

**DOKTORI (PhD) ÉRTEKEZÉS**

**A VERTIKÁLIS INTEGRÁCIÓ ELMÉLETI ÉS GYAKORLATI  
PROBLÉMÁI AZ AGRIBUSINESSBEN  
(A BAROMFIVERTIKUM PÉLDÁJÁN)**

**DR. TÖMPE FERENC**

**Témavezető:**

**Dr. Molnár József**

**a közgazdaságtudomány kandidátusa**

**Gödöllő**

**2000**

## **A doktori program**

**címe:** Makroökonómia és menedzsment  
**vezetője:** Dr. Lőkös László ny. egyetemi tanár  
az MTA doktora

## **Az alprogram**

**címe:** Az élelmiszergazdaság makroökonómiája  
**vezetője:** Dr. Lőkös László ny. egyetemi tanár  
az MTA doktora  
**tudományága:** közgazdaságtudomány  
**témavezető:** Dr. Molnár József egyetemi tanár  
a közgazdaságtudomány kandidátusa

.....  
Az alprogramvezető jóváhagyása

.....  
A témavezető jóváhagyása

## TARTALOMJEGYZÉK

<b>1. BEVEZETÉS, CÉLKITŰZÉSEK</b> .....	1
1.1. A téma aktualitása, jelentősége .....	1
1.2. A kutatómunka háttere, módszerei .....	5
1.3. A kutatómunka célkitűzései .....	11
<b>2. A VERTIKÁLIS KOORDINÁCIÓ ÉS INTEGRÁCIÓ GAZDASÁGTANA PIACGAZDASÁGI VISZONYOKBAN ..</b> .....	13
2.1. A vertikális integráció értelmezése .....	15
2.1.1. <i>A vertikálitásról</i> .....	15
2.1.2. <i>Az integrációról</i> .....	18
2.2. A vertikális korlátozások gazdaságtana és törvényszerűségei.....	30
2.2.1. <i>A vertikális korlátozások szükségessége és típusai</i> .....	30
2.2.2. <i>A vertikális integráció versus szerződéses kapcsolatok</i> .....	34
2.2.2.1. <i>A vertikális integrációból szerezhető jövedelmi előnyök</i>	34
2.2.2.2. <i>A szerződéses megoldások</i> .....	40
<b>3. A PIACI KAPCSOLATOK SAJÁTOSSÁGAI AZ AGRIBUSINESS TERÜLETÉN</b> .....	43
3.1. A mezőgazdasági termelők és a piac.....	43
3.2. Agrártermelés és piacszabályozás .....	45
3.3. A magyarországi piac: versenykorlátozás és/vagy versenypiac... 48	
3.3.1. <i>Piaci jellemzők a rendszerváltás után</i> .....	48
3.3.2. <i>Kényszervállalkozás bezáródó versenypiacon</i> .....	54
<b>4. A MAGYARORSZÁGI AGRIBUSINESS VERTIKÁLIS KAPCSOLATAINAK PROBLÉMÁI</b> .....	61
4.1. A rendszerváltás hatása a magyar agribusiness vertikális koordinációs mechanizmusára.....	61
4.1.1. <i>A rendszerváltás hatása az agrártermelésre</i> .....	62
4.1.2. <i>Koordinációs mechanizmusok a rendszerváltás előtt</i> .....	66

4.1.3. <i>A piaci koordináció jellemzői a rendszerváltás után</i> .....	72
4.2. Az agribusiness vertikális koordinációs mechanizmusának újraszervezése .....	75
<b>5. A VERTIKÁLIS KAPCSOLATOK ÉS A MAGYARORSZÁGI BAROMFIVERTIKUM</b> .....	87
5.1. A magyarországi baromfiszektor jellemzői a '90-es években .....	87
5.2. A vertikális együttműködési rendszer jellemzője a baromfiágazatban .....	96
<b>6. REPRESENTATIV FELMÉRÉS A BAROMFIVERTIKUM VERTIKÁLIS KAPCSOLATAIRÓL</b> .....	103
6.1. A felmérésben szereplő vállaltok működésének jellemzői .....	103
6.2. A felmérésben szereplő vállalatok külső kapcsolati rendszeinek jellemzői .....	107
6.2.1. <i>Az inputkapcsolatok</i> .....	107
6.2.2. <i>Az outputkapcsolatok</i> .....	110
6.3. A felmért vállalatok együttműködési-integrációs kapcsolatainak jellemzői .....	112
6.4. A felmérés összefoglaló megállapításai .....	123
<b>7. EREDMÉNYEK, KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK</b> ...	131
7.1. Új tudományos eredmények .....	131
7.2. Következtetések, javaslatok .....	133
<b>8. ÖSSZEFOGLALÁS</b> .....	145
<b>SUMMARY</b> .....	150
<b>MELLÉKLETEK</b> .....	154
M.1. Irodalomjegyzék .....	154

## 1. BEVEZETÉS, CÉLKITŰZÉSEK

### 1.1. A téma aktualitása, jelentősége

A kelet-közép európai rendszerváltások után a magyar gazdaság belső és külső feltételrendszerében alapvető változások mentek végbe, amelyek a makrofolyamatok korábbi jellemzőinek is betudhatóan egyes ágazatokban komoly válságjelenségeket produkáltak. Ebben az átalakulási folyamatban az agrár-élelmiszeripari vertikum több szempontból is speciális helyzetbe került. Helyzetének különlegessége egyfelől abból a világméreteken is jellemző trendből fakad, miszerint az egész gazdaság értékteremtésében egyre kisebb arányt elfoglaló vertikum alapvető élelmezési funkciójánál fogva általában súlyánál nagyobb politikai-társadalmi fontossággal bír, és ezért különleges elbánásban részesül.

Másfelől, a vertikum helyzetére mindenhol nagy hatással vannak azok a természeti adottságok, amelyek az élelmiszer-nyersanyagok termelésének gazdasági (komparatív) viszonyait is alapvetően meghatározzák. Magyarország földrajzi és természeti viszonyai közismerten és hagyományosan jó fajlagos adottságokkal rendelkeznek az élelmiszertermeléshez. Ennek eredményeképpen mind a nemzetgazdaság ágazati kapcsolataiban, mind exportteljesítményén keresztül a külső egyensúlyi viszonyok javításában, mind a családok igen nagy részének életfeltételeiben és életvitelében a GDP részesedésnél nagyobb súlya alakult ki.

Harmadrészt - és a kutatási témának többek között ez képezi tárgyát - a gyakorlatban egyre nyilvánvalóbbá válik, hogy a gazdaság szféráján kívül is megmutatkozó integrációs folyamatok nemcsak hogy nem kerülnek el az élelmiszertermelés

folyamatait, hanem egyre döntőbb hatással vannak az itt folyó tevékenységek életképességére. Praktikusan ez azt jelenti, hogy míg egy alacsonyabb gazdaságfejlettségi fokon elsődleges fontosságú az élelmiszerek mennyiségi biztosítása a "majdnem mindegy mibe kerül" társadalmi kényszer és logika alapján, a fejlettebb fázisban előtérbe kerülnek az agrár-élelmiszeripari (agribusiness) vállalatoknak hatékonysági - gazdaságossági kritériumai. Sőt, további jellemzőnek mondható, hogy a vertikum szereplői közötti piaci kapcsolatok (benne az integrációs kapcsolatok is) sok esetben még az egyes vállalatok hatékonyságánál is fontosabbakká válnak.

Úgy is fogalmazhatunk, hogy az agribusiness vállalatok-vállalkozásainak egyéni hatékonysága mellett a mai nemzetközi gazdaságban a talponmaradásban - fejlődésben a **vertikumok és láncolatok versenye a döntő.**

A gyakorlat igazolja - és a nemzetközi szakirodalom megerősíti - , hogy az egyes vertikumokban kialakuló komparatív előny gyakran elvész egy másik vertikum versenyképességi hátránya miatt.(Rayner et al. 1986) Miután a vállalkozások magatartása és egzisztenciális helyzete is egy adott környezeti feltételrendszerben formálódik, az integrációs kapcsolatok eredményessége vagy eredménytelensége közvetlen hatással lesz a szereplők függőségi viszonyaira, bizonytalansági szintjükre, döntéseik módjára, kooperációs magatartásukra, de még politikai szavazataikra is.(Scherer 1986)

A Magyarországon (is) végbement történelmi léptékű változások keretében alapvető struktúra-módosulások történtek, különösen a tulajdoni- és a versenystruktúrában. Az elmúlt években nálunk is felerősödő struktúra-kutatások elsősorban a tulajdoni- és földhasználati viszonyokat, valamint a termék- és piaci struktúrákat elemezték. Minden bizonnyal a helyzet zűrzavarossága és

kialakulatlansága is oka volt annak, hogy az agribusiness integrációs kapcsolatainak kutatására, és különösen annak egyes területeire eddig kevés figyelmet fordítottak.

Ma már a kárpótlási folyamat, a szövetkezeti átalakulások, a földbérleti viszonyok kialakulása, és az állami vállalatok privatizációja is befejezettek tekinthető, ami indokoltá, és egyben lehetővé is teszi ezen folyamatok tudományos elemzését, a kialakult helyzetek minél sokoldalúbb feltárását, és bizonyos jövőre vonatkozó következtetések és javaslatok megtételét.

Már a '80-as évekre is jellemzőek voltak a fokozatosan szigorodó gazdaságirányítási és piaci feltételek, amelyek az agribusiness szektor egyes részeinek elszegényedését, és így átstrukturálódásának szükségességét indította el. Ennek azonban tényleges és lényeges jelei sem a termelési struktúrában, sem a szervezeti - és tulajdoni struktúrában, sem a piaci kapcsolatokban egészen a rendszerváltást követő évekig nem mutatkoztak. A '90-es években a korábbi gazdálkodási-pénzügyi gondokat további, bizonyos mértékig elkerülhetetlen okok súlyosbították, amelyek közül a **privatizáció - reprivatizáció** a szervezeti-tulajdoni viszonyokat helyezte egészen új alapokra, míg az ex-szocialista piacok nagy részének összeomlása a belső fogyasztás visszaesésével párhuzamosan a **piaci feltételeket súllyesztette** soha nem látott mélységig.

A mélyreható változások csak az élelmiszervertikummal összefüggésben mintegy 1,3 millió család életkörülményeit formálták át, közülük a többség vagy rövidebb-hosszabb ideig munkanélkülivé vált, vagy/és kényszervállalkozóvá. Mindeközben az élelmiszertermelés-feldolgozás privatizációja a multinacionális cégek dominanciája mellett ment végbe, amely két szempontból is látványos változásokat hozott. Egyfelől drasztikus átalakulások történtek a **szervezeti struktúrában**, ami létszámcsökkenéssel

és szervezeti koncentrációval is járt, másfelől látványos átalakulás ment végbe a **termékfejlesztés** terén, ami pedig nemzetközi termékválasztékot, korszerű technológiákat, modern infrastruktúrát és marketingmódszereket eredményezett.

Hasonló nagyságú és horderejű változások történtek az **élelmiszer-kereskedelemben** is. A már a korábbi évtizedben is viszonylag magas szinten koncentrált kereskedelmi hálózatok még jobban koncentráálódtak, miközben a monopolista versenypiaci sajátosságú láncolatok szinte kizárólag külföldi (döntően nyugat-európai) tulajdonba kerültek. Ennek következtében jelentős változás következett be a kereskedelem finanszírozásában is, aminek eredményeként az átalakuló, és tőkehiánnyal küszködő alapanyagtermelés és élelmiszer-feldolgozás nettó tőkefinanszírozó lett. Ehhez persze arra is szükség volt, hogy a szervezeti struktúra koncentrációja a kereskedelmi hálózatok terén legyen a legnagyobb az agribusines más területeihez képest. (Oszoli 1998)

Az 1990-es években lezajlott gazdasági-társadalmi folyamatok tehát gyökeresen átalakították a magyar agribusines tulajdonosi, szervezeti, irányítási, termelési, piaci, pénzügyi és foglalkoztatási feltételeit. Ezek **a változások nyilvánvalóan nem hagyhatták érintetlenül azokat a kapcsolatokat sem, amelyek az élelmiszertermelési vertikum egyes szintjei között korábban fennálltak.** Hasonlóképpen meg kellett változzanak a mikrogazdasági szereplők stratégiai és taktikai céljai, törekvései, érdekeltségi és orientációs jellemzői.

Az utóbbi években széleskörű kutatások folytak a vállalkozások új feltételrendszerhez történő alkalmazkodásának, érdekeltségi viszonyaik változásának feltérképezésére. Mind az egész magyar gazdaságra vonatkozóan (Mohácsi-Oszoli 1993.); (Petz -



Zacher 1995,1997), mind az agrárgazdaság területén több kutatói team elemezte ezeket a kérdéseket pl. az élelmiszeriparra (Zacher 1990, 1996); vagy az agrár kis- és középvállalkozások feltételeire koncentrálna (Villányi -Takácsné 1998).

A szakirodalom tanulmányozása során ugyanakkor az is tapasztalható volt, hogy már a '70-es - '80-as években sokan és intenzíven elemezték az agribusiness **szereplői közötti kapcsolatrendszereket**, elméleti magyarázatokkal szolgálva mind a szövetkezetek és a "háztáji", mind az "iparszerű termelési rendszerek" működésének sajátosságairól és hasznosságáról (Pl.: Márton 1997; Németi 1981, 1986; Sipos 1977; Romány 1977). Ezen kutatások logikája általában kimerül abban, hogy az egyes szinteken működő vállalati kör helyzetének elemzéséhez **mint exogén tényezőt használják a vertikális kapcsolatokat** és azok hatásait. A következőkben használt megközelítésben ezen kapcsolatokat **endogén tényezőként értelmezem**, azaz mint egy nemzetgazdasági terület létezésének és fejlődésének belső, döntően önfejlődéséből adódó tényezőjét. Más szavakkal ez azt jelenti, hogy számomra a vertikális kapcsolatok nem egyszerűen az egyes vertikumok szereplőinek viselkedését és helyzetét külön-külön meghatározó elem, hanem olyan tényező, amely alapvető hatással van egy egész vertikum működésére.

## **1.2. A kutatómunka háttere, módszerei**

A kutatómunka alapvető jellemzője volt annak **egyszemélyes jellege**. Az 1996-ban elkezdett téma választása a korábbi évek tananyagfejlesztő munkájához kötődött, amennyiben a közgazdaságtani diszciplína kidolgozása és az önálló tananyagok írása közben sor került a nemzetközi gazdaság kérdéseinek vizsgálatára, amelynek részeként mind a világméretű integrációs

folyamatok, mind az Európai Unió kérdéseinek tanulmányozása közelebb vitt az integrációs folyamatoknak a piacgazdaságban, és különösen az agribusinessben betöltött szerepének vizsgálatához.

A téma elméleti tárgyalásához az integráció-felfogások nemzetközi és hazai szakirodalma biztosított bőséges forrást. Ennek kapcsán igyekeztem kihasználni külföldi tanulmányútjaim lehetőségeit, elsősorban egy Írországban eltöltött három hónapos periódust, amelynek során a témához kapcsolódó nemzetközi irodalmat tekintettem át, és bizonyos mértékben megismerhettem a Limericki Egyetem Agribusiness Research Center kutatócsoportjának segítségével az írországi baromfivertikum jellemzőit is. Hasonló cél vezérelt az egyik portugál mezőgazdasági főiskolán (Castelo Branco), ahol egy hetet töltöttem el többek között a nemzetközi irodalom megszerzésével.

