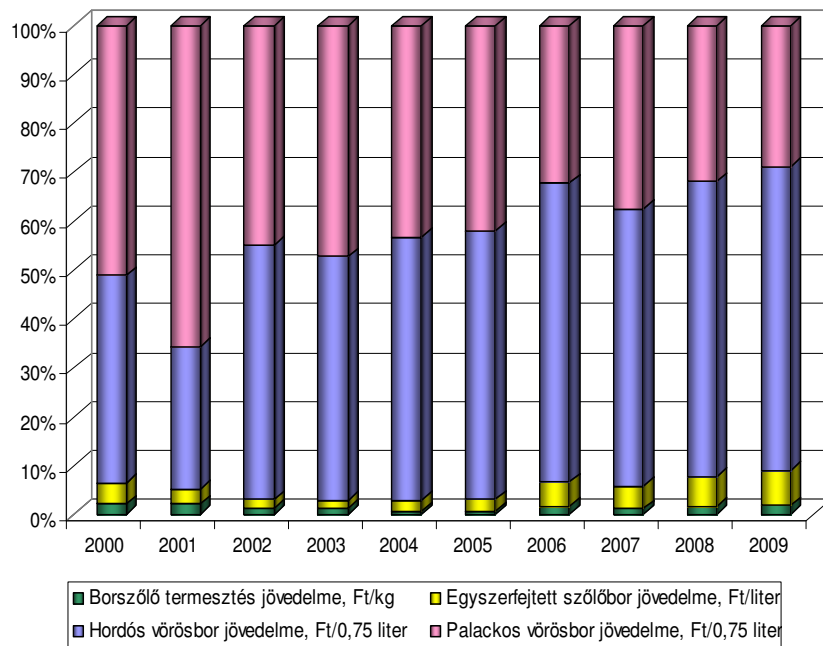
A szakmai konzultációk során az a vélemény formálódott ki, hogy a szőlőtermesztők csak a szőlő termesztésére szakosodtak, nem rendelkeznek sem a feldolgozás eszközeivel, sem tárolókapacitással, teljesen kiszolgáltatottak, a szüretkor kénytelenek értékesíteni a szőlőt.

A kis- és közepes borászatoknál a tárolókapacitás jelenti a szűk keresztmetszetet, mivel szüret előtt értékesíteniük kell a borkészletet, hogy az új termésnek legyen helye. Ezt néhány nagyborászat kihasználhatja, s nyomott árat kínál a borért. A túlzott tárolókapacitás létesítése azonban nagy állandó költséget jelent. Véleményem szerint ez még inkább alátámasztja a szövetkezésekben rejlő lehetőségek kihasználásának szükségességét.

A vertikumszakaszok közötti jövedelem vizsgálat már átvezet az ártranszmisszió témaköréhez, amit a KSH hosszú ár idősorai alapján vizsgáltam, a módszertani részben leírtak szerint.



3. ábra. A szőlő-bor termékpálya (Kékfrankos vörösbor) költség szerkezete
 Forrás: saját számítás



4. ábra. A szőlő-bor termékpálya (Kékfrankos vörösbor) jövedelemszerkezete
 Forrás: saját számítás

3.4. Az ártranszmisszió vizsgálata a szőlő-bor vertikumban

Az egyes vertikum-szakaszokhoz tartozó – inflációval korrigált – árak oligopol piacra utalnak. Az ökonometriai elemzés szerint a szőlő- és bortermelés piacán árak a vertikum alsó szakaszán alulról felfelé, míg a termékpálya felső szakaszán fentről lefelé hatnak. A vertikum két végpontja és az egyes termékpálya szakaszok közötti ártranszmisszió aszimmetrikus és időben késleltetett, s ez jelentős hatással van a szőlő- és borpiac – uniós túltermeléssel is sújtott – válságára.

A vertikális ártranszmissziót visszafelé, azaz a forgalmazott termék (palackos bor), a feldolgozott termék (hordós bor), a mezőgazdasági termék (borszőlő) és ez utóbbi döntő termelési tényezője (gombaölőszer) árai segítségével végeztem el. (5. ábra)

Az input és a borszőlő árának vizsgálata mutatja (mind a fehér, mind a vörös bor esetében), hogy a vizsgált időszak elején a borszőlő ára hosszú ideig az árcentrum felett van. Azonban a ráfordítások árait saját áraival nem tudta követni, ezért a gazdák csupán a legszükségesebb ráfordításokat eszközlik a termesztés során, mely hosszútávon jövedelemkiesést és minőségromlást okozhat. A termelési tényező szerepére választott gombaölő szerek kilógrammonként 14,4 Ft árnyereség képződött, ami az ár 23,2%-a volt. Az árnyereség a tíz év 78,1%-ában létezett, és 91,5%-át adta a teljes áreltérésnek. A gombaölő szerek ármozgását az áreltérés elfogadható mértékű stabilitása, és 293 hónapon belüli árviszarendeződés jellemezte. A szőlő felvásárlási és borászati árak elemzésnél egyértelműen látható, hogy a termelői szféra árnyomást szenved el a feldolgozótól, azonban nem átütő a dominanciája a vizsgált időszakban, mivel a borszőlő ára az árcentrum fölé és alá került több esetben. Bizonyos körülmények, így például az időjárás okozta kevés termés is okozhat aszimmetriát. Ebben az esetben a termelői ár visszarendeződik, azonban sokáig nem sikerült kiegyenlítenie a sokkhatást. A borszőlő értékesítési, és az asztali fehér bor feldolgozó ár közötti viszonyt a borszőlő árának 0,5 Ft-os árvesztesége fejezi ki. Ez az árveszteség a szőlő ár 1,1%-ának felel meg, a vizsgált hónapok 58,3%-ában fennállt, és az áreltéréseken belül 53,7%-os részarányt képviselt. Az áreltérések stabilnak voltak tekinthetők (0,92), az áreltérések visszarendeződése 33 hónap alatt megtörtént. Ugyanez az árkapcsolat az asztali vörös bor feldolgozó ár esetében is a borszőlő árveszteségével járt. Az árveszteség itt 0,3 Ft volt, a szőlő árában kifejezve 0,7%. Az árveszteséges hónapok aránya 58,3%, az árveszteség részaránya 52,2%, az áreltérés stabilitásának értéke 0,90 volt. Az átlagos árviszarendeződés 31 hónapig tartott.

A kereskedelmi szféra dominanciája egyértelműen kitűnik a borok fogyasztói és borászati átvételi árának elemzéséből. A vizsgált időszak alatt csupán az utolsó pár hónapban tudta megközelíteni a saját árcentrumát. A borászati árak emelkedésére a kereskedelem azonnal és nagyobb arányban reagált, míg az árcsökkenést időben elhúzva, időben kisebb arányban követte.

Az asztali fehér bor feldolgozó értékesítési árában 29,1 Ft árveszteség volt elkönnyvelhető. Ez az ár 14,7%-ának felelt meg. Az árveszteséget a vizsgált időszak 99,0%-ában tapasztalhattuk. Az áreltéréseken belül a veszteségarány 100%-os volt.

Az áreltérést stabilitás jellemezte (1,01). Az ár visszarendeződéshez 1248 hónapra lett volna szükség. Ugyanakkor az asztali vörösbor árában 12,4 Ft árvesztéség realizálódott. Ez az árnak a 11,5%-át kitevő árvesztéség a vizsgált tíz év 97,9%-ában létezett. Az árcentrum fölötti értékek aránya 99,7% volt. Az áreltérésekre a stabilitás gyengén volt jellemző, a gyakori, kismértékű árhullámzás az erőpozíció státuszát könnyen megingathatja. Az ár visszarendeződés 615 hónap alatt történhetne meg.

Vizsgálatom eredményét a 6. ábrában foglaltam össze, melyből kitűnik a fenti megállapítás, hogy a borszőlőtermesztők a vertikum legkiszolgáltatottabb fázisát adják.

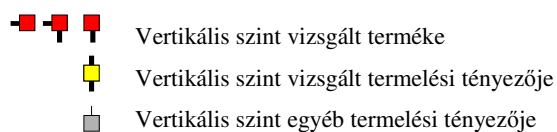
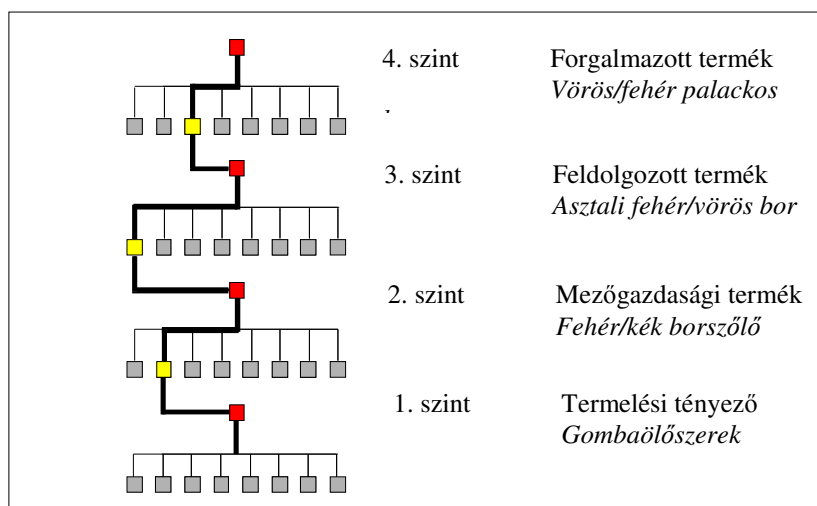
Megállapítható, hogy a borvertikumon belüli ártranszmisszió a termelői szinttel szemben - annak mind az alsó, mind a felső vertikális partnerénél - erőfölény létrejöttét idézte elő. A feldolgozó szint, mind az asztali fehér, mind az asztali vörös bor esetében a feldolgozott termék forgalmazói szintjétől volt kénytelen árnyomást elviselni. A szőlőtermelőt mind a termelési tényezők értékesítői oldaláról, mind a borforgalmazók irányából – a feldolgozó szint által nagyobb részben csillapított – de közvetlenül mégis a feldolgozók részéről jelentkező, tehát felülről jövő, erős árnyomás éri. Vizsgálataim csak megerősíteni tudják azoknak a hatásoknak a létezését, amelyeket a termelők a beszerzési és értékesítési áraik alakulásán keresztül maguk is éreznek. Véleményem szerint ezen hatások számszerűsítése felhívja a szőlőtermesztők figyelmét a szövetkezés, az integráció sürgető szükségességére.

A termelők ebben a helyzetben – az uniós perspektívákat is figyelembe véve – lényeges külső segítségre, a folyamatokba történő központi beavatkozásra nem számíthatnak. Az pedig látható, hogy a jövő által diktált kihívásokat csak azok a szőlőtermesztők és pincészetek tudják majd teljesíteni, akik képesek szövetkezni, a termelést koncentrálni, továbbá termékkínálatukat a kereslethez igazítani.

Az eredmények alapján levont következtetések, hogy a szőlőtermesztők a vertikális partnerek piaci árnyomásának kettős ollójában vannak, egyrészt a termelési tényezők értékesítői részétől (az ilyen árnyomások átlagosan 1,5-2 év alatt rendeződnének vissza), másrészt a borászatok irányából, nagyobb részben csillapított módon. Közvetlenül mégis a borforgalmazók részéről jelentkező árnyomás befolyásolja a szőlő felvásárlói árát. Az ilyen árnyomások visszarendeződése 2,5-3 év alatt mehet végbe.

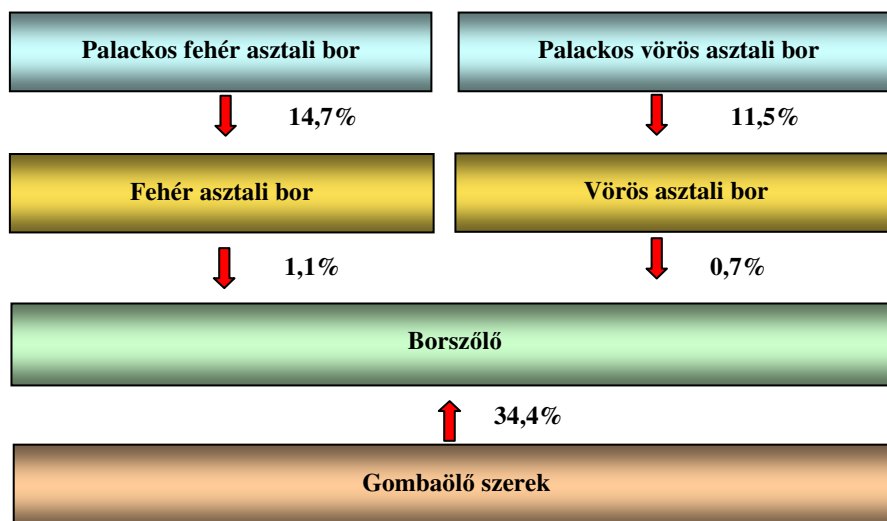
Hosszú időszak alatt nagy valószínűséggel ismét bekövetkezhet egy újabb sokkhatás, mely további lemaradást okoz. Az erőfölény az időjárás ingadozását tükröző árváltozások függvényében is változhat.

A borászatok a kereskedelmi szféráról szenvednek el árnyomást, melyet igyekeznek továbbítani a szőlőtermesztők felé. A sokszerű árváltozásokat követő teljes ár-visszarendeződésekre a következő ársokkig szinte soha nincs elegendő idő.



5. ábra. A borvertikum vertikális ártranszmissziós vizsgálatának szint- és termékhatárolása.

Forrás: Nagy-Kovács - Varga (2010)



Jelmagyarázat: ↓ erőfölény iránya. % = árnyomást elszenvedő partner árnyeresége saját árának %-ában

6. ábra. A piaci fölény mértéke az asztali bor vertikumban 2000-2008 között

Forrás: Nagy-Kovács – Varga (2010)

Vizsgálatom eredménye megerősítette és adatokkal alátámasztotta azon feltételezéseket, amelyek a borvertikumban létező és a szakemberek előtt eddig is ismert piaci erőviszonyok helyzetét jellemzik. Az elemzés során számszerűsítettem a szőlő-bor vertikumban jelentkező erőfölény mértékét.

A szőlőtermelők piaci alkupozícióját növelhetné a gazdaságos üzemméret, a birtokkoncentráció és a termelői közös érdekérvényesítés, valamint a borászatokkal együtt a vertikum egyes szereplői közötti hosszú távú integrációs kapcsolatok kialakítása.

3.5. A vertikális koordinációk elemzése, szerződéshasználát a szőlő-bor vertikumban

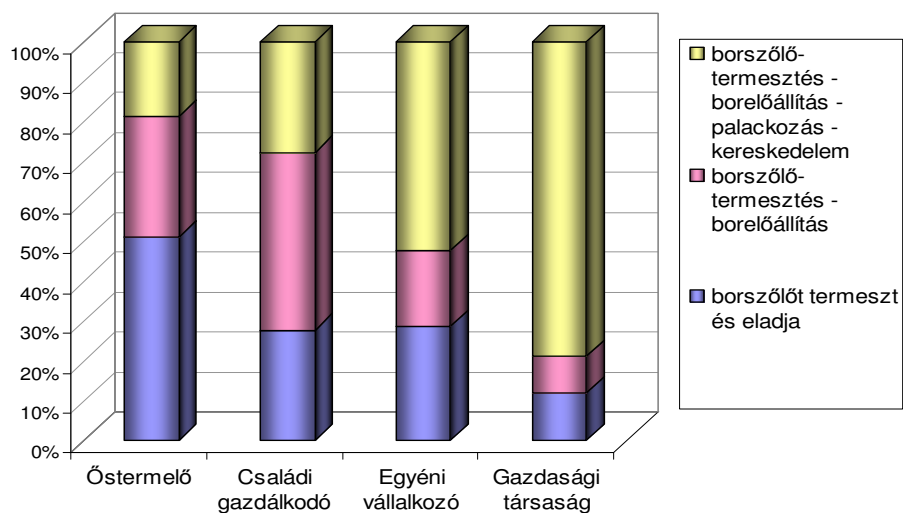
A magyar szőlő-bor vertikumban megtalálhatók a gazdasági kooperációk különböző formái. A hosszú távú kapcsolati formák többnyire borszőlő termeltetésére és felvásárlására irányulnak. Az együttműködés a szőlő és a bor átvételét, értékesítését segíti, míg a felvásárlók a nagyobb vállalkozások árualapját biztosítja. Az érdekezésszerűen nyugvó tartós együttműködés ennek ellenére nem nyújt biztonságot a beszállítóknak, s nem hat kedvezően a gazdák jövedelmezőségére. A többszöri késedelmes, vagy esetenkénti fizetéselmaradás bizalmatlansághoz vezet, az összefogás hiánya gyenge alkupozíciót eredményez, mely kedvezőtlenül befolyásolja a magyar borászat helyzetét.

A gazdasági együttműködés különböző formáit kérdőíves felmérés segítségével kutattam, a HNT tagnyilvántartásának adatbázisából képzett mintaszám alapján. Törekedtem arra, hogy a termékpálya minden fázisát bevonjam a kutatásba, azonban a kereskedelmi szféra elzárkózott a válaszadástól. Ezért a szőlőtermesztők és a borászatok közötti együttműködési formák és szerződéses kapcsolatok feltárására nyílt lehetőségem.