A hazai szakirodalom áttekintéséhez és a felhasznált irodalom elemzéséhez a téma egyes részterületeinek kutatását folytató Világgazdasági Kutatóintézet munkatársaival kialakított oktatási és személyes kapcsolat adott segítséget, továbbá az a hét éves gyakorlat, amelyet a "Világgazdaságtan" című tárgy keretében szereztem.

A magyarországi agribusiness különböző közgazdasági kérdéseinek, ezen belül belső vertikális integrációjának bizonyos aspektusokból történő kutatása mindemellett a GATE Agrárgazdaságtani Tanszékén és Agrármarketing Tanszékén is folyik, ahonnan ugyancsak sok segítséget kaptam a szakirodalom megismeréséhez és feldolgozásához.

A kutatómunka konkrét, gyakorlati kérdéseinek vizsgálatával összefüggésben két alkalommal is kísérletet tettünk tanszéki, illetve tanszékközi pályázatokon keresztül külső kutatásfinanszírozás elnyerésére. A kutatási források szűkössége azonban egyértelműen meghatározta a vizsgálatba vonható kör nagyságát, ami töredéke volt az eredetileg szándékoltnak, hiszen egy

személyben, és finanszírozás nélkül komolyabb vizsgálódásnak nem volt realitása. Fentiekén túlmenően, elméleti közgazdászként is az volt az elsődleges célom, hogy a vertikális piaci struktúrák működésének okait, közgazdasági jellegű mozgatóit, költség-haszon elemzését, a sajátos magyar piacgazdaság ezzel kapcsolatos általános és speciális agrárgazdasági körülményeit elemezzem.

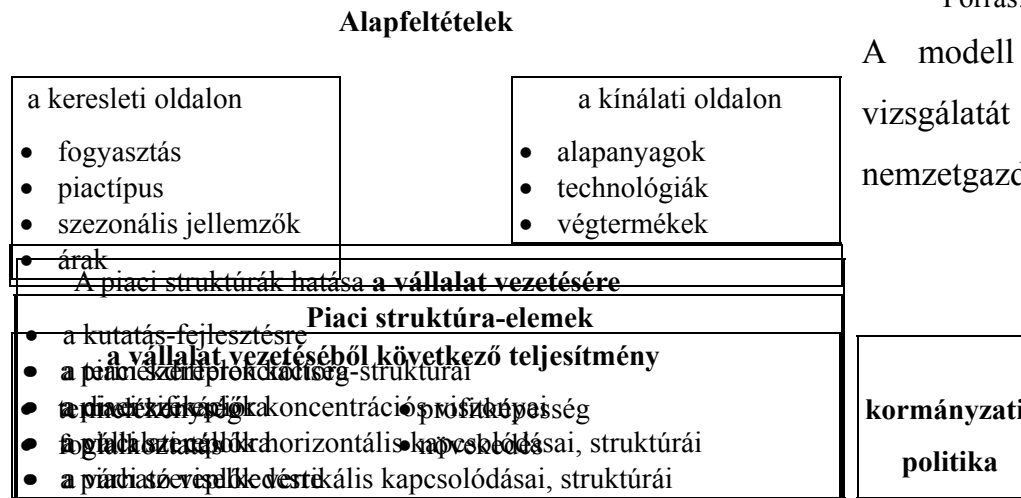
A konkrét felmérésbe vont **baromfivertikumra vonatkozó vizsgálat** arra törekedtem, hogy a gyakorlattal ütköztessenek néhány elméleti megállapítást, következtetést. Ennek során természetesen figyelemmel kellett lenni arra is, hogy a vizsgált vállalati minta miatt a kutatás csak pilot-study-nak tekinthető, továbbá, hogy az elméletileg megfogalmazható "tételek" gyakorlati igazolására talán nem éppen a mai agribusines állapot, helyzete és tapasztalatai adják a legjobb terepet

**A kutatás módszerét** tekintve a **piaci struktúrák problematikájának elméleti megközelítésére** nemzetközileg is használt és elfogadott (SCP = Structure-Conduct-Performance) "Struktúra - vezérlés - teljesítmény" modell módszerét és logikáját használtam, amelynek vázlatos felépítését az alábbi ábra illusztrálja:

### 1. ábra : Az SCP egyszerűsített modellje

Forrás: Bain,J.S. (1968) és Scherer,F. et al. (1990) alapján

A modell a fentieknek megfelelően négy elem vizsgálatát tartja szükségesnek, amelyek egy konkrét nemzetgazdasági vertikumra értelmezve: annak **piaci**



**alapfeltételeit** (pl. erőforrások, technológiák a kínálati; fogyasztás, árak, disztribúciós csatornák a keresleti oldalon), az alapfeltételek által meghatározódó **struktúra-elemeket**, a piaci struktúrák által befolyásolt **vállalati magatartást**, és végül e magatartás kiváltotta **teljesítményt**. E négy terület belső-külső, kölcsönösen összefüggő rendszerei a modern gazdaságokban mindenhol egy alapvetően külsődleges, de nagyon is fontos tényező befolyása alatt állnak, amit **kormányzati politikának** hívnak. A kormányzati politika közvetlenül elsősorban a piaci struktúrákra és a vállalati magatartásokra lesz hatással, ami elegendővé teszi csak ezek vizsgálatát.

A modell komplex jellege és logikai egysége ellenére **a kutatómunka koncepcionális kiindulópontja**, hogy a **piaci struktúra integrációs mechanizmusának sajátosságait vizsgálja**, és ebből kíséreljen meg következtetéseket levonni az elvárható vállalati magatartásokra és a kormányzati politikára. Ez röviden azt jelenti, hogy a SCP csak egy szeletét vettem szemügyre - bár valamilyen formában minden eleme megszólításra kerül -, ami reményeim szerint lehetőséget ad arra, hogy ebben a szeletben mélyebbre ássak.

A munka integrációelméleti, piacelméleti részei, a magyarországi élelmiszervertikum piaci struktúráinak, és azon belül a baromfivertikum helyzetének elemzése, jellemzőinek összehasonlítása szükségszerűen a témák **szakirodalmának és statisztikai adatainak elemzését** és felhasználását jelentette. Ennek során a már említett lehetőségekkel és segítséggel élve döntően az angolszász nyelvterület irodalmára koncentráltam, természetesen a magyar szakirodalom mellett.

A magyarországi baromfivertikum integrációs viszonyainak tapasztalati vizsgálatát a körülményekhez képest módszertanilag praktikusán választható **kérdőíves felmérésekkel** és **mélyinterjúkkal** végeztem el. A felmérés során a kiválasztás szempontja

egyfelől az volt, hogy a vertikum mindhárom fő szervezeti részét szerepeltessem, azaz az alapanyagtermelőknek, a feldolgozóknak és a kereskedelemnek is legyenek reprezentánsai. Másfelől igyekeztem érvényesíteni azt az adottságot, miszerint általában a feldolgozó vállalatok helyezkednek el egy vertikum középső szintjén, így mindkét másik munkamegosztási szinttel közvetlen kapcsolatban vannak.

A gyakorlatban ez a kiválasztási prekoncepció azt jelentette, hogy a Baromfi Termék Tanács tagjaiként ismert és elérhető 34 baromfifeldolgozó vállalatot kerestem meg egy 50 kérdést tartalmazó kérdőívvel, amelyektől mintegy 1/3 arányban érkezett válasz. A beérkezett válaszok közül végül 10 volt olyan, amelyek használhatók voltak. A válaszadó feldolgozó vállalatok által megadott kétoldalú kapcsolódási pontokból (alapanyagtermelők és kereskedelmi vállalatok) a területi reprezentativitás figyelembevételével választottam ki 50 baromfitermelőt és 5 kereskedelmi céget, így ezek mindegyike kapcsolatban áll a felmért feldolgozói körrel. Az alapanyagtermelőket ugyancsak kérdőívvel kerestem meg, akik közül 20 vállalat válasza volt értékelhető. A kereskedelmi cégek közül a kiválasztottak mindegyike multinacionális kereskedelmi láncba tartozó, akiknél személyes interjúk készítésével történt az információ-gyűjtés.

Az információkat adó vállalati kör száma bár kicsinek tűnik, **súlyuk** - az alapanyagtermelőket kivéve - messze **megaladja számarányukat** az adott tevékenység területén. Ezt mutatja, hogy a Baromfi Termék Tanácshoz tartozó feldolgozók a baromfihús termelés mintegy 80%-át adják, amelyek közül a felmért kör ennek kb. 25%-át, azaz a teljes magyar baromfihús termelés megközelítőleg 20%-át fogja át. Hasonló nagyságrendet képvisel az öt multinacionális kereskedelmi lánc is az egész élelmiszerkereskedelmen belül (17%).

Módszertani nehézségként szükséges megemlíteni az információgyűjtés közben adódott két további körülményt. Egyfelől a vállalati véleménykérések során egyértelműen jelentkezett az **anonimitás igénye**. Ez abban jutott kifejezésre, hogy mind a vállalati "kemény adatokra", mind a szubjektív véleményekre nézve általános kikötés volt a beazonosíthatatlanság garantálása. Ennek keretében különösen a vertikális partnerekkel kapcsolatos adatszerű információk terén voltak óvatosak, ami többé-kevésbé érthető módon az **üzleti titok megsértésének félelméből** adódott. Másfelől a szubjektív vélemények kinyilvánításában tapasztalható volt annak hangsúlyozása, hogy amennyiben az nem a tulajdonos(ok)tól származik (és nagy részben ez volt a helyzet), a véleményt magánvéleményként, és **nem a vállalat hivatalos álláspontjának kell tekinteni**.

Némi problémát okozott a konkrét vertikumra vonatkozó **statisztikai adatok kezelése** és értelmezése is. A módszertani nehézség e téren abból adódott, hogy a KSH által szolgáltatott mezőgazdasági adatok ugyan tartalmazzák a baromfi-fajtánkénti adatokat, de csak élőállat-termelési, felvásárlási és értékesítési adatokat közölnek. A baromfiipari termelés adatai pedig tartalmazzák ugyan a vágott súlyra vonatkozó termelést és értékesítést, de nem részletezik a fajtánkénti összetételt. Gondot jelent továbbá, hogy az élőállat-adatokon belül nem jelenik meg a saját fogyasztás mértéke, amit ennek következtében a háztartás-statisztikából lehet csak kalkulálni. A Baromfi Termék Tanács adatközlése pedig megadja ugyan a baromfi-fajtánkénti nyershús termelését, de abban csak a Termék Tanács tagszervezeteinek adatai szerepelnek. Egyetlen statisztikai kimutatásban sem szerepel elkülönítve a fehérárúként feldolgozott baromfi-hús mennyisége, pedig a vertikum megítéléséhez a feldolgozottsági fok, illetve a hozzáadott érték nagyságának ismerete is szükséges információ lenne.

A nemzetközi statisztikai adatok hozzáférhetősége (gondolok itt elsősorban az Európai Unió statisztikáira) is problémás volt főként a baromfivertikum vonatkozásában. Amellett, hogy az EU részletes adatszolgáltatásában igencsak mostohán kezelt az egész vertikum, a fajtánkénti megkülönböztetés is teljesen hiányzik.

### 1.3. A kutatómunka célkitűzései

- Az SCP-modell alapján a kutatás alapvető célkitűzését a piaci struktúrák közötti **vertikális kapcsolatok vizsgálata** jelentette, amelynek központi kérdése a **vertikális piaci koordináció** problémája. Ezen belül megkülönböztetett figyelmet szenteltem a **vertikális integráció szerepének** a hatékony piackoordináció megvalósulásában.
- Ez utóbbi kapcsán elemzésre került néhány integrációelméleti megfontolás, **a vertikális integráció elméleti és gyakorlati elemzése**, amelyeknek prekonceptióm szerint jelentősége van a vizsgált élelmiszeripari vertikum belső koordinációs mechanizmusainak magyarázatában.
- Az integrációs mechanizmusok működésének, és a magyar helyzetnek a megértéséhez elemezni kellett a versenypiacokon megjelenő **piackorlátozó tényezőket** is. Ezzel összefüggésben abból indultam ki, hogy mindenféle integrációs kapcsolat valamilyen szempontból a tiszta kompetitív piaci viszonyokkal szembeni versenykorlátozásnak tekinthető. Az azonban a piaci struktúrák működése szempontjából nem mindegy, hogy a megjelenő versenykorlátozó jelenségek magából **a piac belső fejlődéséből**, a piaci szereplők valamiféle jól felfogott önérdék-követéséből **fejlődnek-e ki, vagy valamilyen kívülről értelmezett és meghatározott cél/szándék által vezérelve**. Az előző esethez tartozó legtöbb variáció ugyanis lehet, hogy az

abszolút versenyt korlátozza, de alapvetően piacépítő jellegű, míg a második esetben lehet, hogy piacépítő szándék vezérli, de mellékhatásai és eszközrendszere általában nem piackonform.

- Célkitűzésem volt továbbá, hogy elméleti érveket gyűjtsek a piacgazdaságokban létező **versenypiaci korlátozások szükségességének igazolására**, és hogy a vertikális korlátozások természetének vizsgálatán keresztül rámutassak a piaci szereplők közötti vertikális kapcsolatokban kialakuló **integrációs folyamatok elkerülhetlenségére**.
- Mindezek után elemeztem azokat a körülményeket, amelyek a vertikális integrációnak adott versenypiaci szituációban előnyöket biztosítanak más vertikális együttműködést jelentő piaci korlátozásokkal szemben.
- A verseny- és piackorlátok jelenségével összefüggésben kitértem a rendszerváltozás utáni **magyar piaci struktúrák elméleti vizsgálatára**, elsősorban annak a normális versenypiaci helyzettől való eltéréseire. Az itt vizsgált okok mind konkrétabb értelemben vonatkoztathatók lesznek az agribusiness meghatározó jellemzőire és állapotára, illetve annak később vizsgált baromfivertikumára is.
- A baromfivertikum jellemzőinek összegzésével, valamint a magyarországi piaci helyzet sajátosságainak feltárásával törekedtem kimutatni, hogy a baromfivertikum működőképességének és jövőjének szempontjából az integrációs folyamatok közül főleg **a vertikális integráció érdemel az eddigieknél nagyobb figyelmet és támogatást**.
- Végül célom volt, hogy a magyar baromfivertikum szereplőinek véleményét megismerve a köztük levő piaci, vertikális és integrációs kapcsolatok mai helyzetéről, **felvázoljam a baromfivertikum lehetőség-képét** a megismert valóságos kép, és az integrációs folyamatok követelményeinek ütköztetésével.



## 2. A VERTIKÁLIS KOORDINÁCIÓ ÉS INTEGRÁCIÓ GAZDASÁGTANA PIACGAZDASÁGI VISZONYOKBAN

A XX. század végére kialakult és stabilizálódott nyugati világkép (és világrend) általános vonása, hogy kettős meghatározottságánál fogva igyekszik magát hegemon módon feltüntetni és értelmezni. Az utóbbi évtizedekben világméretű, vírusos járványszerűséggel terjesztette a maga "kórját", a nyugati értékrendet. Ennek a világképnek egyik alapvetése **az ökonomizmus**, amelyet végül is már a klasszikus közgazdaságtan kezdetétől fogva a világtörténelem fő hajtóerejeként tartanak számon még akkor is, ha többen hangsúlyozzák a gazdaságon kívüli társadalmi faktorok növekvő szerepét (pl. Boulding 1985). Az ehhez csak az utóbbi néhány évtizedben társult másik tantétel a globális, de legalábbis **globalizálódó világról** szól, amely számos téren az ökonomizmus "képére és hasonlatosságára" létrejövő "szép új világ"-ként jelenik meg, és amely az emberi cselekedetek és kapcsolatok valamiféle világméretekben standardizált egységesítését valósítja meg.