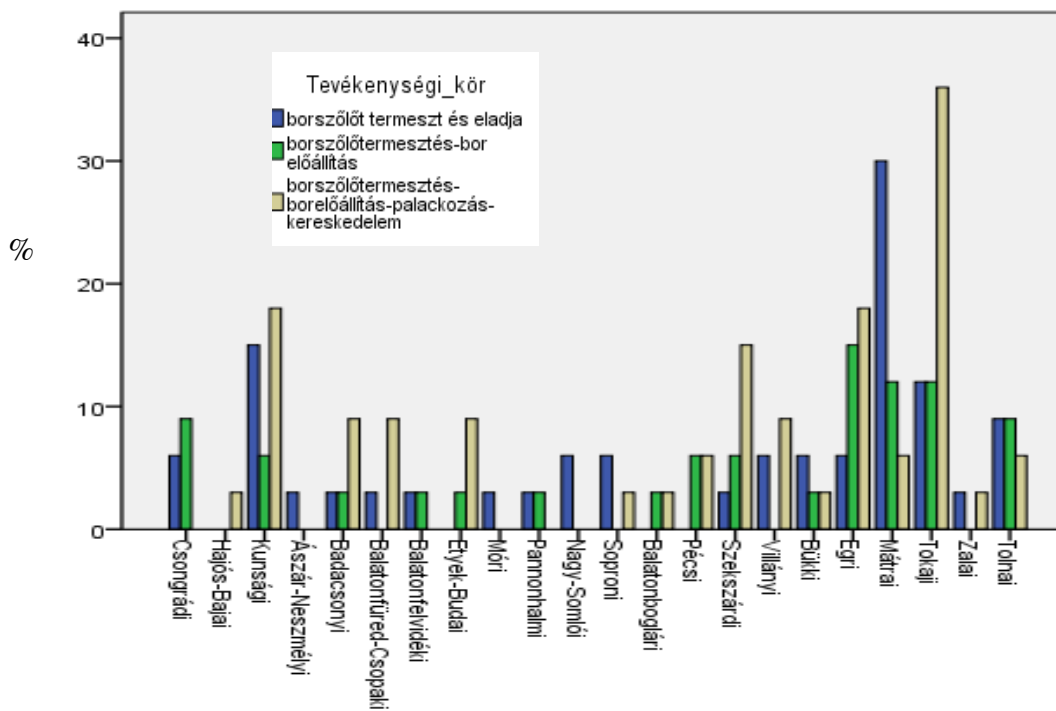
A megkérdezett őstermelők 51%-a kénytelen borszőlőként, 30%-uk hordós borként értékesíteni, s mindössze 19% tevékenysége öleli fel a termékpályát. (7. ábra) A családi gazdálkodóknál az arányok kedvezőbbek: 44% lédig bort, 28% pedig palackos bort is értékesít. Az egyéni vállalkozók 52%-a, a gazdasági társaságok 79%-a az egész termékpályát működteti. Az őstermelőknek célszerű lenne szövetkezéssel magasabb hozzáadott értékű terméket forgalmazni jövedelmi helyzetük javítása érdekében. A szőlő-bor termékpálya egyes szintjeinek birtoklása szerinti megoszlását borvidékenként a 8. ábrán mutatom be. A palackos borok forgalmazásával legnagyobb arányban a Tokaji borvidéken foglalkoznak.

A szőlő-bor termékpálya integrációs kapcsolatainak vizsgálata

Vizsgálatom során arra kerestem a választ, hogy a szőlő-bor termékpálya egyes szférái igénylik-e a vertikális integrációt, a szőlőtermesztők és a borászatok milyen koordinációs stratégiát tartanak elfogadhatónak, valamint a kialakítandó integrációs kapcsolatok hogyan segíthetik a beszállítókat, a felvásárlókat gazdasági eredményét.

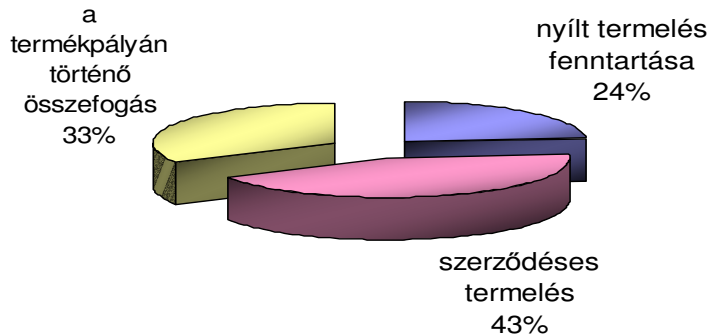


7. ábra. A szőlő-bor termékpálya egyes szintjeinek birtoklása működési formák szerint
 Forrás: saját számítás



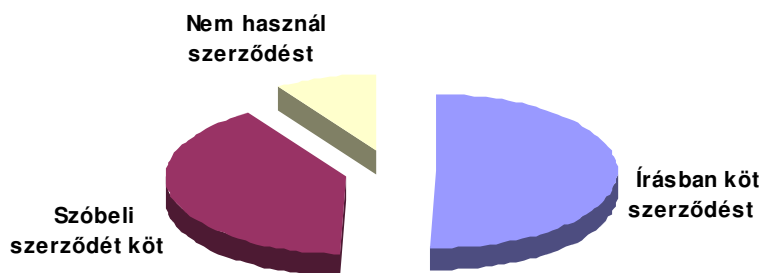
8. ábra. A szőlő-bor termékpálya egyes szintjeinek birtoklása borvidékenként
 Forrás: saját számítás

A kérdőívek alapján elemeztem, hogy milyen koordinációs stratégiát tartanak elfogadhatónak a szőlőtermesztők és a borászok. (9. ábra) A válaszadók 43%-a a szerződéses kapcsolat fenntartását tartotta kívánatosnak, melyben a felvásárló és a szőlőtermesztő egyaránt kötelezi magát a kereskedelmi ügylet lebonyolítására. A termékpályán való összefogást a megkérdezettek több mint harmada választotta. A szerződéses termelésben a két fél kereskedelmi kapcsolatot tart fenn, az értékesítés pedig az előre kialakult árképzés alapján történik.



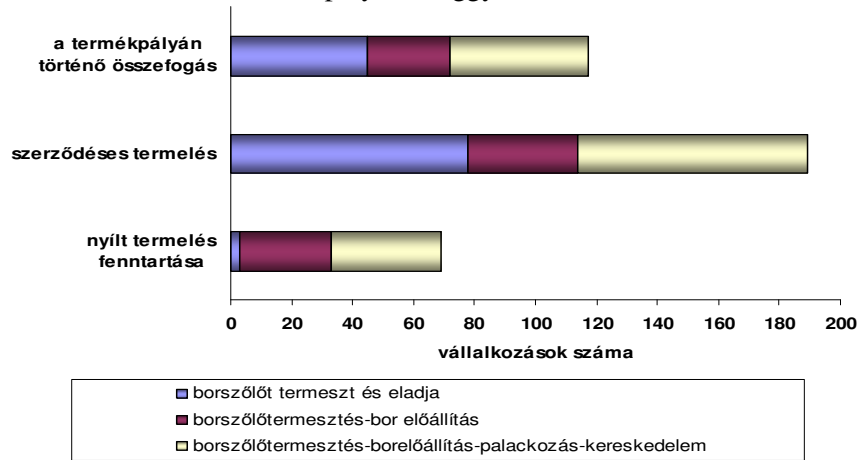
9. ábra. A gazdák koordinációs stratégiai elképzelése
 Forrás: saját számítás

A szőlőtermesztők többsége szerződéses kapcsolatok alapján értékesít. A válaszadók 51%-a írásbeli, 40%-a pedig szóbeli szerződést köt. 9% ad hoc adja el a megtermelt szőlőt, annak, aki azonnal, készpénzben fizet érte. A fizetési morál nagyon kedvezőtlen Magyarországon a gazdák tapasztalatai szerint. (10. ábra) Mivel az intézményi jellegű integráció életképtelenné vált, a legtöbb termelő mindössze szállítói kapcsolatba kerül a felvásárlóval. Ebben az esetben a vertikális integráció semmilyen előnyt nem jelent számára, sőt más irányú termékértékesítés kedvezőbb lehet. Szerződészegést követnek el, ha néhány forinttal többet ígér egy másik felvásárló. Ugyanakkor a felvásárlók visszaélnék a termelő kiszolgáltatott helyzetével, többször csak félév-egy év múltán fizetik a szőlőtermés árát, természetesen kamatok nélkül, mely adódhat a gazdaságot jellemző körbetartozásból is. Ennek megakadályozására a hosszú távú szerződések keretében alakultak ki különböző megoldási módok a vertikális integráció alternatívájaként.



10. ábra. A szőlőtermesztők értékesítéskori szerződés-használatának megoszlása
 Forrás: saját számítás

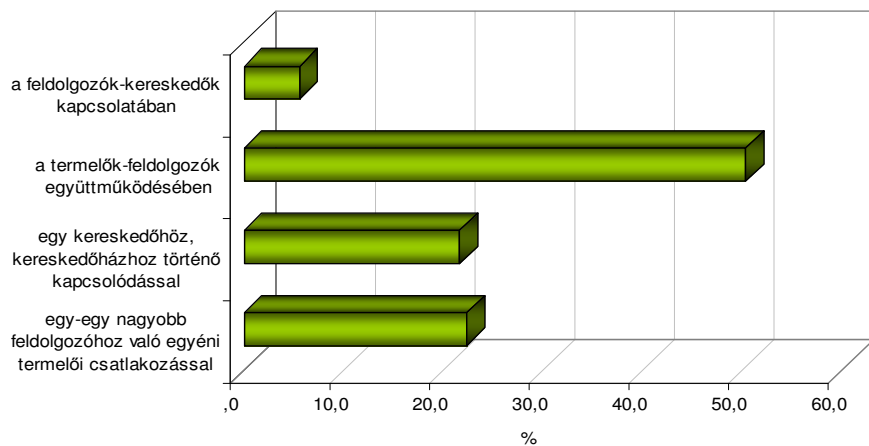
A koordinációs mechanizmusok megoszlását a termékpálya különböző szintjeit felölelő vállalkozások szemszögéből is vizsgáltam. A csupán szőlőtermesztéssel foglalkozók érzik a nyílt termelés fenntartását a legkockázatosabbnak. (11. ábra) A szerződéses termelés a szőlő-bor termékpályán a leggyakoribb.



11. ábra. A szerződéses koordinációk megítélése a szőlő-bor termékpályán

Forrás: saját számítás

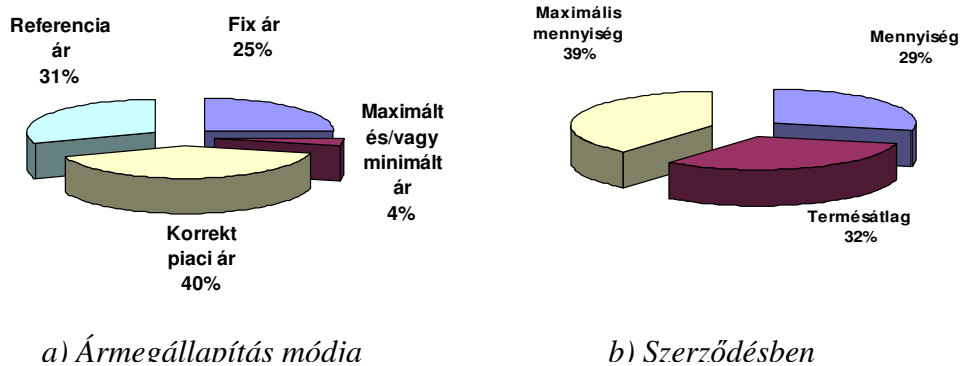
A továbbiakban a gazdák integrációs kapcsolatok kialakítására vonatkozó elképzeléseit kívántam feltárni. (12. ábra) A szőlőtermesztők legnagyobb része a szőlőtermesztők-borászatok együttműködésében látja az értékesítés biztonságát. Várakozással ellentétben, csupán 26% voksolt a kereskedőkhöz történő kapcsolódás mellett, pedig a válaszba a termelők és fogyasztók közötti közvetítők kiiktatásának lehetőségét is belefoglaltam. A borászatok és kereskedők kapcsolatát a borászok egynegyede választotta, a 75% a kereskedelemmel kialakított szoros együttműködést jelölte meg.



12. ábra. Integrációs kapcsolódási típusok szerinti megoszlás

Forrás: saját számítás

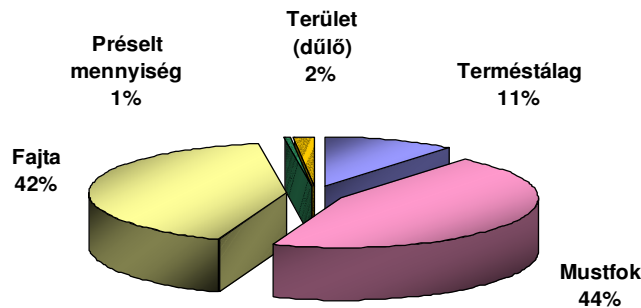
A vizsgált felvásárlásoknál rögzítették az adott fajtra jellemző mennyiséget (29%), de emellett a – minőséget befolyásoló – megtermelhető maximális mennyiséget (39%) és a termésátlagot (32%) is. A szerződések több mint 40%-a maximált mennyiséget ír elő. (13. ábra)



13. ábra. A szerződések tartalmi tényezői

Forrás: saját számítás

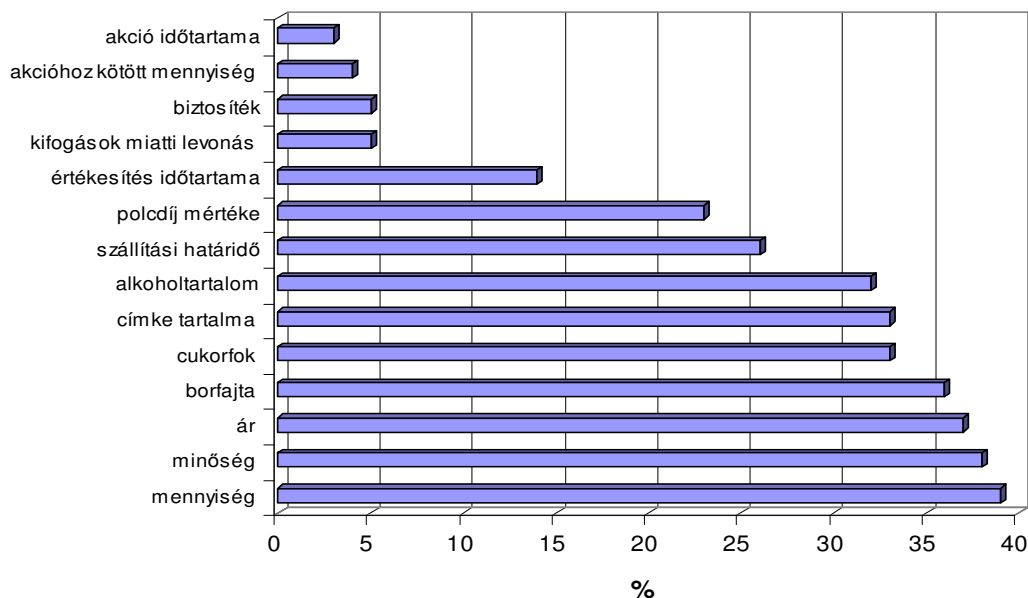
Az árki alakítás leginkább a cukorfok (M°) nagyságától és a minőségi (fajta) besorolástól függ (14. ábra), amelyet az adott évi árak meghirdetésekor már közzétesznek a felvásárlók. Vannak borászatok, ahol a termésátlag szabályozásával kívánják elérni a jó minőséget, azonban egyes szakmai tapasztalatok szerint a zöldszüret nem bizonyult hatékonynak, a többletmunka költsége nem térült meg a bevételekben. A kiváló szőlőtermés biztosítása érdekében a dinamikus fejlődő neves borászatok dűlőszelektált bort készítenek, ezért hajlandók bónuszt fizetni a kiváló szőlőért. Ritkán, de előfordul, hogy mustot vásárolnak fel, itt a préselt mennyiség a meghatározó tényező.



14. ábra. Árbefolyásoló tényezők

Forrás: saját számítás

A borászatok és a kereskedelem közötti szerződések több előírást tartalmaznak, melynek kategóriáit a 15. ábra szemlélteti. A termék minőségére és mennyiségére, a palack küllemére vonatkozó tényezők mellett rögzítésre került a kifogások miatti levonás. Néhány esetben a külföldi (főként keleti) partnerek a legjobb minőséget is kifogásolták, így a szállítmány olcsóbb áron került értékesítésre, minthogy visszaruként még nagyobb legyen a bevételkiesés.

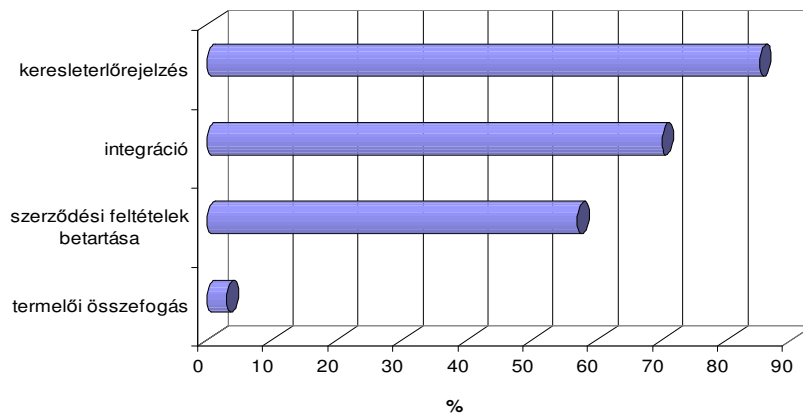


15. ábra. A borértékesítés szerződéseinek tényezői

Forrás: saját számítás

A szerződés feltételeiről a borászattal a kereskedelem az esetek 95%-ában csupán évente egyszer tárgyal. Ezzel szemben a boros gazdák ugyanilyen arányban legalább kétszer igényelnék az egyeztetést, például a kereslet előrejelzéséről, a piaci igények változásáról, az akció sikeréről. A 16. ábra nemcsak a gazdák számára legfontosabb tényezők arányát mutatja, hanem egyben rangsort is kifejez: milyen sorrendben jelölték a gazdák a „védelmüket” szolgáló kereslet-előrejelzést, az integráció hatékonyabb működését, valamint a szerződésben rögzített feltételek betartását.

A gazdasági szférát jellemző bizalmatlanság szembeűnő, a legtöbb termelő csupán szeretné, azonban megvalósításáért nem tesz semmit. Nemcsak a szőlősgazdák szenvednek el hátrányt az árbevétel késedelme miatt, hanem a borászatok is. A nagy áruhálózatok legalább 30 napos fizetési határidőt kérnek a számla kézhez vételeitől számítva, vagy bizonyos naptári napot jelölnek ki az átutalás határidejére. Előfordul azonban ennél jóval nagyobb csúszás a tartozás kiegyenlítésére.