Ma még sokan vannak, akik számára ez az agresszív és dominanciára törekvő értékrend történeti, elvi vagy gyakorlati okokból is ellenszenves, és nem fogadják el a világ olyan csak gazdasági szemléletű felosztását, miszerint két "alvilág" létezik: "The

West and the Rest", a Nyugat és a Maradék. (Pinder 1986) Különösen nem fogadják el a közvéleményformáló (és deformáló) globális kommunikációs csatornák sugallta sematikus értékítéletet, amely szerint a Maradék csak egy negatívum, egy egzotikus ésszerűtlenség, amely csak a nyugati pénzek és tanácsok és tőkebefektetések passzív élvezője. (Ralston 2000 )

Azonban bármennyire jogos és indokolt is az ökonomizmusában globalizálódó világ számos mai vonása elleni averzió (különösen a fejletlen országok részéről) a tények önmagukért beszélnek: a világ meghatározó részein **az "economy of scales" dirigál**, amely az egyre nagyobb struktúrákat vezénylő **transznacionális konglomerátumok** akaratában érvényesül. (Kasner 1985) Számos ország erőforrása, termelési potenciálja, szükségletkielégítő-képessége, jövedelem nagysága, társadalmi-politikai hatalma messze alatta van ezeknek a vállalatbirodalmaknak, amelyek egyben **nemzetgazdasági és nemzetközi téren egyaránt megjelenő integrációs folyamatok szereplői és teremtői is.** (Brown 2000)

Természetesen nem állítom, hogy az integrációs folyamatok pusztán a nemzetközi nagyvállalatok tevékenységével függenek össze. Sőt, éppen abból indulok ki, hogy a piaci viszonyok klasszikus működési mechanizmusa akár egy autarch gazdaságon belül is kitermeli ezeket a folyamatokat, mint a piaci kapcsolatok és struktúrák egy magasabb fejlődési fázisát. Ami létezésüket mégis összeköti az előzőekben említett ökonomista és globalizációt feltételező világgéppel, az értelmezésükkel, céljaikkal és megjelenésükkel egyaránt összefügg.

Miután témám szempontjából az integrációs folyamatoknak csak egyik változata, a **vertikális integráció lesz fontos vizsgálandó jelenség**, először ennek sajátosságaival foglalkozom. Le kell szögezni azt is, hogy itt elsősorban és alapvetően **mikrointegrációs folyamatokról** lesz szó.

Először tehát lépcsőről-lépésre haladva azt vizsgálom, **mi jellemzi a vertikális integrációt**, mit értenek egyáltalán a fogalma alatt, milyen célok és motívumok hozzák létre, és hogyan illeszkedik a piacgazdaság egészének logikájába és struktúrájába.

## **2.1. A VERTIKÁLIS INTEGRÁCIÓ ÉRTELMEZÉSE**

### **2.1.1. A vertikálisról**

A közgazdaságilag értelmezett kifejezés mindkét tagja magyarázatra szorul. Abban, hogy a "vertikális" szó lényege mi, általában nagy az egyetértés. A magyarázat és az értelmezés azonban mégis különbözik legalább aszerint, hogy mely közgazdasági iskola vagy irányzat képviselőjéről van szó. Anélkül, hogy részleteznénk sokféle irányzatot, a mai tudományos és a köznapi értelmezésben is tulajdonképpen két egymástól jól elválasztható megközelítés fedezhető fel:

a.) Az egyik szerint a vertikális **munkamegosztási szükségszerűség**, amennyiben egy végtermék előállítása és fogyasztóhoz való eljuttatása egymástól jól elkülöníthető termelési fázisokból áll, amelyek egymáshoz kapcsolódása nélkül nem teljesülhet a végső cél. A Gazdaságpolitikai Kiszótár (1983. 263.o.) például így fogalmaz: "A vertikális a különböző ágazatokban végzett, de egymáshoz kapcsolódó, egymást követő termelési folyamatok összessége... Magában foglalhatja a nyersanyagtermeléstől kezdve a feldolgozáson át egészen az értékesítésig terjedő összes tevékenységet." Márton (1970), Betlendi (1979), és Benet (1979) is az ipari forradalommal bekövetkező társadalmi munkamegosztás elmélyüléséből indulnak ki, amely pl. a mezőgazdaságnak az ipartól (élelmiszeripar) való elkülönülését, és egyben leszakadását is hozta magával.

A munkamegosztás vezérelte és meghatározta kapcsolódások a végtermék végső fogyasztásra való alkalmassága szempontjából ítélték meg, azaz a vertikum annál alsóbb szintjéről van szó, minél távolabb van a munkamegosztási fázis hordozta termelési szint a végső szükségletkielégítéstől, és fordítva: minél közelebbi munkafázisról van szó, a vertikum annál magasabb szintjéről beszélhetünk. Ez az értelmezés a szükséglet-kielégítés szempontjából rangsorképzésre is alkalmas, azaz alá- és fölérendeltségi viszonyok felállítását teszi lehetővé. Ha szigorúan vesszük a rangsorképzés kiinduló okát, akkor ennek következtében nyilvánvalóan az alapanyag-biztosító tevékenységek lesznek azok, amelyek a legtávolabb vannak a végső fogyasztástól, kivéve amikor maguk az alapanyagok a végső fogyasztás tárgyai. Ennek a szemléletnek végső fokon az a veszélye, hogy a köztudat hajlamos az alá- és fölérendeltségi viszonyt valamiféle "társadalmi fontossági sorrendként" értelmezni, vagy ami még rosszabb, társadalmi - gazdasági értéksorrendiséget kreálni belőle. Erről pedig nincs szó.

Ehhez a különbségtételhez természetesen más természeti - technikai - társadalmi tényezők is hozzájárultak. Miután az alapanyagtermelés általános sajátossága hosszú időn keresztül a nagy tömegű és képzetlen élőmunka iránti igény volt (bár később a gépesítés a feldolgozóiparok egy részében is ezt eredményezte), továbbá mivel ezekbe a munkafajtákba tört be legkésőbb a technikai fejlődés, a modern ipari struktúrák általános jellegzetességeit a mai napig ezek a területek viselik legkevésbé. A modernizáció kritériumainak megfelelés társadalmi státuszszimbólumai itt találhatók meg legkevésbé, ami végső fokon mind erkölcsi, mind anyagi degradálásukkal járt.

Ezen a helyzeten a XX.század második felében az okozott némi javulást, hogy a világnak rá kellett jönnie, az elsődleges (döntően természeti) források nemesak végesek, hanem egy részük vészesen kimerülőben van, továbbá kimerítésük folyamata visszafordíthatatlan környezeti károkat is okoz. Ennek a lassú szemléletváltozásnak az eredményeként néhány alapanyag - elsősorban energiahordozók - termelési fázisa drasztikusan felértékelődött, míg mások továbbra is hátrányos helyzetűek a vertikális munkamegosztás fázisai között. Ide sorolhatók többek között a mezőgazdasági alapanyagtermelők tevékenységei is.

Többen hangsúlyozzák ugyanakkor - különösen az agribusiness vonatkozásában - az időbeliség és a szakaszosság jellegzetességét (Forgács 1984, Marillai 1971), aminek következtében a vertikális kapcsolatok az "időben egymást követő tevékenységek láncát (egységét) alkotják meg, amelyben minden (láncszem) következménye az előzőnek, és feltétele a következőnek" (Márton 1977.133.o.). Az ágazati munkamegosztásból fakadóan "érintkezési helyek", "csatlakozási pontok" keletkeznek (Erdős-Almási 1966), amelyek mint "objektív viszonylatok" (Gönczi 1978) a vertikális kapcsolatok sorozatát

hozzák létre, és ezzel egyre szorosabb kötelekeket is. Ezek a megközelítések már implicit módon felvetik a vertikális kapcsolatok integrációjának problematikáját, sőt elkerülhetetlenségét is.

b.) A vertikális másik értelmezése az eddigiektől abban tér el, hogy nem munkamegosztási alapon közelíti meg a fogalmat, hanem **technológiailag**. A vertikális kapcsolódás eszerint technikai szükségszerűség, amely szigorú szabályok szerint érvényesülő egymásutánosságokat feltételez, amelyek egymásra épülése ugyanakkor nem jelent semmiféle alá- és fölérendeltségi kapcsolatot. Az ebből következő mellérendeltségi viszony egyszerűen a különböző technológiák egymáshoz rendelését jelenti, amelyek sorrendisége technológiai és gazdasági követelmények szerinti, és semmiféle relációs minősítést nem tartalmaz.

A Közgazdasági Lexikon (1977. 450.o.) is valahogy innen közelít, amikor azt írja: " A vertikum a termelés összefüggő folyamatának **technológiailag** (kiemelés tőlem:T.F.) elkülönült szakasza" amely megjelenhet technikák (gépek), szervezetek (üzemek) és vállalatok elkülönüléseként.

A különböző technológiák egymáshoz kapcsolódása természetesen nem csak a szűkebben értelmezett termelési folyamatra értelmezhető, hanem mindazokra, amelyek bármilyen kapcsolatban vannak a termékek végső fogyasztói hasznosságával (szervezés, irányítás, forgalmazás, szervizelés, információhasználat, stb.) .

Az ilyen értelemben használt "technológiai vertikális" tehát nem állít fel "társadalmi fontossági sorrendeket", számára minden tevékenység egyformán fontos, miután mindegyik feltétele a végső fogyasztásnak, a szükséglet-kielégítésnek. Ebből azonban itt sem következik az, hogy minden technológiailag elkülönülő fázis gazdasági egyenrangúságot is élvezne. A gazdasági (piaci)

megítélés ugyanis már a technológiák közötti választás következménye, ami sem az egyes elkülönült technológiai szinteken, sem az egyes szintek kapcsolódásában nem jelenthet azonosságot.

Ha tehát a vertikum különböző technológiai szintek szükségszerű egymáshoz kapcsolódását jelenti, a gazdasági minősítés szempontjából nagyon is fontos lesz egyfelől ezen szintek gazdaságilag optimális technológiaválasztásának, másfelől az egyes szintek összekapcsolódásának milyensége. Ez utóbbi pedig nem más, mint a piacszerkezet, amelyre vizsgálódásunk a későbbiekben irányul.

### **2.1.2. Az integrációról**

Nézzük meg most, miként értelmezik az "integrációt"? Az integráció, integrálás, integrálódás kifejezések a legáltalánosabb értelmezésben "egységesülésként" jelennek meg a szakirodalomban. Az egység(esség) mint **állapot**, vagy az egységesülés mint **folyamat** egyaránt és nyilvánvalóan feltételez valamiféle differenciáltságot, amelynek mintegy ellentétpárjaként megjelenik. Az egységesülés mint folyamat tehát valamilyen eltérőséget, különbséget hívatott megszüntetni, vagy legalábbis korlátozni. Fontos hangsúlyozni azt is, hogy az integráció fogalmát itt mint gazdasági integrációt tekintem, tudva azt, hogy az "egységesülés" folyamata más társadalmi jelenségekkel összefüggésben is megjelenik, és vizsgálati területeket képez. Eddig az elméletek "egységessége".

Az eltérőségek egyik vonulata abban foglalható össze, hogy az integráció fogalmát **belgazdasági**, vagy **nemzetközi gazdasági értelmezésben** használják-e. Az integrációs elméletek túlnyomó többsége ez utóbbi összefüggésben elemzi az integráció

folyamatait, megkülönböztetve a **mikrointegráció** és a **makrointegráció** fogalmakat, amelyek a nemzetközi gazdasági integráció megvalósulásának két szintjére utalnak : a vállalatok, illetve a nemzetgazdaságok szintjére. Bár a kétféle szint között szoros összefüggés van, és a két szint egymást is feltételezi, mégis elsősorban abban tesznek köztük különbséget, hogy a mikrointegráció az "alapanyagtermelési - feldolgozási - forgalmazási láncolat" vállalati szintű összefonódását takarja, míg a makrointegráció egy társadalmi szintű összekapcsolódási folyamatot jelent. Ebben a különbségben végeredményben az a felfogásbeli eltérés fogalmazódik meg, miszerint a mikrointegráció folyamata olyan kapcsolódási problémaként jelenik meg, amelyben az együttműködés mind intenzívebb formái figyelhetők meg. Ezzel szemben a makrointegrációban alapvetően a kapcsolatok kiterjedtsége és sokoldalúsága minősíti az integrációt, amik egy ponton túl olyan rendszerek kialakulásához vezetnek, amelyek "nemzetek feletti" jellemzőket is mutatnak.

Az integráció nemzetközi gazdasági értelmezése két fő elméleti irányzatban különül el, amelyeken belül számos részletkérdés tekintetében további csoportosulások találhatóak. Az alapvető értelmezések mind céljaikban, mind módszereikben, mind következtetéseikben eltérnek egymástól.

Ezek közül az egyik a **marxista alapokra támaszkodó felfogás**, amely a termelés társadalmasodása törvényének teljeskörű érvényesülését tételezi fel. Mint ismeretes, ennek középponti kérdése a munkamegosztási kapcsolatok folyamatos fejlődéséből következő "termelőerők" (termelési inputok) minőségi megváltozása, illetve ennek hatása a "termelési viszonyok" egyes elemeire, amelyek közül a tulajdonviszonyoké a meghatározó szerep. A munkamegosztás szélesedése ebben a felfogásban szükségszerűen vezet el a tulajdon társadalmasodásához, amely folyamat végső fokon a tulajdonviszonyok széles értelemben



vett integrálását eredményezi, és a "társadalmi tulajdon" ideálképében jelenik meg. Nem elemezve az ebből levezetett további társadalmi következményeket, a tulajdon társadalmasodása itt tehát az integrálódás alapja, célja és következménye is egyben, amely egy nemzetgazdaságként felfogott "társadalom" minden tagjának kiegyenlített (nivellált) jólétéhez vezet.

A termelés társadalmasodásának a tulajdon társadalmasodásával való azonosítása - mint az a gyakorlati "próba" során kiderült - azonban nem tudta megoldani a "termelőerők" optimális működtetésének problémáját, leginkább a működtetés (benne az eszközök használata) szervezeti kereteinek és a tulajdon működési kereteinek eltérőségei miatt.

Nemzetközi viszonylatban ennek a felfogásnak további következménye, hogy az integrációs folyamat egyben a termelési eszközök (termelőerők) **nemzetközi tulajdonának** térhódításához is vezet, annak nemcsak valamiféle internacionális, hanem **magántulajdoni értelmében is**. A tulajdon nemzetköziesedése tehát egy olyan objektív szükségszerűség, amelyet a termelőerők minél hatékonyabb működtetése indokol. A munkamegosztás és a tulajdon nemzetközivé válása viszont törvényszerű változásokat okoz az **elosztási viszonyok** területén is, amennyiben a keletkező jövedelmek a tulajdoni megoszlás alapján újraelosztásra kerülnek, ami egyben az erőforrások (kutatási-fejlesztési-termelési-piaci) nemzetközi újraelosztását is jelenti. Ez az újraelosztás ezért azoknak kedvez, akik a tulajdon tekintetében meghatározó pozícióban vannak, azaz magántulajdonosok esetén a "gazdagok" további gazdagodását, a "szegények" további elszegényedését eredményezi.