16. ábra. Termelői pozíció erősítésének tényezői a kereskedelemmel szemben

Forrás: saját számítás

A koordinációt, az integrációt tehát a szőlő-bor termékpálya minden szereplője igényli, s amelyen helyzetben vannak a borászok a kereskedelemmel szemben, ugyanilyen helyzetben tartják a szőlőtermesztőket. A szőlő- és bortermelő kisgazdaságok ár- és jövedelmi hátrányának csökkentéséhez, illetőleg az alapanyag-termelői alkupozíció növeléséhez szükség van a vertikális integráció kialakulására. Ennek azonban feltétele a minőségi árutermelésben résztvevő szőlőtermelők számának csökkenése, a területkoncentráció, vagy másként a gazdaságos méret kialakulása. A túlélésre csupán az számíthat hosszú távon, aki a változásokhoz pozitívan és aktívan tud hozzájárulni, nem pedig passzív résztvevője az eseményeknek.

Nem elég a végtermék értékesítését jól megszervezni, a bort a fogyasztók igényei szerint kell elkészíteni. A stabil piaci jelenlétéhez elengedhetetlen a megfelelő alapanyag-termelő bázis, így a vevők kitűnő és mindig azonos minőségű, nagy mennyiségű borral találkozhatnak az üzletek polcain. A jól működő vertikális integráció (szaktanácsadással, minőségellenőrzéssel) nemzetközileg is jelentős versenytárrá teheti a magyar szőlő- és bortermelő gazdaságokat.

A piacot alapvetően a fizetőképes kereslet és a kínálat határozza meg, amely tükrözi a vásárlók és fogyasztók szokásait, s befolyásolja a magyarországi borágazat értékesítési sajátosságait, hagyományait. Ebben meghatározó szerepet vállalhatnak a hegyközségek, a különböző egyesületek, borlovagrendek.

A rendelkezésre álló forrásokat a piaci igényeket kielégítő szőlőfajták telepítésére, a korszerű szőlőfeldolgozók és borászatok létesítésére, a termelési technológiák javítására szükséges fordítani.

3.6. Új és újszerű eredmények

Vizsgálataim alapján az alábbi új és újszerű tudományos eredményeket fogalmazom meg:

- Szekunder adatbázisra alapozva korszerű módszerek segítségével igazoltam, hogy a magyar szőlő-bor termékpálya egymásra épülő fázisai közötti egyensúly megbomlott. A vállalkozások a saját érdekeiket előtérbe helyezve, szinte jövőkép nélkül, a rövidtávú piaci igényekhez igazodva gazdálkodnak. Jövedelmet csak azok a dinamikusan fejlődő családi gazdaságok és társas vállalkozások érnek el, akik a szőlőtermesztéstől a borértékesítésig alakították ki tevékenységüket.
- Bizonyítást nyert, hogy az integrációs kapcsolatot a termékpálya termelői és feldolgozói szférája igényli, azonban a stratégiai célok és hosszú távú kapcsolatok nélküli egymásra utaltság mégsem kényszeríti ki az együttműködést. A szőlőtermesztők szövetkezés és integrátor nélkül nem képesek befolyásolni a szőlőpiacot és megfelelő jövedelempozíciót elérni.
- Az ártranszmissziós vizsgálattal bizonyítottam, hogy a szőlő-bor termékpálya szereplői között aszimmetrikus ártranszmisszió van. A szőlő-bor vertikumon belüli ártranszmisszió az alapanyag-termelőkkel szemben – annak mind az alsó, mind a felső vertikális partnerénél – erőfölény létrejöttét idézte elő, melynek eredményeképpen a vertikum különböző szakaszainak szereplői eltérő jövedelempozícióba kerülnek. Számításaim alapján a jövedelmezőségi sorrend (villányi kékfrankos adatai alapján) a kétszer fejtett lédig bor, palackozott bor, egyszerfejtett bor, illetve a borszőlő. A vertikumszakaszok közötti jövedelmezőségi pozíció az abszolút jövedelem adatokhoz képest más sorrendet alakít ki. Ezen általános helyzeten túlmenően a legkedvezőbb pozícióban a történelmi tradíciókkal, jó márkanevvel, magas árfekvésű, kiváló minőségű palackozott borok vannak
- Kutatásaim során bizonyítottam, hogy a szerződéskötés sem a szőlő ellenértékének megfizetését, sem a borászatok minőségi alapanyaggal való ellátását nem biztosítja. A szerződéses fegyelem hiánya a szőlő-bor termékpálya minden szintjét jellemzi, mely továbbnöveli az értékesítési bizonytalanságot. A határidőn túli árbevételek, s esetenként azok teljes elmaradása a következő gazdasági év finanszírozását veszélyezteti, amely a gazdálkodókat a tevékenység feladására (ültetvénykivágás, olcsó külföldi bor felvásárlása), vagy a legszükségesebb ráfordítások alkalmazására ösztönzi.

A fenti kutatási eredmények a kutatómunka kezdetekor megfogalmazott három fő hipotézis valóságát is igazolják.

4. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

Értekezésemben kifejtett témakörök szerteágazó és egyúttal komplex következtetésekre adnak lehetőséget, amelyekkel kapcsolatban a következő megállapításokat teszem:

A szőlő-bor ágazat szereplői közül a termelők a felmerült problémákra a megoldást várják, azonban alig tesznek a saját érdekvédelmükért valamit. Sem fajtaszerkezetükben, sem méretükben nem versenyképesek, szövetkezési hajlandóságuk alacsony.

A versenyképesség megtartásának elengedhetetlen feltétele a nagyobb termelési méret, a minőségi termék, s a termék megkülönböztetésének lehetősége. Az elosztási hálózathoz való kapcsolódás a kisborászatok számára majdnem lehetetlen, hiszen nagy tömegű, kiegyenlített minőségű borkészlettel kell rendelkezniük. A beszállítók alkuereje alacsony, mivel a fajtaösszetételük rossz, az ültetvények elaprózottak. Az import és a piacon tért nyert helyettesítő termékek rontják az értékesítési feltételeket.

A borászatoknak célszerű lenne az észlelési térkép vevőszegmensenkénti kidolgozása, mely vizuálisan mutatja számukra azon piaci struktúrát, melyben termékeik versenyeznek. A pozicionálási stratégiájukat erre kihegyezve kellene kialakítaniuk, az integrációs kapcsolataikat kialakítva orientálni a szőlőtermesztőket.

Javaslom legalább az 5. számlaosztály megbontását a költségek folyamatos figyelemmel kísérésénél, ami az erőforrás-felhasználást és ezáltal a költséggazdálkodást is racionálissá tehetné. Az önköltség meghatározásakor nem teljesen korrekt a számítás, hiszen nem vonják le a költségcsökkentő tényezőket, így például a kapott támogatásokat, nem veszik figyelembe az eladott must és/vagy borsepró árbevételét.

A szőlőtermesztők a vertikális partnerek piaci árnyomásának kettős ollójában vannak, egyrészt a termelési tényezők értékesítői részétől, mivel a ráfordítás árának növekedését nem tudják érvényesíteni a szőlő termelői árában. Másrészt a borforgalmazók részéről jelentkező árnyomás befolyásolja a szőlő felvásárlói árát. A borászatok koncentrációja nagyobb, az atomizált szőlőtermesztők alkupozíciója kicsi, árelfogadókká válnak. Az erőfölény az időjárás ingadozását tükröző árváltozások függvényében is változhat.

A borászatok a kereskedelmi szférától szenvednek el árnyomást, melyet igyekeznek továbbítani a szőlőtermesztők felé. A sokszerű árváltozásokat követő teljes ár-visszarendeződésekre a következő ársokkig szinte soha nincs elegendő idő.

Vizsgálatom eredménye megerősítette, adatokkal alátámasztotta azon feltételezésemet, amely a borvertikumban létező és a szakemberek előtt eddig is ismert piaci erőviszonyok helyzetét jellemzi. Az elemzés során számszerűsítettem a szőlő-bor vertikumban jelentkező erőfölény mértékét.

A szőlőtermelők piaci alkupozícióját javíthatná a gazdaságos üzemméret elérése, a birtokkoncentráció és a termelői közös érdekérvényesítés, valamint a borászatokkal együtt a vertikum egyes szereplői közötti hosszú távú integrációs kapcsolatok kialakítása.

Az ágazatot a szereplők közötti nagymértékű bizalomvesztés jellemzi, a szerződéses fegyelem minimális. A termékpálya szerepelői a saját érdekeiket érvényesítik, tovább rontva az ágazat helyzetét. Bár az uniós pályázatok segíthetnék a vertikum fejlődését, a szőlőtermesztés és a borászat megbomlott egyensúlya kedvezőtlen fejlődési irányt alakított ki.

Ebben a helyzetben különösen hiányzik a jövőkép és az abban való részvétel szereposztása, a fejlődés koncepciója és a megvalósítás stratégiája. A nemzetközi és hazai helyzetből kiindulva mérlegelésre vár, hogy a hazai szőlészek-borászok (1) történelmi hagyatékként, hagyomány és kultúra megőrzéseként, helyi különlegességeként, más eseményekhez, tevékenységekhez kapcsolódóan foglalkoznak a szőlővel, borral családi keretekben, fő- vagy mellékfoglalkozásként, kiegészítő tevékenységként vagy kedvtelésként; (2) vagy pedig a hazai fogyasztás meghatározó tényezőjeként és a különleges minőségű borok exportálójaként kívánnak részt venni a borpiacon; (3) illetve a kétféle irány, lehetőség kombinációjaként a szőlészetek-borászatok egy része a helyi hagyományos igények mellett a tágabb körű fogyasztói igények kielégítésében és az exportlehetőségek kiaknázásában kíván részt venni. A lehetséges változatok eltérő megoldásokat, feltételeket, tennivalókat, támogatásokat igényelnek.

A fejlődési irányok megjelölésében, a hosszabb távú jövőképben szükségszerű számolni a klímaváltozás tényével, az extrém időjárási jelenségek gyakoriságának növekedésével. Ez számtalan választ, döntéseket váró kérdést vet fel, mert a változások érintik a termőhelyeket, a fajtákat, azok összetételét és tulajdonságait, a technológiákat, különösen a növényvédelmet, a borkínálat összetételét. Fontos hangsúlyozni, hogy ha a hazai szőlészek és borászok, felismerve a klímaváltozás tényét, felkészülnek és cselekszenek, származékos előnyhöz juthatnak, ami segíthet a nehéz helyzetből való kilábalásban és a versenyben.

Az ártranszmissziós számításaim azt igazolják, hogy a termelők horizontális integrációja és az erre épülő feldolgozó és palackozó felépítése, közös tulajdonban való megjelenése képezheti a problémákból való kivezető út alapját.

ÖSSZEFOGLALÁS

A szőlő- és borágazat válságban van. Az ágazatot folyamatos átalakulások jellemzik. 2000-ben a termelés igen elaprózott hazai méretek között folyt. A kisüzemi méretekben nem érvényesülnek az ökonómiai szempontok, még akkor sem, ha jövedelem-kiegészítés a cél. 2004-ben az árutermelő gazdálkodók 0,73%-a művelt 10 hektárnál nagyobb területet (összterület 23,4%-a), 2009-ben pedig 1,32 %, az összes szőlőterület 32,4%-án.

A szőlő- és bortermelés gazdasági struktúráját úgy kell kialakítani, hogy mind a szőlészek, mind a borászok megfelelő jövedelemre tegyenek szert, egyébként megbomlik az egyensúly a két fázis között, s fejlesztési aránytalanságok alakulnak ki. A termékpályán bekövetkező változások és hatótényezők nyomon követésével, azok értékelésével, az egyes szakaszok külön-külön történő elemzésével pontosabban határozhatók meg a költség- és jövedelemviszonyok. A vertikum költség- és jövedelemviszonyainak elemzése alapján vizsgáltam az egyes résztvevők önköltségének alakulását, a költségstruktúrák eredményre gyakorolt hatását, a jövedelmezőség meghatározó tényezőjét, illetve a termékpályán képződő integrált ágazati jövedelemből való részesedését.

A szőlőtermesztés jövedelemhelyzetét alapvetően a szőlő értékesítési ára, a területegységre eső költség és az átlaghozam határozza meg. Az alacsony hatékonysággal, magas önköltséggel termelt szőlő felhasználása a borászat jövedelemhelyzetére hat negatívan. 2000-ben az értékesítési átlagár mind az egyéni, mind a társas gazdaságoknál meghaladta az önköltséget, tehát valamilyen szintű jövedelmet tudtak realizálni a termelők. 2009-re ez a tendencia megfordult, ahol a termékegységre jutó költséget nem fedezi a borszőlő felvásárlási ára. Szervezeti formánként eltérés van az önköltség és a borszőlő értékesítési ára között, azonban a tendencia mindenhol egyforma. A szőlőtermesztés költségnövekedését az árak később, és jóval kisebb mértékben követik. Tehát mind sebességében, mind arányában aszimmetriában vannak egymással. Ez nemcsak az ártranszmisszióra utal, hanem arra a természetes jelenségre, hogy az adott év szőlőtermesztésének eredményei a következő év termelésében érvényesülnek, a borok termelői árában. Félő, hogy a szőlőtermesztők élnek a kivágási támogatásokkal, ami miatt olyan mértékű lesz az ültetvények visszaesése, hogy a borászatok alapanyag nélkül maradnak. További gondot jelent, hogy így veszélyesen lecsökken a szőlőtermesztéssel foglalkozók száma, akik munka nélkül maradnak. Hozzá kell tenni azonban, hogy nő a saját területtel rendelkezők száma.

A termékpálya költségstruktúráját vizsgálva eltéréseket mutattam ki. A Kékfrankos szőlőtermesztés költséghányadát messze felülmúlja a szőlőfeldolgozás, a borkészítés és borkezelés költsége. A borászat majd 20%-kal, a palackozás 52%-kal részesedik a költségekből. A legkisebb jövedelemhányadot a szőlőtermesztők érik el, annak ellenére, hogy a legnagyobb kockázatot ők vállalják a hosszú élettartamú ültetvények fenntartásával. A borászat nagyobb arányú nyereség elérésére képes, a palackozás többletköltségét pedig csak a nagyborokért fizetett értékesítési ár fedezi hazánkban. A válság hatására a borpiac struktúrája módosult, a palackos borok forgalma mérséklődött, ugyanakkor az olcsóbb kiszerelésű termékek kereslete 5%-kal növelte a borfogyasztást. Véleményem szerint a kereskedelemben csapódik le a legnagyobb haszon, melyből sem a borászok, sem a szőlőtermesztők nem részesednek. Ezért kellene a szőlészek és borászok szövetkeztetését, integrációs kapcsolatát

erősíteni. Az értékesítési módokat megválasztva, egymást segítve, a jövőben fejlesztések egyensúlyára figyelve nagyobb alkupozíciót érhetnek el a kereskedelemmel szemben.

Befolyásolja a költségeket, az árakat, s ezen keresztül a jövedelmezőséget a borvidék adottsága és hírneve, s mindenekelőtt a fajta és a piaci lehetőségek. Ezért az esettanulmányból levonható következtetések mérsékelten általánosíthatók. A mélyinterjú során elhangzott olyan vélemény is, hogy a „költségek nem fajtaérzékenyek”. A termelési költségek nagy hányada valóban állandó, eltekintve az időjárás okozta többlet-növényvédelmi költségektől, mégis vannak kevésbé rezisztens fajták, melyek nagyobb odafigyelést és ezáltal több költséget igényelnek.

A piacmegosztásból és a megnövekedett kínálatból eredően intenzív verseny alakult ki a borpiacon mind Magyarországon, mind az uniós országokban. További gondot jelent, hogy az eltolódó erőviszonyok kiegyensúlyozatlanná tették a kapcsolatot a termelők, a feldolgozók és a kereskedelmi egységek között, illetve a termékpálya (vertikum) egyes fázisai között aránytalanul vált a profit megosztása. Az aránytalanul kis termelői árrésből adódóan az ágazaton belüli legnagyobb probléma a szőlőtermesztők alacsony részesedése a vertikumban képződő jövedelemből. Szükség van a vertikum jelentős átszervezésére, a szőlőtermesztők összefogására és hatékony érdekvédelmi szervezetek létrehozására, hogy fel tudják venni a versenyt a feldolgozókkal és a kereskedőkkel. A termeszőlőktől a szőlőt önköltségi áron vásárolják fel, miközben az értékesített palackos borok ára többszöröse a szőlő felvásárlási árának.

Ez az ellentmondás adta a vizsgálat tárgyát, miszerint az egymásra épülő termékpálya szakaszok árait összehasonlítva végezzem el az egész termékpályát átfogó ártranszmissziós elemzést, amely az egyes fázisok közötti árak módosulásának (növekedés, csökkenés) átgyűrűzési mértékét tartalmazza. Kutatómunkám során elért eredmények közül teljesen újszerű és eddig kevésbé kimutatott, hogy a vertikumszakaszok közötti jövedelempozíció lényegesen különbözik aszerint, hogy a jövedelemtömeg előállítására, vagy a termelési költségek jövedelmezőségi szintjének növelésére irányul a gazdasági célkitűzés.

A mezőgazdasági üzemek ebben a helyzetben – az uniós perspektívákat is figyelembe véve – lényeges külső segítségre, a folyamatokba történő központi beavatkozásra nem számíthatnak. A jövő által diktált kihívásokat csak azok a szőlőtermesztők és pincészetek tudják majd teljesíteni, akik képesek szövetkezni, a termelést koncentrálni, továbbá termékkínálatukat a kereslethez igazítani. Az élelmiszervertikum helyzete ellentmondásokkal, érdeellentétekkel terhelt. A jövedelem- és forgóeszközhiány elsősorban – és különösen a kis területen – gazdálkodó alapanyag-termelőket sújtja. A piaci igény mennyiségi és minőségi igényének folyamatos kielégítése a feldolgozottság növelését, a pontos és folyamatos szállítás ütemezését igényli. A szőlő-bor termékpálya integrálását tehát a hordós vagy palackos bor piacra jutása és a tőkeigény határozza meg.