Nemzetközi téren tehát **az integrációs folyamat következménye** a fejlettségbeli-gazdasági-tulajdonosi **differenciálódás, az országok és térségek közötti különbségek növekedése**. (Godndolf et al. 1986)

A nemzetközi integrációs elméletek egy másik fő iránya az ún. *liberális-neoliberális felfogás*<sup>1</sup>, amely annyiban a klasszikus közgazdaságtan tételeihez kapcsolódik, amennyiben a korlátlan szabad verseny érvényesítéséért, az áruk, a szolgáltatások és az inputtényezők szabad nemzetközi mozgásáért száll síkra. Az irányzat képviselői vizsgálódásaikban elsősorban arra koncentrálnak, hogy milyen integrációs mechanizmusok (intézmények) biztosítják ezt a "szabad versenyt", és milyen előnyeik adódnak ebből az integrációs folyamatokban résztvevőknek. (Withers 1986) A nemzetközileg integrált térség tehát végső fokon a nemzetgazdaságon belüli gazdálkodási és piaci szabadságfok kiterjesztését jelenti, amely az addig eltérő piaci változók (árak, bérek, kamatok) fokozatos kiegyenlítődését jelenti. Ez biztosítja az egyenlő feltételeket az integrált térség minden vállalata számára, fokozza a hatékonysági kényszert, ami a nem hatékony résztvevők kiszorulását, és a gazdaságosan működők megerősödését eredményezi.

A liberális integrációelméletekben tehát az integrálódást jelentő "egységesülés" végeredményben **gazdasági kiegyenlítéshez vezet**. "Az integráció ebben a felfogásban az általános gazdasági fejlettségi színvonalak közeledése és különbségének fokozatos eltűnése. Bizonyos értelemben a tényezőárak kiegyenlítődése ... implicite ezt feltételezi, hiszen ha mögötte a termelékenységbeli színvonalak kiegyenlítődése van, az egyúttal a fejlettségi szintek azonosságát is jelenti. A fejlettségi színvonalak különbségének eltűnése vagy hiánya részben előfeltételként, kritériumként, részben kívánatos következményként jelenik meg." (Palánkai 1995. 37.o.)

---

<sup>1</sup> Egyik jeles képviselője Balassa Béla, az USA-ban élő magyar közgazdász.

A nemzetközi gazdasági integráció liberális felfogása nyomán az integráció különböző szintjeit és formáit tekintik megvalósíthatónak. Ezek elsősorban a "piaci szabadságfok" tekintetében térnek el egymástól, és tartalmuk közismert.<sup>2</sup> Ez a folyamat ugyanakkor ösztönzi az egyes gazdaságok iparágain belüli és közötti vertikális kapcsolatokat, beleértve a vertikális integrációk kialakulását, fokozza a specializációs és kooperációs kényszert is, de nem teszi szükségessé az állam tevékeny beavatkozását.

A liberális integrációfelfogás **institucionalista irányzata** (pl. Tinbergen, J.) túllép ezen a koncepción. Szerintük a piaci tényezők integrációja csak kiinduló feltétele valamiféle optimális termelési struktúra és gazdaságpolitika kialakításának. Az integráció ennek megfelelően olyan nemzetközi gazdasági komplexumok létrejöttét jelenti, amelyekben az állami irányítás/szabályozás és beavatkozás nemzetközi szintre terelődik. Ez viszont megköveteli valamilyen szupranacionális vezető szervezet létrehozását, amely elvégzi az országok közötti gazdaságpolitika koordinálását és harmonizálását. Ebben a felfogásban tehát az integráció **nemcsak piaci, hanem termelési, fejlesztési, szabályozási integráció is, amely közösségi, intézményi és mechanizmusbeli rendszerek kialakítását teszi szükségessé.**

A továbbiakban azonban el kell tekintenem a nemzetközi integrációs folyamatok egyéb értelmezéseitől, miután témám szempontjából **a belső nemzetgazdaság integrációs viszonyai** lesznek fontosak. A fentiek rövid ismertetése is azért nem volt haszontalan, mert - mint látni fogjuk - egy gazdaság belső integrációjának értelmezéseiben is megmutatkozik az említett kettősség: a tulajdonviszonyok meghatározó szerepének, illetve a kompetitív piac dominanciájának hangsúlyozása.

---

<sup>2</sup> Gondolok itt a "preferenciális vámövezettől" a "gazdasági unióig" terjedő skálára

Az alapvető nehézséget az okozza, hogy elméleti síkon az integráció-felfogások végeredményben egyik megközelítést sem mellőzhetik, vagyis közöttük nincs kizáró vagylagosság. Az integráció folyamata ezért részben tulajdonviszonyokat befolyásoló, részben piaci helyzeteket és struktúrákat érintő kérdés. Egyfelől bizonyos önálló hatása van külön-külön mindkettőre, másfelől szoros kapcsolatot is teremt közöttük. Először nézzük meg, milyen kapcsolat van **az integráció fogalma és a tulajdonviszonyok között?**

Még a jogászok és közgazdászok nagy része is világszerte félreértelmezi az integráció fogalmát, és azt minden olyan kapcsolatra használják, amely vállalatok közötti munkamegosztási, vagy technikai - technológiai egymásra épülésből fakad. Ezeknek a kapcsolatoknak a nagy része nem érinti a tulajdonosi struktúrát, "csupán" a piaci együttműködési, kooperációs, érdekeltségi, döntéshozatali és szervezeti kapcsolatokat.

A '70-es-'80-as évek magyar szakirodalmában is az alapvető különbség abban volt a szerzők között, hogy egy vertikum elkülönült részeinek "összekapcsolása" szervezeti egységesítésben (ami akkor egyben tulajdoni azonosságot is jelentett), vagy szerződéses keretekben valósuljon-e meg. Márton (1970), Budavári (1972) és Csizmadia (1972) az integráció fogalmába mindkettőt beleérti, utóbbi megfogalmazásában: az integráció "az élelmiszerek termelésének és forgalmazásának szakaszait összekötő **szerződéses** keretet, illetve **tulajdonba vételt** jelenti" (kiemelés tőlem:T.F.). Burgerné (1985. 209.o.) szerint "vertikális integrációnak nevezik, amikor a termelés, a feldolgozás és az értékesítés szakaszainak gazdasági döntései **egybehangoltak, koordináltak**", megkerülve ezzel a hogyanra adandó választ. Ennél valamivel konkrétabb Csizmadiáné (1983. 216.o.), amikor azt írja: "az integráció önálló gazdálkodó egységek meghatározott tevékenységének egy kézbe fogott vezérlése,

egységes láncolatba való összekapcsolása a **kölcsönös érdekelttség** alapján (kiemelés tőlem:T.F.). A kölcsönös érdekelttség, mint az integráció kulcsa több más szerzőnél is megjelenik (Szénay 1975; Németi 1991). Másképp fogalmazva: a domináns vélemény szerint mindezek a kapcsolatok úgy működnek, hogy közvetlenül nem érintik azok tulajdonviszonyait, akik résztvevői ezeknek a kapcsolatoknak.

Márton is 1970-ben még úgy fogalmazott, hogy "a vertikális integráció az élelmiszergazdaságban...egy termék vagy termékcsoport termelési-feldolgozási-forgalmazási tevékenységét **egységes irányítás** alatt foglalja egybe vállalati (szövetkezeti), vállalatközi (szövetkezetközi) **szerződéses alapon** irányított hálózati szervezetek formájában (Márton 1970. 40.o.). Ugyanakkor 1977-ben már kimondja: "csak az tekinthető integrációnak, amelyből **integrált szervezet** jön létre" (Márton 1977) (Kiemelések tőlem: T. F.)

Egyes későbbi elemzések is ugyan ráéreznek a fogalom komplex jellegére, mégsem használják precízen és következetesen. Lássunk egy példát éppen az élelmiszervertikummal összefüggésben: "Az átalakult, a rendszerváltozás idején létrejött és napjainkban is szerveződő agrártermelési rendszerek - úgy véljük - leginkább a tulajdonérvényesítési (döntési és jövedelemszerzési) és a tőkeműködtetési (finanszírozási) struktúrák modernizálásával bizonyíthatják életképességüket. E körben fenntartják, sőt bővítik és erősítik - a "rendszerhagyományt " követve - a piaci (keresleti) orientációt, a kereskedés, a szolgáltatások és a feldolgozás beillesztését a vertikális szervezeti láncolatba." (Fekete -Vörös 1996. 2.o.) "Most tehát...a fő hangsúly a rendszerek szervezeteiben ...a tulajdonlás megszervezésén, a tulajdonosi érdekelttség érvényesítésén, és a vagyongyarapításhoz materiálisan, erkölcsileg és eszmeileg kapcsolódó tőkefolyamatok ...szervezésén lesz. Itt tehát az

alacsonyabb szintű (vállalati) tulajdonfunkciók egy részét a társuló tulajdonosok önkéntesen és intézményesen átruházzák az általuk létrehozott közös szervezetekre. E változás lényegét jól kifejezi ... az integráció szó." (Fekete-Vörös 1996. uo.)

Azt természetesen nem vitatom, hogy tulajdoni és szervezeti változások nélkül is rendkívül hasznos és célravezető megoldások születhetnek (és születnek is), amelyek a kölcsönös piaci előnyök alapján megvalósítják az erőforrások hatékonyabb felhasználását, érvényesítik a közvetlen érdekeltséget a közös tevékenységekben, növelik a piac- és versenyképességet. Ez már csak azért is így kell legyen, mert ezeket a megoldásokat éppen az ilyen célok elérésének szándéka hozza létre.

A fogalmak használatának keveredése azért sem meglepő, mert a kelet-közép európai országok rendszerváltozásai következtében előállt mélyreható piaci változások sok, korábban más körülményekre használt fogalmat "mentettek át", vagy szüntettek meg úgy, hogy helyükre még nem jöttek létre újak, illetve átvettünk és használunk olyan fogalmakat, amelyeket részben máshol is pontatlanul használnak, vagy az azokhoz tartozó valóság nálunk még nem igazán alakult ki.

Kétségtelen az is, hogy ennek a rendszerváltó folyamatnak a középponti kérdése a tulajdonviszonyok átstrukturálódása volt, ami különösképpen kézenfekvővé teszi, hogy sokféle tulajdoni változást illessünk az "integráció" vagy éppen a "dezintegráció" jelzőkkel, mintahogy sok újszerű, korábban nem, vagy más formában létező vállalatközi kapcsolatra is használjuk ezeket a fogalmakat. Mondhatnám azt is - és talán nem is jogtalanul -, hogy az "integráció" - fogalom használata divattá vált.

Az általam is hangsúlyozott kettősségnek, **a tulajdonviszonyoknak** és a tőkeműködtetés **piaci-gazdasági viszonyainak** együttes megjelenése az integráció értelmezésével kapcsolatban fontos előrelépés még akkor is, ha számomra értelmezhetetlen

az "alacsonyabb szintű tulajdonfunkció", mint ahogy a "magasabb szintű" tulajdon is az lenne. Az integráció lényege ugyanis a tulajdon formáinak és megjelenéseinek egységes és mellérendelt kezelése, amely nem visel el alá- és fölérendeltségi viszonyokat, ami nem jelenti azt, hogy a tulajdonosi jogok megosztása a különböző résztvevők között bármiféle egyenlősdi szellemében kellene történjen.

Sok esetben - mint láthattuk - az integrációt, mint tulajdoni és szervezeti keretben megjelenő képződményt (**állapotot**, végeredményt) még ma is azonosítják azzal a **folyamattal**, amely különféle együttműködésekben, szerződésekben, az agrárgazdaság területén például vertikális indíttatású termelési rendszerekben jelennek meg. Lássunk erre is egy példát: "Az integráció a felek kölcsönös gazdasági érdekein alapuló, közép- vagy hosszútávú megállapodással szabályozott olyan hierarchikus együttműködés, amelynek során az együttműködés résztvevői **önállóságukat bizonyos mértékig feladják, és tulajdoni viszonyaik változatlan állapota mellett** (kiemelés tőlem, T. F.) a hatékonyság növelése érdekében közös gazdasági tevékenységet folytatnak..." (Villányi -Takácsné 1998. 20.o.)

Az állapot és a folyamat eltérőségét azért fontos hangsúlyozni, mert a gazdasági-technikai egymásrautaltság, a racionális munkamegosztás, az ésszerű eszközhasználat, a piacképesebb megjelenés, a profitabilitás követelményeinek megfelelés mind olyan tényezők, amelyek a versenypiaci törvényszerűségek alapján **számos együttműködési formát indukálnak**. Mindezen motivációk által elindított folyamatok nagy része nyilvánvalóan különböző mértékű kapcsolódásokat hoz létre a tulajdonilag önálló vállalati formák között, közös érdekeltségi láncokat teremt a gazdálkodás technikai-technológiai, jövedelmezőségi, piaci szegmenseiben, **de ha nem érinti a tulajdoni konstrukciót, nem hozhat létre integrációt.**

Ezekben az esetekben beszélhetünk ugyanakkor **integrálódási** (integrációs) **folyamatokról**, mint az integrációhoz vezető út különböző szintű megjelenéseiről, amelyek közelebb hozzák a vállalati tevékenységeket egymáshoz, és potenciális partnereket, szándékokat és lehetőségeket teremtenek egy későbbi integráció számára.

**Az integráció**, mint a kölcsönös kapcsolatok tartalmi és formai kiteljesedése tehát egy végső **állapot, amelyben technikailag-technológiailag elkülönülő termelési szintek, forgalmazási, értékesítési és/vagy egyéb gazdasági folyamatok kombinációja jelenik meg egyetlen vállalati szervezet határain belül**. Az egységes vállalati keretbe integrált tulajdonosok tulajdonosi státusza, tulajdonosi jogosítványai, vagy tulajdonosi funkcióinak működtetése is meg kell változzon az integráció előtti állapothoz képest. A vállalat mint integráció a benne szereplő tulajdonosoknak azt a döntését képviseli, hogy a külső piaci tranzakciók helyett belső tranzakciókkal valósítsa meg gazdasági céljait. (Porter 1993. 301.o.)

Az integráció ilyen értelmezése elég nyilvánvalónak tűnik, ha annak **horizontális megjelenésére** gondolunk. Senki sem vitatja, hogy ha két (vagy több) azonos tevékenységet folytató gazdasági egység "egyesül", az eredmény mind piaci, mind technológiai, mind tulajdoni relációban új helyzet lesz. Nyilvánvaló az is, hogy az egyesülés oka és formája az integráció lényege és ténye szempontjából közömbös. Akár a "nagy hal megeszi a kis halat" szindrómával állunk szemben, akár egyéni farmergazdák önkéntes közös vállalkozásáról (szövetkezetéről vagy más társas vállalkozásáról), az egyesülés tartalmi és formai jegyei világosan megmutatkoznak. A horizontális integráció egyszerűbb képlete arra vezethető vissza, hogy az integráció előtti piaci kapcsolat versenyjellege a szereplők között az integrációval egycsapásra és teljesen megszűnik, miután azonos tevékenységet folytató szereplőket feltételezünk, akik között **egymást kizáró versenyviszony** van.



A **vertikális integrációba** bekerülő résztvevők piaci kapcsolata sok szempontból más : a köztük levő **versenypiaci hatás nem egymást kizáró, hanem egymást feltételező**. Ebből pedig olyan piaci érdekeltség adódhat, amely az említett együttműködési formák kialakítására ösztönöz. A vertikális irányú egymást feltételezés azonban csak akkor vezet vertikális integrációhoz, ha annak technológiai, tulajdoni és szervezeti egysége létrejön. Annak, hogy egy ilyen döntés megszületik-e, vagy sem, természetesen a számszerűsíthető gazdaságossági kritériumok mellett kevésbé számszerűsíthető stratégiai, érzelmi, hatalmi, esetleg politikai megfontolásai is vannak. Ez utóbbiakkal nincs szándékom foglalkozni.

A közgazdaságilag indokolható vertikális integráció ugyancsak egyszerű feltételezésen alapszik: akkor van értelme, ha **az azt megvalósító szereplők (vállalatok) integrálásból származó megtakarítása nagyobb, mint az integráció létrehozásának költségei**. Minél szélesebb körben, és minél pontosabban tudjuk ezeket a hasznokat és költségeket felmérni, annál megalapozottabb döntés áll az integráció mögött. Úgy gondolom, nem szorul külön magyarázatra, hogy a kapott egyenleg - hasonlóan az egyes költségekhez és hozamokhoz - nagymértékben eltér a nemzetgazdaság különböző területein, sőt az egyes területek vállalatai között is azok eltérő sajátosságai miatt.

A költségek-hozamok egyenlege szempontjából az sem mindegy, hogy "teljes" integráció jön-e létre, vagy az integrációs folyamat valamelyik quasi-integrációs szintje. Ez utóbbinak a lehetősége az utóbbi két évtizedben nőtt meg, például a portfóliótőke beruházásokon keresztül, amelyek döntően részvényekbe és kötvényekbe történő befektetéseket jelentenek anélkül, hogy a tulajdonosi döntéseket hozók struktúráját módosítanák. Nyilvánvaló, hogy az ilyen quasi-integráció költségoldalról lényegesen olcsóbb, hiszen számos költségelemet, amelyek a teljes integráció esetén elkerülhetetlenek (pl. szervezet-átalakítás költségei) itt

meg lehet takarítani. Az is eltérő eredményhez vezethet, ha az integráció folyamatként érvényesül, azaz hosszabb átmeneti időszak alatt fejlődik ki egy végleges integráció. Ennek a folyamatnak egyik tipikus megjelenése a különböző szerződéses kapcsolatok rendszere, amelyek elemzésére a későbbiekben külön is kitérek.

A fenti fejtegetések alapján elmondhatjuk, hogy az integrációs kapcsolatok közgazdaságilag pozitív vagy negatív hatásait megítélni csak konkrét gazdasági folyamatok elemzése során célszerű. Mint általában a gazdasági folyamatokat, az integrációs folyamatokat is a valóságban zajló események igazolják (vagy cáfolják), azaz csak ezek konkrét vizsgálata döntheti el, hogy az adott esetben az előnyök, vagy a hátrányok lesznek-e dominánssá.

A későbbiekben ezért éppen arra törekszem, hogy az integrációs folyamatoknak ilyen egyedi körülmények közötti alakulását elemezzem egy adott nemzetgazdasági területen. Addig azonban még az integrációs kapcsolatok további elméleti jellemzőit vizsgálom, amelyek szükségesek lesznek a konkrét helyzetelemzésben használt érvek megértéséhez és elfogadásához.

Koncentráljunk a továbbiakban a vertikális piaci kapcsolatoknak arra a közös jellemzőjére, miszerint **minden ilyen kapcsolat valamilyen mértékben a tiszta (kompetitív) verseny korlátozását jelenti**. A korlátozás jellege és mértéke egymástól igen különböző lehet, amitől függően a piaci verseny tisztaságának védelmezői különböző aggodalmaikat fogalmazzák meg a folyamattal szemben, míg mások épp szükségességét hangsúlyozzák.

A következőkben a piaci korlátozásokat az alapvetően piaci versenykörülmények között működő disztribúciós szervezetek és csatornák közötti jelenségként vizsgálom. A "disztribúciós szervezetek és csatornák" kifejezés a szerződések és megállapodások

azon szereplőire utal, akik mint kölcsönös előnyökre törekvő szereplők vesznek részt a piaci adásvétel folyamatában. Ezen szereplők viselkedésének, magatartásának elemzése mind a modern mikroökonómia, mind a marketingtudomány fontos kutatási területét jelenti.

## **2.2. A VERTIKÁLIS KORLÁTOZÁSOK GAZDASÁGTANA ÉS TÖRVÉNYSZERŰSÉGEI**

Fejtegetésem célja, hogy két szempontból is összegezzem a témát érintő közgazdasági kutatások lényegét, és felhívjam a figyelmet a problémakör gyakorlati vizsgálatának szükségességére. Az egyik szempont **a szerződéses megállapodások létezésének magyarázata**, amelyek oly széles körben fordulnak elő és tartatnak be mind az alapanyag-termelők és feldolgozók között, mind a kis- és nagykereskedelemben; másfelől bemutatok néhány érvet, amelyek szerint ezen megállapodások törvényes korlátozása szükséges, sőt kívánatos.

### **2.2.1. A vertikális korlátozások szükségessége és típusai**

A legegyszerűbb, az alapfokú közgazdaságtani tankönyvekben is mintaként szereplő szerződéses viszony egy termék adásvételére irányul. Ebben a csereviszonyban az eladó (vagy a piac) megállapít egy árat, és ezen a piaci áron bármely vevő tetszés szerinti mennyiséget megvehet az adott termékből. Az általános feltétel (a piac kompetitív jellegének hangsúlyozása

mellett) általában az, hogy a vevő minden tulajdonjogot megszerezzen a jószággal kapcsolatban, amikor a csere (adás-vétel) létrejön. Különösen elvárják ennek a feltételnek a teljesülését abban az esetben, ha a vevő nem a végső fogyasztó, és ezért továbbadhatja (és tovább is adja) a jószágot bárkinek, bárhol, és bármilyen áron, vagy a terméknek további felhasználásával új terméket hoz létre.

A valóságban a kompetitív piaci csere nem ilyen egyszerűen szervezett és bonyolított folyamat. A legegyszerűbben és legvilágosabban megérthető dolog ebben a tekintetben az, hogy a tranzakció nem csak a "karnyújtásnyira levő" piacon végbemenő csereként jöhet létre, hanem mint a vállalaton belüli tranzakció is. A termékelosztás (disztribúció) szempontjából ugyanis a termelőnek általában választása van : vagy saját disztribúciós rendszert létesít, vagy eladja termékét tőle látszólag független elosztóknak vagy kereskedőknek.

Coase már 1937-ben feltette a nagy és történelminek nevezhető közgazdasági kérdést: mi határozza meg azt, hogy egy ilyen egyszerű tranzakció esetén létrejövő ügylet a cégen belül bonyolódik, vagy a külső piacon? (Coase 1937) A közgazdasági elméletek mostanában újból felteszik ezt az egyszerű kérdést, elismerve, hogy a cserében résztvevő szereplők mindenfelé az egyszerű árközvetítő piaci csere és a coase-i vállalaton belüli, teljesen centralizált döntési rendszer között vergődnek.<sup>3</sup> Ez talán sehol sem olyan nyilvánvaló, mint a termékelosztásban.

---

<sup>3</sup> Lásd például: F.Mathewson és R.Winter in: The Law and Economics of Competition Policy - 1990. The Fraser Institute, Canada ; és B Klein - K.Murphy: Vertical Restraints as Contract Enforcement Mechanism - Journal of Law and Economics 1988/2.

Miután a piaci csere alapesete nem szorul magyarázatra, érdekesebb lesz azt megvizsgálni, hogy az egyszerű piaci csere-megállapodással ellentétben a termelők és a kereskedők között létrejövő szerződések miért nem adnak a kereskedőnek (disztributornak) korlátlan jogokat azzal a termékkel kapcsolatban, amelyet megvesznek. A termelők ugyanis sok esetben különböző mélységű ellenőrzést tartanak fenn:

- vagy a kiskereskedelmi (fogyasztói) ár felett, amelyen végül a termék eladásra kerül;
- vagy a földrajzi terület felett, amelyen a terméket eladhatják;
- vagy a kiskereskedő abbeli joga felett, hogy más versenyző, konkurens terméket eladhasson;
- vagy jogot szereznek arra, hogy korlátozzák a kereskedő szabad választását a termék átvételét és elvitelét illetően, stb.

A "tulajdonjogok csomagja" - amely egy meghatározott terméket jelöl - esetenként részekre bomlik, és **csak a megosztott jogok némelyike cserél gazdát** a termék fizikai transzferével. Ha megpróbáljuk osztályozni azokat a korlátozásokat, amelyek e tulajdoni funkciómegosztásból adódnak, az alábbi négy típus különböztethető meg.

#### **a.) A viszonteladói ár védelme (VÁV):**

Ez a korlátozás olyan megállapodásokra vonatkozik, amelyekben egy termelő (gyártó) korlátozza a disztribútor számára az ár feletti rendelkezés és kontroll jogát, ami rendszerint a kiskereskedelmi piacon jelenik meg a végső fogyasztó irányában. A VÁV gyakran egy minimumár egyedi védelmére irányul (amely árat legalább érvényesíteni kell a fogyasztónál ), de

vonatkozhat egy "plafonárra" is. Általában a "vertikális küszöbár"-at nevezik<sup>4</sup> a viszonteladói ár védelmének, miután ez a termékárakra vonatkozó megállapodás (szerződés) a leggyakoribb a termelők és a disztribútorok között.

**b.) A vertikális területi korlátozás (VTK) :**

Másképpen ezt "zárt területi korlátozásnak" is nevezik, amelynek a legegyszerűbb formájában az a lényege, hogy a viszonteladói piac pontos földrajzi lehatárolását igyekeznek megtenni. Ennek következtében versenypiaci környezetben is olyan területi alapon működő kvázi - monopolhelyzetek jönnek létre, amelyek a szerződésben a disztribútorra átruházott jogokból következnek. A gyakorlatban ez azt jelenti, hogy egy adott területen belül minden fogyasztó egy meghatározott forgalmazóra (kiskereskedőre) van utalva, akit ezért teljes körű védelem illet meg más forgalmazók versenyével szemben. Adott szerződés például megtilthatja a kiskereskedőnek a területén kívüli eladásokat, amely egyértelműen a tulajdonosi jogok átruházásának korlátozásaként tekinthető.

A termelő ugyanakkor bizonyos korlátok szabásával tulajdonosi jogokat is teremthet az egyes kereskedők számára, vagy a fogyasztók számára a területi korláton belül. A zárt területi elosztásnak egy speciális esete a fogyasztói részesedés korlátozása, amikor meghatározzák azt a fogyasztói kört, amelyet egy disztribútor képes ellátni.

A VTK egy másik csoportja magában foglalhat speciális, egyedi, helyi kikötéseket is, mint például termelői garanciákat, vagy egy újonnan belépő kereskedővel történő megállapodást a környezetükben történő további piaci szegmens létesítése ellen.

---

<sup>4</sup> Lásd pl. H.Marvel és S.McCafferty: Resale Price Maintenance and Quality Certification.- Rand Journal of Economics 1984/3.

Az VÁV és a VTK mindegyike lényegét tekintve **vertikális korlátozás a disztribúciós csatornák közötti verseny felett**. A viszonteladói ár védelme a forgalmazók közötti árversenyt fékezi vagy szünteti meg, míg a vertikális területi korlátozás szigorú fajtája bármely fajta (pl. ár-, minőségi-, reklám-) versenyt kiküszöböl.

**c.) A kizárólagos kereskedés (Dealing) :**

Az ilyen típusú korlátozás a kereskedő és a termelő vállalat egy másfajta szembeállítását eredményezi. Szemben a területi kizárólagosság fent leírt eseteivel, amelyek a kereskedőnek biztosítanak monopolhelyzetet a termelő termékére nézve, egy kizárólagos kereskedést jelentő megállapodás a termelőnek a kereskedővel szemben biztosít monopolista jogokat egy jószággal kapcsolatos disztribúciós folyamatban.

**d.) (Össze)kapcsolt értékesítés :**

Az ilyen típusú megállapodás egy vállalat kibocsátási döntéseit korlátozza. Ez a korlátozás megjelenhet például olyan formában, amelyben egy szerződésben rögzített inputmennyiséget forgalmazó vállalat (kiskereskedő) kiköti például egy külön szervizelési szerződés (és tevékenység) létesítését az adott termékre.

A másik oldalon viszont az is elképzelhető, hogy a termelővállalat szerződésileg kötelezhet egy forgalmazót arra, hogy a termék használatához kapcsolódó különféle kiegészítő dolgot is árusítson (pl. számítógép-kiegészítők, vagy szoftverek), illetve teremtsen meg valamilyen másik termék vásárlásának feltételeit (pl. Internet-használat).

A legtöbb ország hivatalos fórumainak és bíróságainak magatartása az ilyen szervezett, vertikális szerződéses korlátozásokkal szemben a legjobb esetben is a gyanakvás, a legrosszabb esetben a nyílt elutasítás. Ezért a vertikális korlátozások a '70-es évektől általában maguktól és illegálisan alakultak ki, majd a józan ész szabályalkotásain keresztül jutottak el a mai legális állapotokig.

### **2.2.2. A vertikális integráció versus szerződéses kapcsolatok**

Coase-nak az volt az alapvető meglátása, miszerint a tranzakciós, koordinációs és a szerződésekkel járó költségeket explicit módon figyelembe kell venni a vertikális integrációs formák terjedésének és mértékének magyarázatokor. Ebből a gondolatból kiindulva, a továbbiakban a vertikális integráció olyan előnyét kísérlem meg feltárni, amely a piaci rendszerekben felmerülő egyik specifikus quasi-jövedelemből adódik, és amely felveti a szerződéses kapcsolatokról fakadó szerződésszegő viselkedés lehetőségét.

#### ***2.2..2.1. A vertikális integrációból szerzhető jövedelmi előnyök***

A szerződésszegő viselkedést a gazdasági tevékenységeket végző szervezetek modern elméletei már kielégítően értelmezték és megvitatták. Williamson (1971) például utalt arra a hatásra, amely a szerződéses kapcsolatokban tapasztalható gyenge alkupozícióból következik, és ez bizonyos speciális esetekben a vertikális integrációs kapcsolatok előnyeit megmagyarázza. Arról van ugyanis szó, hogy bizonyos befektetések és tőkejavak után olyan potenciális díjazás (quasi-járadék) keletkezik, amelynek következtében a szerződésben résztvevők részéről egy szerződésszegő viselkedés lehetősége nagyon is reális lesz.



Ez a vállalkozói viselkedés sok területen a piaci struktúrák bizonytalanságát hozza magával, és egy elméleti kompetitív piaci modelltől merőben eltérő, piaci kudarcot jelentő viszonyokhoz vezet. Az ilyen piaci kudarcok nem a kényszervállalkozói létre, és az abból fakadó piacbezártság később elemzésre kerülő jelenségére vezethetők vissza, hanem éppen a piac logikája szerinti viselkedésből (értsd: profitorientáltság és önérdék-követés) fakadnak, és mégis piacromboló hatásúak.

Ha a Coase-féle logikai vázat követjük, akkor a problémát két lehetséges módon oldhatjuk meg: **vertikális integrációval**, vagy **hosszú távú szerződéses garanciákkal**. Mint majd látni fogjuk, ez utóbbi lehetőség sem nyújt teljes garanciát a kívánatos piaci viszonyokra, úgy hogy marad a vertikális integráció.