Az integrációs kapcsolatokat felmérő primer kutatásom során megállapítottam, hogy az integrátortól a szőlészek elsősorban az értékesítés biztonságát és a piaci információk, értékesítési lehetőségek felvázolását várják el. A fogyasztói változásokra való gyors reagálást lehetővé tevő információs technológiák feltétele a termékpályák szoros együttműködése. Az integrációban előállított jövedelem felosztása az üzleti kapcsolaton belüli erőviszonyoktól függ. A termékpálya szereplői sikerességük vagy sikertelenségük szerint differenciálódnak.

Az integrátor – saját pozícióját is javítva – üzleti partnereit szelektálja: a megbízhatóbb, egységes és kiváló minőségű, nagy volumenű termék-előállításra képes beszállítóit megtartja, a versenyképteleneket pedig leépíti. Ezért nagyobb szerephez juthatnak a termelői szövetkezők és a pinceszövetkezők. Számukra a legsürgetőbb feladat az alapanyag-termelés stabilizálása lenne, a jövedelempozíció és a likviditás javításával. Optimális megoldást hozna, ha az egyes integrációk egy-egy termőfajon alakulnának ki az önkéntesség és a közös érdekesség alapján.

A DISZERTÁCIÓ SZERZŐJÉNEK MEGJELENT KÖZLEMÉNYEINEK JEGYZÉKE

Magyar nyelven megjelent tudományos könyvrészlet

1. Magda S. – Nagy-Kovács E.: Vállalkozások a mezőgazdaságban. In: Mezőgazdasági vállalkozások szervezése és ökonómiája. I. A mezőgazdasági vállalkozások gazdálkodásának alapjai. (Szerk. Magda S.) Szaktudás Kiadó Ház. Budapest.2003. 1.2.alfejezet. 17-26. p.ISBN 963 9553 01 8.
2. Liebmann L. – Nagy-Kovács E.: Ráfordítások hatékonysága. In: Mezőgazdasági vállalkozások szervezése és ökonómiája. I. A mezőgazdasági vállalkozások gazdálkodásának alapjai. (Szerk.: Magda S.) Szaktudás Kiadó Ház. Budapest. 2003. 5. fejezet. 95-109. p. ISBN 963 9553 01 8.
3. Nagy-Kovács E.: Szőlőtermesztés és bortermelés a régióban. In: Észak-Magyarország agrárfejlesztésének lehetőségei. (Szerk.: Magda S. – Marsalek S.) A magyar mezőgazdaság nemzetközi versenyképessége. NKFP-2001/4/032. kutatás keretében. Agroinform Kiadó, Gyöngyös, 2003. 2.5. alfejezet. 116-125. p. ISBN 963 502 807 5.

Tudományos folyóiratban megjelent cikkek angol nyelven

1. Nagy-Kovács E. Tensions in the winegrape sector. Gazdálkodás (angol nyelvű különszám) (megjelenés alatt) [befogadó nyilatkozat mellékelve]

Tudományos folyóiratban megjelent cikkek magyar nyelven

1. Varga I. – Nagy-Kovács E. – Lefler P.: A talajtakarás hatása a talaj nedvességtartalmára aszályos időjárásban Gyöngyösön. Gazdálkodás. XLVII. évf. 2004. 9. sz. 122-128.
2. Nagy-Kovács E. – Wachtler I.: Kooperáció a Mátrai Borvidéken. Gazdálkodás. XLIX. évf. 2005. 13. sz. 50-57. p.
3. Nagy-Kovács E. – Wachtler I.: Az együttműködés különböző formái az Észak-Magyarországi Régió borvidékein.. Gazdálkodás. 2005. XLIX. évf. 14. sz. különkiadás. 29. p.
4. Wachtler I. – Nagy-Kovács E.: A borturizmus az Észak-Magyarországi Régióban. Gazdálkodás. 2006. 50. évf. 15. sz. különkiadás. 70-81. p.

Tudományos konferencia kiadványban megjelenő idegen nyelvű előadások

1. Nagy-Kovács E.: Position and future tasks of technological improvement of grape and wine sector. In: Sborník příspěvků z konference studentů doktorského studia. MendelNet 2002/3. Brno, Csehország, 2003. 219-223. p. ISBN 80-7302-046-7.
2. Nagy-Kovács E.: Alternatives of Selling Hungarian Wine on the Domestic Market. In: 4th International Conference of PHD Students. 2003. Miskolc. ISBN 963 661 585 3 ö. ISBN 963 661 586 1. 127-131 p.
3. Wachtler I. - Nagy-Kovács E.: Lage des ungarischen Weinbaus vor dem EU-Beitritt. in: Europäische Union im Blickpunkt. II. Tagungsband des Thüringisch-Ungarischen Symposiums. Jena, Németország, 2003. ISBN 3-932886-05-4. 108-119. p.
4. Nagy-Kovács E.: The present situation and perspectives of grape and wine producers in the Mátraalja Wine-Region. Erdei Ferenc II. Tudományos Konferencia. Kecskemét. 90-94 p. 2003. ISBN 963 7294 46 ö. ISBN 963 7294 48 1.

5. Nagy-Kovács E.: Die ökonomische Bewertung der Pfropfrebenherstellung. In: Erdei Ferenc II. Tudományos Konferencia. Kecskemét. 85-89. p. 2003. ISBN 963 7294 46 ö. ISBN 963 7294 48 1.
6. Wachtler I. – Nagy-Kovács E.: Income structure of Hungarian grape and wine producers. In: XXX CIOSTA-CIGR V Congress proceedings. „Management and technology applications to empower agriculture and agro-food systems”. Italy, Torino. 2003. ISBN 88-88854-09-6. 1321-1328. p.
7. Wachtler I. – Nagy-Kovács E.: Hungarian wine-tours and their economic importance. In: XXX CIOSTA-CIGR V Congress proceedings. „Management and technology applications to empower agriculture and agro-food systems”. Italy, Torino. 2003. ISBN 88-88854-09-6. 1405-1412. p.
8. Nagy-Kovács E.: External trade of Hungarian wine products. In: Riešenie Vybraných Problémov v špecifickom prostredí pôdohospodárstva. Šlovesnká Akadémia Pôdohospodárskych, Nitra. Szlovákia. 2003. 115-119. p. ISBN 80-968665-9-1.
9. Nagy-Kovács E.: Integration in the Grape and Wein Verticum. In: Aktivovanie zdrojov trvalo udržateľného rozvoja národného hospodárstva. 2003. Szlovákia, Pol'ana. ISBN80-89162-03-7. 177-180. p.
10. Nagy-Kovács E. – Varga I.: The prosperous effects of mulching to diminish the drought damages in the wine production. In: Sborník příspěvků z konference studentů doktorského studia. MendelNet, Brno, Csehország. 2003. 1-5. p. ISBN 80-7157-719-7. CD-kiadvány.
11. Wachtler I. – Nagy-Kovács E.: The traditional, integrated and organic grape production in Hungary. In: Manažment a ekonomika ekologickej poľnohospodárskej výroby. Liptovská Teplička, Szlovákia. 2005. Zborník, ISBN 80-8069-564-4 . CD-kiadvány: I. szekció 27-31. p ISBN 80-8069-565-2.
12. Nagy-Kovács E.: Price transmission examination in the vertical structure of the grape-wine industry in Hungary. In: Advances in Labour and Machinery Management for a Profitable Agriculture and Forestry. Part II.; XXXI. CIOSTA-CIGR V Congress. 2007 szeptember, Nyitra, Szlovákia. 626-529. p.
13. Nagy-Kovács E.: Economic conditions in the wine industry today. UNINFOS (Univerzitne informačné systémy) medzinárodná konferencia. Slovenská Poľnohospodárska univerzita v Nitre. 2009. november 25-27. 7 p.
14. Nagy-Kovács E. - Varga T.: Power relations between the market players of the Hungarian grape-wine vertical integration. UNINFOS (Univerzitne informačné systémy) medzinárodná konferencia. Slovenská Poľnohospodárska univerzita v Nitre. 2011 április 6 p.