Fejtegetésünk kiinduló és alapvető feltételezése az, hogy **ha minél egyedibbé, specifikusabbá válik egy vagyontárgy (itt: tőkejóság), annál inkább és annál több ilyen potenciális jövedelem keletkezik**, és ennek nyomán a szerződéshez vezető viselkedésből, az alkuhajlamból származó lehetséges előny növekszik. Ilyen esetben a külső kapcsolatokat jelentő szerződéses költségek általában nagyobbak, és gyorsabb növekedést mutatnak, mint a vertikális integráció költségei. Ezért ekkor - ceteris paribus - valószínűnek tarthatjuk a vertikális integráció létrejöttét a szerződéses kapcsolatok helyett.

Mint az már említésre került, ha a "tulajdonjogok csomagja" részekre bomlik, és csak a megosztott jogok némelyike cserél gazdát a termék fizikai transzferével. Az ilyen szerződések lényege a piaci-tulajdonosi korlátozás, amelyet az alapanyagtermelő-feldolgozó-kereskedő relációban **vertikális korlátozásnak** (vertikális szerződéses korlát) nevezhetünk. Ez azonban nem

azonosítható a vertikális integrációval, amelynél az én értelmezésemben - mint korábban már kifejtettem - nem lehet tulajdonjog átadásról beszélni, miután az ezen belüli termékcseré szervezeten (vállalaton) belüli tranzakcióként jelenik meg.

A vertikális korlátozást jelentő **szerződéses kapcsolatok** és a **vertikális integráció** között azonban nem ez az egyetlen különbség.

A magyar gazdaságban is jól ismert, sok területen meghatározó szerződéseken keresztüli vertikális korlátozás vizsgálata ugyanis azt mutatja, hogy az ilyen típusú vállalkozási kapcsolatok magukban hordozzák a "szerződésszegő viselkedés" veszélyét, ami a vertikális integrációban nem fordul elő. Ez a magatartás azt jelenti, hogy **a szerződések megkötése után hajlam mutatkozik a szerződés felülvizsgálatára, módosítására, megváltoztatására, sőt igen gyakran be nem tartására is.** Az általános üzleti fegyelem és bizalom ezen keresztüli csökkenése nyilvánvalóan nem a piacépítő irányba hat. Ezen túlmenően jelentős lehet a költségeket növelő hatása is, ami rontja a versenyképességet, és ebből adódóan a struktúra minőségi jegyeit. Később még visszatérek ennek költségvonzatához, most azt igyekszem megvilágítani, hogy miért alakul ki ez az szerződésszegő magatartás.

Mint már említettem, a kiindulópont az, hogy minél speciálisabb, egyedibb tőkejóságot működtet valaki, azaz olyat, amelyik csak bizonyos tevékenység végzésére alkalmas, annál nagyobb quasi-járadék keletkezik tulajdonosánál még akkor is, ha ezt a tőkejóságot bérleti szerződés keretében más hasznosítja. Minél nagyobb ez a quasi-járadék, annál inkább növekszik a valószínűsége, hogy valamilyen szerződésszegő magatartáson keresztül ennek minél nagyobb részét elsajátítsák a tulajdonostól. Ha erre a körülmények nagy esélyt adnak, a tőketulajdonos ösztönözve lesz integrációs kapcsolatok létrehozására a szerződéses kapcsolatok helyett.

A "speciális tőkejószág" fogalom (ami a quasi-járadék keletkezésének alapja) sok dologra értelmezhető. Ez lehet olyan egyedi termelő-berendezés, amely csak bizonyos tevékenységekhez használható, azaz nem, vagy csak nagyon hosszú és költséges módon konvertálható. Ha valaki pl. egy broiler-csirke nevelő házzal rendelkezik, abban nem tud más állatot "termelni"; ha egy csirkefeldolgozó gépsora van, azzal nem tud sertésvágóhídként üzemelni, stb. Ez a quasi-járadék versenypiaci viszonyok között is előfordulhat, amennyiben ez az eszköz-specializáltság jellemző. Ha ugyanis egy ilyen tőkejószágot egyszer már funkcióba helyeztek, olyan drága lehet a leállítása és leszerelése, hogy az használójának különleges körülményeket biztosít. Mekkora ez a quasi-járadék? Nézzünk meg ennek illusztrálására egy példát.

A különleges tőkejószág működéséből származó quasi-járadék az "elsüllyedt költség" (sunk cost) feletti "többletértékként" értelmezhető. Ez az elsüllyedt költség amiatt számítható, mert a tőkejószág nem működése esetén ez az érték "bennragad", nem mobilizálható, mert nem konvertálható. A quasi-járadék persze ennek a "többletértéknek" csak az a része, amely a változó (működési) költségek levonása után fennmarad. Ha tehát például van egy broiler-csirke nevelő telepem, amely 5 millió Ft. évi bevételt produkál, a sunk cost 1 millió Ft, működési költségei 2,5 millió Ft, az elérhető quasi-járadék 1,5 millió Ft. (5 mill. - 2,5 mill. - 1,0 mill.)

Ne felejtsük el azonban, hogy itt nem csak speciális tőkejavakat, hanem bérleti viszonyokat vizsgálunk. Ha a fenti tőkejószágot tulajdonosa bérbe adja egy "X" külső használónak, a példa szerinti quasi-járadékot csak akkor tudja megszerezni, ha a bérleti díj megegyezik a korábban számolt bevétel működési költségekkel csökkentett részével (miután a működés költségeit most már a bérlő fizeti) = 2,5 millió Ft. Ha feltesszük, hogy ezek után jelentkezik egy "Y" bérbevevő, aki pl. 1,5 millió Ft. bérleti díjat

ajánlana fel (ami a két ajánlat között 1 millió Ft. differenciát jelent), az "X" bérlő azonnal meg akarná változtatni a korábbi szerződést, és levinni eredeti ajánlatát a 1,5 millió Ft.-os szintre, aminek következtében 1,0 millió Ft.-ot elsajátítana a tulajdonostól.

Ez az összeg (az eredeti megállapodásban szereplő 2,5 millió Ft. és a következő legjobb ajánlattevő 1,5 millió Ft.-ja között) kevesebb, mint a quasi-járadék (1,5 mill.), és ezért potenciálisan megszerezhető. Még ha a tőkejóság bérlésére nincs is további ajánlat (szóba jöhető szerződő fél), amely megváltoztatná a kiinduló helyzetet, annak veszélye fennáll, hogy a quasi-járadék folyamatosan a bérlő zsebébe vándorol egy szerződésszegő (opportunista) magatartás eredményeként.

Az sincs persze kizárva, hogy a tőketulajdonos akar az eredetinel magasabb bérleti díjat megszerezni, ha például olyan új információkhoz jut hozzá, amely a bérlő profitjának növekedését mutatja, vagy ha megszűnik más hasonló speciális tőkekínáló, és ő marad egyedül elérhető a bérlő számára. Bármelyik lehetséges variációt nézzük is, a szerződésszegés konkrét (explicit) indokát nehéz lesz bebizonyítani, ezért általában pereskedés lesz belőle.

Az elemzés szempontjából azok az eszközök az elsődlegesen fontosak, amelyek által ez a kockázat csökkenthető vagy elkerülhető. Részleteiben ez azt jelenti, hogy **a vertikális integrációt úgy tekintem (és vizsgálom), mint a szerződésszegésre hajlamos egyének által birtokolt speciális tőkejavak működésekor keletkező quasi-járadék elsajátításának kockázat-elkerülési költségeit**, illetve az e költségeket gazdaságossá tevő eszközt.

A vertikális integráció a speciális vagyontárgyak közös tulajdonlásának olyan előnye, amely a szerződészegést nem ismerő viselkedést biztosító szükséges szerződéses (bérleti) költségeket gazdaságossá teszi, szükségszerűen szembeállítva azokat a vállalaton belüli szélesebb skálát kitevő tőkejavak működtetésének költségeivel.

Az elérhető (elsajátítható) **quasi-járadék tehát nem monopoljáradék** annak általános értelmében, ami szerint az egy vagyontárgy értéknövekedésének további piaci belépőkkel szembeni védelme. Az elérhető quasi-járadék előfordulhat akkor is, ha nincs piaci zárlat, vagy a riválisok vagyonának korlátozása. Ha egy tőkejóságot már funkcióba helyeztek, olyan drága lehet azt leszerelni, hogy ha a tulajdonosnak fizetett ár valami módon csökkenne, a tőkejóság igénybevételét annak használója nem csökkentené. Ezért, még ha szabadversenyos vagy nyitott piac lenne is, a beállított és felszerelt működőtőke specializációja a (részleges) felhasználó számára quasi-járadékot eredményez, de nem monopoljáradékot.

Az egyik alapvető premissza tehát éppen az, hogy a monopólium hatalma (vagy jobb elnevezésnek tűnik a "piaci erő") egy mindent átható jelenség. A tranzakciós és a "mobilitási" költségek miatt ugyanakkor **a "piaci erő" sok olyan helyzetben létezik, amelyeket nem nevezhetünk egyszerűen monopolhelyzetnek.**

Az elérhető speciális quasi-járadéokra vonatkozó figyelem nem újkeletű. Mind Williamson úttörő munkája, (Williamson 1971) vagy Goldberg élesszemű analízise (Goldberg 1976. 439-441.o.) arról, hogy miért lehet némely állami szabályozó eszközt úgy tekinteni, mint a quasi-járadék elvesztésének veszélyét csökkentő, vagy azt elkerülő módot, úgy tárgyalja ezt, mint a "megérdemelt", atyáskodó protekció problémáját. Ugyancsak Goldberg ismerte fel, hogy ez a központi erő alapjául szolgál egy

csomó más szerződéses vagy intézményesült megegyezésnek (például a készletezésnek, a biztosítási szerződéseknek és a vertikális integrációnak).

A továbbiakban hasonló magyarázatot igyekszem adni a különleges, egyedi intézmények, az állami beavatkozás vagy a szerződéses kikötések mellett, mint az esetek széles variációjában érvényesülő vertikális integráció mellett.

#### ***2.2.2.2. A szerződéses megoldások***

Az elsődleges lehetőség, ami a vertikális integrációra, mint a szerződésszegő (megalkuvó) viselkedés általános problémájának megoldására kínálkozik, valamiféle gazdaságilag kivitelezhető, **hosszú távra szóló szerződés**. Nyilvánvaló, hogy egy rövidtávú szerződés (például egyetlen és megismételhetetlen tranzakció) nem oldja meg a problémát. A legfontosabb kérdés tehát az, **hogyan mikor tekinthetjük a vertikális integrációt megoldásnak, és mikor fordul elő a piacialapú szerződéses eljárások használata?**

Például: ha a szerződésszegő magatartás miatt következik be, mert a tőkejóság tulajdonos-bérbeadója elmulasztja annak elvárható karbantartását, sőt váratlanul felemeli a bérleti díjat, a jogorvoslat (a szerződésszegés bizonyítása) igen költséges lehet. Másrészt, ha a felhasználó egyben tulajdonosa is a tőkejóságnak, egyedül az alkalmazottak büntethetők meg azért, mert elhanyagolták a tőke szükséges karbantartását. Ebben az esetben a probléma az, hogy egy további lényeges tőkejóság, azaz a munkavállalók emberi tőkéjének vertikális integrációja nem valósul meg. Pillanatnyilag azonban kizárólag csak a hosszútávú bérleti viszony kérdéseivel foglalkozunk a tartós fizikai vagyontárgyak tulajdonlásával szemben.

A hosszútávú szerződések, amelyeket a vertikális integráció alternatívájaként használnak, a gyakorlatban két formában jelennek meg:

(1) a kormányzat vagy más külső szervezet által törvényesen kötelezővé tett, egyértelműen megállapított **(explicit) szerződéses garanciaként**; vagy

(2) egy olyan, a piaci mechanizmus által kikényszerített **implicit szerződéses garanciaként**, amely a piacon visszavonulásra kényszerít a szerződésszegő viselkedés felmerülése esetén.

Az explicit, hosszútávú szerződések általában képesek a szerződésszegő problémák megoldására, de - ahogy azt már említettem - gyakran igen költséges megoldások. Olyan pótlólagos költségeket vonnak maguk után, mint pl. az előre nem látható költségek, a szerződésszegések kivizsgálásának költségei, vagy a szerződés bíróság előtti érvényesítésének rendszabályozó- és perköltségei. A szerződések rendelkezései pontosan meghatározzák a bírósági eljárást, vagy egyszerűen költséget vetnek ki a szerződésszegő félre. Mivel az előre nem látható költségek meghatározása nem olcsó, néha még az ismerteké sem, és mivel a jogorvoslat drága, **a szerződő felek általában az olyan hosszú távú (implicit) szerződésben bíznak, amely inkább piaci eszközökkel működik**, mint a törvények kényszerítő erejével, **azaz az elvárható jövőbeni üzlettől való elállás következtében elszenvedett tőkeveszteséggel büntet.**

Ez a jó szándékú piackényszerítő mechanizmus kétségtelenül a vertikális integráció szerződéses alternatívájának lényeges eleme. Macaulay egyértelműen bizonyítja (Macaulay 1963), hogy a relatíve informális, jogilag érvénybe nem léptethető szerződéses gyakorlat dominál az üzleti kapcsolatokban, és hogy **rendkívül ritka az explicit jogi szankciókban való**

**bizakodás.** Ehelyett úgy tartják, hogy az üzleti vállalkozások bíznak a hatásos piaci szankciókban, (például egy szerződészegő cég általános jó hírének devalválódása a jövőbeni üzlet várható elvesztése miatt), mint a szerződés nem-teljesítésének megelőzését szolgáló eszközben.

Általánosságban elmondhatjuk, hogy minél nagyobb az elsajátítható quasi-járadék (és ezért minél nagyobb az opportunistaviselkedésből származó lehetséges rövidtávú előny), és minél nagyobb prémium fizetése szükséges a szerződészegés megelőzésére, annál többre fog kerülni a szerződés hallgatólagos (implicit) megbontása. Azt is várhatjuk, hogy **az implicit és explicit szerződéses és biztosítási költségek pozitív korrelációban lesznek az elérhető quasi-járadék terjedelmével.** Másfelől azonban azt is ésszerű feltételezni, hogy **bármilyen belső koordinációs vagy a tulajdonlással összefüggő költség rendszerint nem lesz kapcsolatban a quasi-járadék mértékével.**

Ennélfogva jogosan várhatjuk el, hogy az alábbi általános tapasztalati szabályszerűség igaz: minél alacsonyabb az elérhető speciális quasi-járadék, annál nagyobb valószínűsége van annak, hogy a résztvevő felek szerződéses viszonyra számítanak inkább, mint közös tulajdonlásra. És viszont: **a közös- vagy társult tulajdonban megjelenő integráció annál valószínűbb, minél magasabb egy tőkejóság kiváltotta elsajátítható, speciális quasi-járadék.**

A fentiek látszólag igen távol vannak a továbbiakban elemzésre kerülő magyar piaci viszonyoktól, és még inkább az agribusiness piaci kapcsolatainak jellemzőitől. Mint majd látni fogjuk, az előzőeknek nagyon is sok köze van mind a magyar agrártermelők nagy tömegeinek szomorú jövedelmi helyzetéhez, mind az agribusiness kialakult piaci struktúráihoz.



A továbbiakban rátérek **a verseny- és piaci korlátok magyarországi sajátosságainak elemzésére**. Mindazok a speciális helyzetek, amelyek a magyar rendszerváltást követték, több olyan jellemzőt mutatnak, amelyek a normális piaci helyzetektől való eltérést okozták. Ezeknek a sajátosságoknak véleményem szerint nagy szerepe van (és lesz) a gazdaság egyes területein kialakuló piaci struktúrákra, így többek között a vertikális koordinációs folyamatokra is. Külön kiemelendőnek tartom a kialakult helyzetnek az egész agribusinessre, illetve az azon belüli vertikumok belső kapcsolataira való hatását.

### 3. A PIACI KAPCSOLATOK SAJÁTOSÁGAI AZ AGRIBUSINESS TERÜLETÉN

#### 3.1. A mezőgazdasági termelők és a piac

Az agrárpiacokon a termelői kockázatoknak széles köre ismert. Az éghajlat befolyásolhatatlanságából következő **"klímakockázat"** mellett a legtöbb kockázati tényező a piaci működésből ered. Ezek közül sajátos piaci helyzet tükröződik abban, hogy a mezőgazdasági alapanyagok termelése adott időpontokhoz kötődik (stock-jellegű), miközben a keresletüket meghatározó fogyasztás folyamatos (flow-jellegű). A **termelés-fogyasztás időbeni eltérése** két oldalról is fontos árfolyásoló tényező lesz : egyfelől a friss áruk fogyasztói igénye miatt (zöldség-gyümölcs) ezek folyamatos biztosítása csak nemzetközileg szervezett, és időben-minőségben szigorúan programozott termeltetéssel valósítható meg; másfelől a jól tárolható-raktározható termények esetében a termelői - forgalmazói anticipáció, manipuláció és spekuláció lesz hatással.

A termelői kockázatok ugyancsak ismert alapesete **a termelők piaci méretéből** fakad. Miután a hagyományos agrártermelőt évszázadokon át szinte mindenütt a világon a családi jelleg jellemezte, sok országban még ma is ezen a bázison működtetik a termelők nagy részét. Az így szerveződő és működő mezőgazdasági termelő két olyan jellemzővel bír, amely a modern gazdaságokban már minden más gazdasági ágazatra egyre kevésbé jellemző :

1. A mezőgazdasági termelők egyike sem képes egyedül befolyásolni annak a terméknek a piacát, amelyet termel, azaz csak **"price-taker" (árelfogadó) viselkedésre képesek**. Ha tehát olyan árpolitikát szeretnénk megvalósítani, amely egyrésztől

árstabilitást eredményez, másrészt az árakat a termelők javára igyekeznek módosítani, az a politika csak kollektív jellegű lehet.

2. A családi jellegű termelés következménye, hogy a termelés nem minden közgazdasági költsége kalkulálódik az árban, azaz bizonyos terheket és **bizonyos termelési tényezőket a piac nem feltétlenül fog megtéríteni**. Ha ennek következtében a piaci ár túlságosan alacsony, illetve a termelők jövedelmezősége átlag alatti lesz, a quasi-veszteség kompenzálására nagyobb volumen piacra dobásával válaszolnak, ami **lényeges és tartós agrár-túltermeléshez vezethet**.

A mezőgazdasági termelő kockázatainak egy további csoportja a **feldolgozóipari- és a kereskedelmi struktúrákkal** függ össze. Nyilvánvaló, hogy ezeknek a struktúráknak (még ha versenypiaci jellemzőket mutatnak is) a koncentrációs foka sokkal magasabb, mint azt a mezőgazdasági alapanyagtermelés bármely területén el lehet képzelni.

Nem nehéz ebből az aszimmetrikus helyzetből kikövetkeztetni, hogy **minél nagyobb mértékű differencia áll fenn a struktúrák koncentrációs foka között, annál gyengébb tárgyalási és érdekérvényesítési "erővel" bírnak az alapanyagtermelők mind a termelési mennyiség, a minőség, mind a piaci árak tekintetében**. A koncentrált feldolgozóipar, és különösen a kereskedelmi hálózatok ezen túl is sok olyan eszközzel rendelkeznek, amelyekről a kis és atomizált agrártermelők el vannak zárva, hogy csak a fogyasztói piac információit említsük példaképp. A végső piac információi pedig alapvetőek a piaci áralkuban, ennek hiánya **csak a kiszolgáltatottságot és a piaci kudarokat valószínűsíti**.

A klasszikus liberális piacmodell mai hívei ennek ellenére büszkék arra, hogy az agrártermelés azon kevés nemzetgazdasági ágak egyike, ahol "a kicsi szép" schumacheri víziója beteljesülni látszik. Ez a megközelítés elvben arra a következtetésre jut, hogy a nagy számú atomisztikus termelő, és a hasonlóan sok vevő közötti kompetitív viszony olyan egyensúlyi árat hoz létre, amely az agrártermelő tisztességes megélhetését biztosítja.

Ha el is tekintünk attól, hogy egy ilyen helyzet meghatározása és ellenőrizhetősége éppen a nagyszámú piaci szereplő miatt lehetetlen, továbbá eltekintve attól is, hogy mind a termelés mennyiségére, mind a piaci árakra vonatkozó egyéni anticipációk időben eltérnek a piac jelzéseitől (ti. jóval megelőzik azt), és ezért az egyéni döntések bizonytalan információkon alapulnak, a piaci instabilitás és a mezőgazdasági termelő alárendelt helyzete a fent említett okokból is egyértelműen következik.

Összefoglalóan elmondhatjuk, hogy tiszta versenypiaci modellt feltételezve a **mezőgazdasági alapanyagokat termelők általános, és több okra visszavezethető stabilitás-hiánya növeli a piaci bizonytalanságokat** éppúgy, mint a becslések és anticipációk megbízhatatlanságát, **ami pedig a termelők paradox magatartásán keresztül tovább növeli az instabilitást. A rendszer így csak véletlenszerűen közelíthet egy elméleti egyensúlyhoz.** Mi tehát a megoldás?

### **3.2. Agrártermelés és piacsabályozás**

Nem szükséges különösképpen bizonygatni, hogy a sokféle elméleti lehetőség közös vonása **csak a versenypiaci szabályozottság** lehet, amely előbb-utóbb spontán mechanizmusokon keresztül is kialakul. A kérdés csupán az, hogy ez mekkora fáziskéséssel és mekkora károkat okozva következik be ahhoz képest, mintha egy tudatosan szervezett,

gazdaságpolitikai keretbe ágyazott, komplex cél- és szempontrendszerrel érvényesíteni tudó koncepcionális politikai irányvonal mentén alakul ki a szabályozott piac. Miből indulhat ki egy ilyen politika?

A mezőgazdasági politikák alapvető célkitűzései közül a legfontosabb mindig is az élelmiszerellátással és az élelmiszerbiztonsággal volt kapcsolatban. Ez a törekvés a **kielégítő önellátás elérésében** jut kifejezésre, amely törekvés nyilvánvalóan nem érhető el minden országban és minden termékre vonatkozóan, de mégis az agribusiness fejlesztésének centrumát jelenti. Ez az önellátásra törekvés évezredek keresztül egyet jelentett egyfajta agrár-autarchiával, amely politikai-társadalmi, sőt még tudományos-elméleti felfogásként is erősen tartja magát a XX. század vége felé is. Pedig a mai világ élelmiszerbiztonsága már évtizedek óta egyre inkább a nemzetközi termelés és elosztás problémája lett. (Haley - Abbott 1986) Ebben a világban **egyszerre van jelen a termelésnövelés belső kényszere** (az autarchia-szempontra), **és a nemzetközi deregulációs folyamat, amely a nemzetközi termelési-, feldolgozási- és marketingcsatornák hálózatait támogatja.** Az előző az élelmiszer-kereskedelemben tartós deficittel rendelkezők fő törekvése, a második döntően az agrár- és élelmiszertöbbletet elérőké.

Ez utóbbi országok (társaságok) további fontos célkitűzése a szektor minél nagyobb **hozzájárulása a külkereskedelemben**, és ezen keresztül más területek fejlesztéséhez. Ez a pozíció ugyanakkor nem csak a fizetési mérleg egyensúlyához járul hozzá pozitívan, hanem az ország geopolitikai súlyához is, amennyiben ez erősödik, ha az alaptermékekkel való ellátottság nagy, és a veszteségfinanszírozás megoldott.

Egy további politikai célkitűzés a kormányzatok **árstabilitásra törekvése**. Az élelmiszer-kínálat és -kereslet ingadozásai piaci viszonyok között nemcsak erőteljes áringadozásokat eredményeznek, hanem termelői kockázatnövekedést is. Mindez az instabilitás a fogyasztó számára is kárt okoz, és végül is olyan plusz költségtényező, amellyel szemben praktikus védelem lehet az árak adminisztratív (vagy piacszabályozott) stabilitási politikája.

Talán a fentieknél valamivel kevesebb szó esik egy további politikai szempont érvényesüléséről a mezőgazdasági politikákban, ez pedig **a jövedelmek stabilitása** az agrárszférában, ami általában egyet jelent a szociális, vidékfejlesztési, hagyománymegőrzési és a kultúraváltással összefüggő kérdésekkel. Az agrárszférával kapcsolatos jövedelem-stabilizációs igényeknek, és a regionális politika és szociálpolitika szempontjainak és szükségszerűségeinek az összekeverése azonban súlyos gazdasági - hatékonysági veszteségekhez vezethet. Ez kisebb gondot okoz azokban az országokban, ahol elég sok makrojövedelem képződik a gazdaságban ahhoz, hogy mindezeket a szempontokat együtt lehessen kezelni és finanszírozni. Ott azonban, ahol ez a makroteljesítmény kevés, az agrárszféra támogatása a mezőgazdasági árakon vagy/és a jövedelem-kompenzáción keresztül könnyen vezethet a szociális szempontok egyoldalú érvényesítéséhez. Arról nem is beszélve, hogy míg az ártámogatási- és jövedelem-kompenzációs mechanizmusok egy irányban és pozitívan hatnak a termelői oldalon, éppen ellenkező hatást gyakorolnak a fogyasztói és a költségvetési oldalra. (Chominot 1991 )

A stratégia hatékonysága szempontjából a lényeg az, hogy **olyan kapcsolatrendszer jöjjön létre, amelynek piaci "ereje" elegendő az árelfogadó szerepből egy hatékony alkupozíció (price-broker szerep) felé elmozdulni**. Több mint valószínű,

hogy ez csak olyan piacon lehetséges, ahol a legfontosabb piaci döntéseket meghozó, egymással megállapodásokat, alkukat, szerződéseket kötő alanyok köre meglehetősen korlátozott.

A fentiekben elemzett agrárpiacon specifikumok tehát már önmagukban is sajátos piaci koordinációs mechanizmusokat igényelnek. Nyilvánvaló ugyanakkor, hogy ezek a mechanizmusok nem csak a mezőgazdaság különleges helyzetétől lesznek specifikusak, hanem azoktól az egyéb körülményektől, amelyek az adott gazdaság belső viszonyait, vagy külső, világgazdasági kapcsolatait jellemzik. Ezért természetes, hogy például az agribusiness vertikális kapcsolatai, a koordináció konkrét formái, nemzeti sajátosságai országonként és térségekenként többé-kevésbé eltérőek.

Ha ezért a továbbiakban mondandónkat **a magyar agribusiness viszonyainak elemzésére** korlátozzuk és konkretizáljuk, számolnunk kell mindazokkal a specifikumokkal, amelyek az elmúlt évtizedben az ország gazdasági-politikai-társadalmi helyzetét jellemezték. Ennek lényeges vonása pedig egy társadalmi-gazdasági rendszerváltás volt, amely számos területen és jelentősen változtatott a korábbi gazdálkodás feltételrendszerén, új helyzeteket teremtve az agribusiness szereplői számára is.

### **3.3. A magyarországi piac: versenykorlátozás és/vagy versenypiac**

A magyar gazdaság rendszerváltás utáni piacképe - mint azt már többen is leírták és elemezték - inkább hasonlít(ott) egy prekapitalista, az eredeti felhalmozás körülményeit és nehézségeit mutató piaci modellhez, mint valamiféle modern versenypiachoz.

Önmagában persze annak, hogy egy posztszocialista piaci struktúra nem képes azonnal modern kapitalista piaccá "átvedleni", magától értetődő magyarázatai vannak. Ezt, bármennyire is sürgős látszatát kellett is kelteni a "múlttól való megszabadulásnak",

még azoknak is be kellett idővel látniuk, akik ennek gyorsításában politikailag/gazdaságilag leginkább érdekeltek voltak. A kiépülő piacgazdaság tökehiányos jellege, és az új szereplők megváltozó társadalmi helyzete olyan speciális körülmények létrehozását eredményezték, amelyek azt a fejlett országokban is tapasztalt megfigyelést támasztották alá, miszerint a korlátlan piaci verseny (és különösképpen az elméletileg elvárt piacépítő verseny) nem automatikus következménye a modern piacgazdaságoknak. Milyen sajátos körülményekről van szó?

### **3.3.1. Piaci jellemzők a rendszerváltás után**

Mindenekelőtt annak a folyamatnak a természetes következményeiről, amit **a szocialista gazdaság piaci struktúrájának megváltoztatása** jelentett: az un. “társadalmi tulajdon” (állami és szövetkezeti) felszámolásának következményeiről. Ennek folyamata elvileg többféle úton és módon, és időbeli lefolyással történhetett volna Magyarországon is. Az azonban mindenképp elkerülhetetlen volt, hogy **a tulajdoni átrendeződés, a megváltozó termelési-elosztási struktúra** százezrek számára megváltozó életfeltételeket teremtsen. Az is természetesnek mondható, hogy ennek voltak nyertesei is, és vesztesei is, továbbá, hogy mindkettő számos okkal magyarázható. Ezekre nem céлом itt kitérni.

A számomra fontos folyamat most az, hogy miként kapcsolódtak be a “piackiépítés” folyamatába azok a százezrek, akik a nagyvállalati szektorok és struktúrák leépülése miatt “választhattak”: munkanélküliek lesznek, vagy vállalkozók. Az előbbi nyilvánvalóan csak kevesen választották önként, az utóbbit igen sokan. Felvetődik azonban a kérdés: valóban önkéntes választás volt-e nagy tömegek számára a vállalkozóvá válás?



A válasz közgazdasági aspektusból elég nyilvánvaló: nem volt önkéntes, vagy ha önkéntes volt, **nem volt (igazi) választás**. A magyar munkapiac '80-as évekbeli szakmasztruktúrájából nem is adódhatott más, hiszen a foglalkoztatottaknak csak mintegy 60%-a volt szakmával rendelkező, a többiek betanított és segédmunkát végeztek. Az előbbiek egy részének volt esélye szakmájában újra munkavállalóként elhelyezkedni, az utóbbiaknak az esélye azonban a nulla felé konvergált.

Fennállt ugyanakkor az új lehetőség, a piackiépítés kiemelt eseményében való részvétel lehetősége, az új vállalkozói réteg létrejöttének folyamata, amelyben mind a jogi, mind a politikai, mind a társadalmi lehetőségek és feltételek igen támogatóak voltak. Mint utóbb kiderült, mindezek a normális piaci viszonyok létrejöttének csak szükséges, de nem elégséges feltételei.

A kelet-európai rendszerváltozásnak egyáltalán nem csak magyar sajátossága, hogy a megélhetés kíméletlen kényszere sokakat vezényelt **kényszervállalkozói** feltételek közé. Ezen vállalkozók nemcsak a tőkehiányos kiindulás sajátosságával bírtak, hanem azzal a szakmahiányos (és piachiányos) felkészületlenséggel is, amely kényszerpályájuk további jellemzőit is meghatározta.