Tudományos konferenciákon elhangzott előadások konferencia kiadványban megjelentetve

1. Katonáné Erdélyi E. – Kurcsinka Tamásné – Nagy-Kovács E.: Heves megye szövetkezetei az átalakulás után. VI. Nemzetközi Agrárökonómiai Tudományos Napok, Gyöngyös.1998.179-184. p
2. Kurcsinka Tamásné – Katonáné Erdélyi E. – Nagy-Kovács E.: Az infrastrukturális ellátottság hatása a szövetkezetek gazdálkodására Heves megyében. VI. Nemzetközi Agrárökonómiai Tudományos Napok, Gyöngyös. 1998. 311-316. p.
3. Ficzeréné Nagymihály K.- Nagy-Kovács E.: A mezőgazdasági termékek felvásárlási és piaci

- árainak alakulása Heves megyében. In: Az élelmiszergazdaság fejlesztésének lehetőségei. III. kötet. XXVIII. Óvári Tudományos Napok, Mosonmagyaróvár. 2000. 26-31. p. ISSN 0237-9902
4. Liebmann L. – Szűcs I. – Nagy-Kovács E.: Mátraaljai sík területű felújított gyepráfordítás-függvénye. In: A mezőgazdasági termelés és erőforrás-hasznosítás ökonómiája. 2. kötet. VIII. Nemzetközi Agrárökonómiai Tudományos Napok. SZIE GMFK, Gyöngyös. 2002. 316-320. p. ISBN 963 9256 75 7 Ö. ISBN 963 9256 77 3.
 5. Wachtler I. – Nagy-Kovács E.: Heves megyei szőlész-borász családi vállalkozások technikai felszereltsége. In: MTA Agrár-Műszaki Bizottság XXVII. 27. Kutatási és Fejlesztési Tanácskozása. Szent István Egyetem, Gödöllő. 2003. I. kötet. 140-144. p. ISBN 963 611 379 1 ö. 963 611 398 x.
 6. Wachtler I. – Nagy-Kovács E.: Munkavédelem a szőlőtermesztés zöldmunkáiban. XI. Országos Munkavédelmi-Munkabiztonsági Oktatási Ankét. SZIE Gazdálkodási és Mezőgazdasági Főiskolai Kar, Gyöngyös. 2003. ISBN 963 216 9530. 117-125. p.
 7. Wachtler I. – Nagy-Kovács E.: A mátraaljai borút gazdasági jelentősége. In: Agrárgazdaság, vidékfejlesztés és agrárinformatika az évezred küszöbén. Nemzetközi Konferencia. DATE, Debrecen. 2003. Cd-kiadvány. 1-8. p. ISBN 963 472 721 2.
 8. Wachtler I. – Nagy-Kovács E.: A Mátraaljai Borvidék fejlesztésének lehetőségei az EU-csatlakozás tükrében. In: „Gazdálkodók esélyei az Európai Unióban” konferencia. Mosonmagyaróvár, 2003. CD: 030506_1633/4. 1-8. p.
 9. Wachtler I. – Nagy-Kovács E.: A borút jelentősége a Mátraalján. In: Gazdálkodók esélyei az Európai Unióban Konferencia. Poszter. Mosonmagyaróvár, 2003. CD: 030506_1633/5. 1-12. p.
 10. Wachtler I. – Pálos Lné – Nagy-Kovács E.: A vidéki életformához kötődő kulturális értékek és hagyományok a Mátraalján. In: A vidéki Magyarország az EU-csatlakozás előtt. VI. Falukonferencia, Pécs. 2003. VI. 12-13. 286-291. p. ISBN 963 9052 35 3.
 11. Nagy-Kovács E.: Borvertikum és a jövedéki szabályozás. Doktoranduszok a számvitel területén tudományos tanácskozás. SZIE Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar, Gödöllő. 2003. 82-93. p. ISBN 963 9483 346.
 12. Wachtler I. - Nagy-Kovács E.: Borászati gépek és berendezések beruházásának megtérülése. Lippay J.-Ormos I.-Vas K. Tudományos Ülésszak, BKÁE, Budapest. 396-397. p. 2003. ISBN 963 7712 69 0.
 13. Varga I.- Nagy-Kovács E.: A talajtakarás hatása a talaj nedvességtartalmára és a művelési költség csökkentésére aszályos időjárásban Gyöngyösön. Lippay J.-Ormos I.,-Vas K. Tudományos Ülésszak, BKÁE, Budapest. 2003. 550-551 p. ISBN 963 7712 69 0.
 14. Varga I. – Lefler P. – Nagy-Kovács E.: Az integrált és az intenzív termesztéstechnológia összevetése a hazai dombvidéki szőlőtermesztésben. IX. Nemzetközi Agrárökonómiai Tudományos Napok, Gyöngyös. 2004. 1-4. p. (Cd-kiadvány) ISBN 963 214 313 2.
 15. Nagy-Kovács E.: Integráció a szőlő és borvertikumban. IX. Nemzetközi Agrárökonómiai Tudományos Napok, Gyöngyös. 2004. 1-6. p. (Cd-kiadvány) ISBN 963 0214 313 2.
 16. Nagy-Kovács E. – Wachtler I.: Szőlészeti és borászati üzemek gazdasági együttműködése a Mátrai Borvidéken. In: Tudományos Közlemények, 2004. Károly Róbert Főiskola, Gyöngyös. 2004. 30-41. p. ISBN 963 217 163 2.

17. Wachtler I. – Nagy-Kovács E.: Szőlészeti és borászati üzemek gépesítettségének helyzete a Felvidéki Borrégióban. In: X. Nemzetközi Agrárökonómiai Tudományos Napok, Gyöngyös, 2006. ISBN 963 229 623 0. CD-melléklet. 1-8 p.
18. Nagy-Kovács E.: Átranzmisszió a szőlő-bor vertikumban. In: XI. Nemzetközi Tudományos Napok, Gyöngyös, 2008. 336-341. p. ISBN 978-963-87831-2-7
19. Nagy-Kovács E. – Varga T.: Átranzmisszió a szőlő-bor vertikum piaci szereplői között. XII. Nemzetközi Tudományos Napok. Gyöngyös, 2010. 8 p.

Jegyzet

1. Erdélyi T. – Nagy-Kovács E.- Liebmann L.: Vállalati gazdaságtan I. Tesztfeladatok. Kézirat. SZIE GMFK, Gyöngyös, 2001. 40 p.
2. Erdélyi T. – Nagy-Kovács E.- Liebmann L.: Vállalati gazdaságtan II. Tesztfeladatok. Kézirat. SZIE GMFK, Gyöngyös, 2001. 79 p.
3. Nagy-Kovács E.: Vállalati gazdaságtan I. Gyakorlati feladatok. Kézirat. SZIE GMFK, Gyöngyös, 2001. 40 p.
4. Szelezcki Gy. – Nagy-Kovács E.: Kereskedelem-gazdaságtani témaköri vázlatok. Károly Róbert Főiskola, Gyöngyös. 2003. 160 p. 112-160. p.

Magyar nyelven megjelent tudományos cikk

1. Wachtler I. – Nagy-Kovács E.: Szőlész-borász családi vállalkozások technikai felszereltsége. Értékálló Aranykorona. 2003. III. évf. 4. sz. 6-8. p. ISSN 1586-9652
2. Wachtler I. – Nagy-Kovács E.: Munkavédelem a szőlőtermesztés zöldmunkáiban. Értékálló Aranykorona. 2004. IV. évf. 2. sz. 23-24. p. ISSN 1586-9652
3. Wachtler I. – Nagy-Kovács E.: Munkavédelem a szőlőtermesztés zöldmunkáiban. II. rész. Értékálló Aranykorona. 2004. IV. évf. 4. sz. 4-6. p. ISSN 1586-9652
4. Wachtler I. – Nagy-Kovács E.: Szőlészeti és borászati üzemek gépesítettségének helyzete a Felvidéki Borrégióban. Agroinform. 2006. június. XV. évfolyam. Különszám. 31-33. p.

Kutatási jelentések

1. Wachtler I. – Nagy-Kovács E.: Szőlőtermesztéssel, borászattal foglalkozó gazdaságok eszközrendszerének műszaki, gazdasági vizsgálata. OTKA T-032541 sz. kutatási jelentés. Témavezető: Dr. Wachtler I. Gyöngyös, 2004. 1-20 p.
2. Marselek S. (szerk.): A hatékonyság javításának feltételei a mezőgazdaság erőforrásainak hasznosításában: optimumok és gyakorlati alkalmazások. NKFP-2004/-014. sz. kutatási jelentés 3. részjelentése. Gyöngyös, 2007. 1-98. p.
3. Ondi Z.- Marselek S.- Abayné Hamar E.– Nagy-Kovács E.: Ökológiai adottságokhoz igazodó termesztés-technológiai rendszerek. In: Marselek S. (szerk.): A hatékonyság javításának feltételei a mezőgazdaság erőforrásainak hasznosításában: optimumok és gyakorlati alkalmazások. NKFP-2004/4-014. sz. kutatás részjelentéseinek összefoglalása. Gyöngyös, 2007. 1-39. p.

Citáció

1. Magda S. – Nagy-Kovács E.: Vállalkozási alapismeretek. In: A mezőgazdasági vállalkozások gazdálkodásának alapjai – Mezőgazdasági vállalkozások szervezése és ökonómiája. 1. (szerk. Magda S.) Szaktudás Kiadó Ház, Budapest.
 - 1.1. Gergely S.: Települési energiastratégia. Károly Róbert Főiskola, Gyöngyös. 2010.
Hivatkozva a 168. oldalon.
 2. Nagy-Kovács E. – Wachtler I.: Kooperáció a Mátrai Borvidéken. Gazdálkodás. 13. sz. különkiadás. 50-57. pp.
- Troján Sz. – Tenk A.: A hazai mezőgazdasági együttműködésekéről a „gazdálkodás” folyóiratban. V. Gazdálkodás, 54. évf. 2. sz. 206-218. pp. Hivatkozva a 218. oldalon