Ezek közül az egyik az a speciális helyzet volt, hogy miután korábbi munkájuk során felhalmozott inputjaik (beleértve képzettségüket és tapasztalataikat is) elvesztek vagy értéktelenné váltak, az új struktúrába történő beilleszkedést mindezek nélkül kellett elkezdeniük. Ez a helyzet adta választásuk "szabadságát", ami nagy részük számára azt jelentette, hogy **nem inputadottságaik, hanem az elvárt/remélt piaci lehetőségeik határozták meg döntéseiket**. A piaci lehetőségek pedig a kezdeti években szinte korlátlanok voltak. Nagyon sok területen alakultak ki olyan piaci struktúrák, amelyek sok szereplőt igényeltek a korábbi koncentrált, néhány szereplős állami struktúra helyett.

Kiinduló feltételeikből azonban két fontos következmény adódott, amelyek kényszervállalkozói helyzetüket meghatározták: egyfelől olyan piaci szegmenseket kellett választaniuk, amelyekhez a **minél kevesebb tőke és szaktudás elegendő volt**, másfelől ezeken a területeken jóval **több vállalkozó jelent meg, mint amennyit a piac eltartó-képessége indokolt**. Az "abszolút túlnépesedés" csökkentette a jövedelmezőséget, kiélezte a piaci versenyt, ami a hagyományos kompetitív piaci modell iskolapéldája alapján az árak csökkenéséhez, és ezen keresztül erős szelekcióhoz (azaz a legjobbak bennmaradásához, a gyengébbek kiszorulásához) kellett volna vezessen.

A '90-es években a magyarországi piacszerkezeteket vizsgáló kutatások (Bara 1999 és Ékes 1992) részletes elemzésekben mutatták ki, hogy miért nem következtek be ezek az elméleti elvárások, **miért nem születtek az új helyzetből piacgeneráló, hatékonyságnövelő hatások**. Kényszervállalkozóink ugyanis a "túlzsúfolt" piacokon sem az éppen választott *tevékenységük feladását*, sem az *árcsökkentést (minőségjavítást)* nem képesek vállalni. Előzőt többek között azért nem, mert éppen vállalkozóvá válásuk körülményei, főként a megélhetési kényszer erre csak a legvégső esetben motiválja őket. Az árcsökkentés vagy a minőségjavítás pedig csak akkor lehetne eredményes, ha egyes szereplőnk nem lenne túl kicsi a piac méretéhez képest, és költségnövekménye a plusz bevételekből megtérülne. Magas infláció mellett ennek különösen kicsi a valószínűsége.

Marad a harmadik lehetőség: a *költségcsökkentés*. Ha el is tekintünk az infláció erre nézve is negatív hatásától, a költségcsökkentés egyik lehetséges útja igencsak drága, hiszen ennek érdekében technikai fejlesztések, beruházások szükségesek. Mindezek pedig tőkehiányos vállalkozónktól aligha várhatók el, a hitelből történő költségcsökkentés pedig az elmúlt évek kondíciói mellett egyet jelentett az öngyilkossággal. A másik lehetőség lényegesen "olcsóbb", legalább is ami az

egyéni költségeket illeti: a **"tisztességtelen", sőt törvénytelen piaci magatartás**. Ennek skálája igen széles, az illegális (adókikerülő) tevékenységektől a számlanélküli adás-vételeken keresztül a minőségrontásig. Annál könnyebb ezeket elkövetni, azaz annál többen válnak hallgatólagos "cinkossá" , minél lazábbak és lyukasabbak a jogszabályok, minél gyengébbek és erőtlenebbek az ellenőrzés mechanizmusai, minél könnyebb megúszni a büntetést.

A következmény elég egyértelmű: a "tisztességtelen" piaci szereplő kiszorítja a tisztességest, a "rosszabbak" a jobbakat, amiből egyenesen következik, hogy a piacépítő verseny helyett egy **piacromboló versennyel** találjuk magunkat szemben.

Ahhoz, hogy ilyen piacromboló szituáció létrejöjjön, nem csak a fent leírtak járulnak hozzá. Bár a kényszervállalkozói jelleg, az inputok szűkössége, a "túlzsúfoltság", a szabályozási és ellenőrzési hiányosságok önmagukban is elegendő magyarázatot adnak ennek a piaci jellemzőnek a megjelenésére, egy további fontos kiváltó okot kell még nagyító alá helyoznünk. Ez ugyancsak a rendszerváltás speciális körülményeivel van összefüggésben, de szélesebb kontextusban, más körülmények között is megjelenhet, ezért különösen fontos elemzése.

Ha elfogadjuk azt a premisszát, miszerint az új piaci struktúra kiépülését kényszervállalkozók százezreinek létrejötte és működése kísérte, továbbá, hogy ezek piaci versenye több területen nem piacépítő, hanem piacromboló hatásokkal is járt, feltehetünk egy további kérdést is: mi az a közgazdasági kényszer, amely kényszervállalkozóinkat az egzisztenciális kényszer mellett megakadályozza a választott tevékenység beszüntetésében, a más tevékenységre való áttérésben. Ez lenne ugyanis az egyik értelme és útja a piaci racionalizálódásnak, a piacépítő hatások érvényre juttatásának.

Kényszervállalkozóink - akiket az eddigiekben és ezután is **kisvállalkozóknak tekintünk** - számára az újonnan kialakuló piacokra belépés a helyzet rendkívüli jellege miatt nem okozott különösebb nehézséget. A helyzet specialitása lényegesen eltért a fejlett országok piacaitól, ahol jellemzően éppen az újonnan kialakuló piacokra nehéz tömegesen bekerülni, miután ezeket a nagy beruházásigény, az információs monopólium, a védettség (licenszek, találmányok) jellemzik. A későbbiek során természetesen ez a védettség enyhül, és a termék(csoport) jellegétől függően könnyebbé válhat az új szereplők megjelenése.

**A magyarországi piacépítés** során tehát nem ezek a jellemzők érvényesültek, ami - mondhatni - **egy fordított helyzetet eredményezett**. A helyzet fonáksága abban is kimutatható, hogy ebben a piacosodási folyamatban a későbbiek során nehezedik meg a további szereplők belépése, miután az adott piaci szegmens "túlnépesedése" bekövetkezik, kifejlődése befejeződik. Sőt, azt is ki lehet jelteni, hogy **minden későbbi vállalkozni akaró számára egyre nehezebb lesz új vállalkozási területeket, piacokat találni**, illetve minden további lehetőség az egyre nagyobb tőkeerőt és szaktudást feltételezi. Ez pedig már nem kényszervállalkozónk problémája.

Száma számára további "sorscsapásként" jelentkezik az a jellemző, hogy ugyan (legalábbis a kezdeti időszakban) könnyű volt egyes piacokra bekerülnie, de **meglehetősen nehéz lesz onnan "piackonform módon" kikerülni**. Ugyanis ez a piacról történő kilépés is csak a kezdeti időszakban viszonylag könnyű, amíg még más területek telítődése nem fejeződött be. Itt és most azonban nem a piactelítődés miatti korlátokra gondolok, hanem egyéb belsőnek mondható tényezőkre, amelyek kényszervállalkozónk tevékenységének megváltoztatását sok esetben lehetetlenné teszi.

Milyen tényezőkről van szó?

Gondoljuk végig: új, kényszervállalkozó rétegünk olyan területeken fog először vállalkozni, ahol sem különösebb tőke, sem különlegesen specifikált szaktudás nem szükséges. Ilyen feltételekkel az adott rendszerváltási szituációban sokan "rendelkeznek", piacra belépésük ennél fogva nem nehéz. Más a helyzet **a piaconmaradási feltételekkel: azok idővel egyre nehezebbé válnak**, hiszen - mint említettem - csak költségeik csökkentésével maradhatnak legalább a normál profit szintjén. A költségcsökkentés érdekében azonban egyre többet kell a vállalkozásba befektetni, ami nem csak anyagi(tőke) bevitelét jelenti, hanem meg kell tanulni a vállalkozás specifikus szakmai ismereteit, vezetési, menedzselési, nyilvántartási stb. tudást és készségeket kell felhalmozni. Ez természetesen nemcsak pénzbe, hanem időbe is kerül. Ha mindeközben még tisztességes piaci szereplő is maradt, **a piacromboló piaci jellemzők kialakulása miatt nagy valószínűséggel lehetetlen helyzetbe fog kerülni**. De nem csak helyzete válhat lehetetlenné, hanem most már váltania is majdnem lehetetlen. Ehhez ugyanis ismét fel kellene áldoznia újonnan megszerzett tőkejavait, amelyek idővel mindinkább az adott tevékenységhez specializálódtak, és amelyek ennél fogva máshol egyáltalán nem, vagy csak kis részben használhatók. Ugyanez a helyzet szakmaspecifikus, nehezen megszerzett új szaktudásával is, amelynek jó része nem konvertálható. A végeredmény: egy számára **bezáródó versenypiac**.

### 3.3.2. Kényszervállalkozás bezáródó versenypiacon

A "**bezáródó versenypiac**" lényegét és jellemzőit az alábbiakban foglalnám össze:

- Jellemzően **sokszereplős piac**, amelynek résztvevői kisméretűek, és így nagyrészt **egyéni vállalkozások**.
- A sok piaci szereplő mind a **termelői** (szolgáltatói), mind a **fogyasztói** oldalra jellemző.

- Legnagyobb valószínűséggel az **agrártermelés és a szolgáltatások piacán** fordul elő.
- A **piacra bekerülés** egy ideig **könnyű**, mert nem igényel komolyabb tőkét és szaktudást.
- A **piacról kikerülés** azonban már **nem könnyű**, mert ebben az esetben a tevékenység-specifikus eszközök és tudás megszerzésének költségei nagyrészt elvesznének (sunk-cost), amit ha nem engedhet meg magának, a piac mintegy "bezáródik" körülötte. **A kényszervállalkozó kényszerpályán ragad.**

Talán logikus mindezek ismeretében néhány újabb kérdés: hogyan tudnak nagy számú kényszervállalkozók olyan piacokon "ragadni", amelyek a normál-profitot sem biztosítják? Lehet-e hosszútávon vállalkozóként létezni olyan feltételek mellett, amikor csak a költségek egy része térül meg, sem fejlesztésre-fejlődésre, sem elmenekülésre nincs remény? Hogyan függ össze a bezáródó versenypiac jelensége a piacromboló jelleggel? Ki lehet-e kerülni ebből az ördögi körből? Ha igen, hogyan?

Mielőtt megkísérelnék e kérdésekre választ adni, fontos látni: itt valóban egy ördögi körről van szó, amit az is mutat, hogy a kérdések szorosan összefüggnek egymással. A kialakult helyzet kiindulópontja a vállalkozóvá válás kényszer-jellege. Ha ezen oknál fogva egyszer valaki vállalkozóként bekerül abba a piaci struktúrába, amelyben sem élni (fejlődni), sem meghalni (kiszállni) nem tud, azaz a versenypiaci "vaskapu" bezárul mögötte, csak egy dolgot tehet: **minden szabályszerűséggel szembeáll, létrehozva a romboló versenypiacot.**

Ezen a romboló jellegű versenypiacon a megmaradás "... csak úgy lehetséges, hogy ha a vállalkozó olyan bevételekre tesz szert, amelyeket el tud titkolni az adóhatóság elől, ha a fogyasztókat anélkül tudja alacsonyabb minőségben kiszolgálni, hogy az árakban ez megnyilvánulna, azaz - egyszerűen - anélkül tudja becsapni a fogyasztót, hogy komoly mértékben félni kelljen attól,

hogy emiatt a kereslete vissza fog esni. ... *A bezáródó versenypiacokon a csalás, törvényszegés, ügyeskedés nem csak lehetőség, amelyet az ügyesebbek ki tudnak használni, hanem az életben maradás szükséges feltétele is.*" (Bara 1999. 452.o.)

Úgy gondolom, hogy nem szükséges további magyarázat annak bizonyítására, hogy **mind a romboló jellegű versenypiac, mind a bezáródó versenypiac** alapjellemzőiket tekintve **piaci kudarcoknak tekinthetők**.

Általánosan elfogadott szemlélet a modern piacgazdaságokban, hogy **a piaci kudarcok korrekciójára elsősorban piackonform megoldásokat** kell találni, amelyek egyik fontos jellemzője, hogy maguktól a piaci szereplőktől indulnak ki, és mintegy "alulról jövő kezdeményezésként" racionalizálják a piaci struktúrákat és mechanizmusokat. Az **állami beavatkozás ennek megfelelően csak akkor indokolt** (és akkor is csak átmeneti jelleggel), **ha az előzőekkel nem lehet megfelelő eredményt elérni.**

A leginkább preferált (és nem tiszta kompetitív) versenypiaci formáció ebből a szempontból **a monopolisztikus versenypiac**, amely ma már a nemzetgazdaságok mind több ágazatára jellemző. Amíg azonban egy ilyen piacon a szereplők meg tudják különböztetni magukat és termékeiket egymástól (márkanévek, specialitások, különlegességek, reklám, stb.), addig erre a bezáródó versenypiac atomizált és kényszerpályán levő szereplői nem képesek. Ebből következően nem képesek arra sem, hogy a fogyasztói igények differenciáló hatása következtében maguk is differenciálódjanak, és felesleges vagy "életképtelen" részüket kilépjék az adott piacról.

Ezért a monopolisztikus versenypiacca szemben, ahol a fogyasztóért folytatott harc karaktere a minél szélesebbkörű, egyedibb és jobb minőségű termékkínálat, **a bezáródó versenypiacon a hatékonyságvesztéséget minőségrontással, és a törvényi előírások, szabályok megkerülésével vagy megszegésével igyekeznek kompenzálni.**

Ennél fogva a piacsabályozás logikája és eszközzrendszere sem lehet ugyanolyan a kétféle piacon. Amíg a monopolisztikus versenypiacon általában - és nemzetközileg elfogadottan - elegendő a hagyományos versenyszabályozás, **a bezáródó versenypiacok ennél sokkal drasztikusabb, szigorúbb és komplexebb állami beavatkozást igényelnek.** Ennek oka nem elsősorban a versenypiac bezártsága, hanem a "romboló hatású verseny", amelynek megszüntetése makrogazdasági szükségszerűség és követelmény kellene legyen.

Kétségtelen ugyanakkor, hogy a romboló hatású verseny elleni fellépés, mint minden nem belső piacsabályozás, **a verseny korlátozását jelenti,** és mint ilyen, veszélyekkel is jár.

A romboló hatású verseny és a bezáródó versenypiacok ellen történő fellépés érdekében **olyan piacsabályozó lépésekre van szükség, amelyek megszüntetik, de legalábbis lecsökkentik az ilyen piaci jellemzők kialakulásához vezető utat,** illetve segítenek a már kialakult helyzet és piacszerkezet megváltozásában. Miután - a fentiek alapján is - a kiinduló okok a kényszervállalkozói jelleggel, a piaci túlnépesedéssel, az atomizált egyéni (kis)vállalkozói léttel kapcsolatosak, célszerű a korrekciót ezekre vonatkozóan elkezdni elemezni, átgondolni.



Úgy gondolom, a legnehezebb falat **a kényszervállalkozások okainak megszüntetése**. Ezt nagy valószínűséggel csak az idő fogja megoldani, az utólagos változtatás külső eszközökkel éppen az "ördögi kör" miatt nehezen képzelhető el. Kialakulásuk és létezésük piaci kudarcra az állami szabályozás kudarcra is egyben, ami esetükben alapvetően a szabályozás, a szükséges adminisztratív lépések és jogszabályok hiányából, nem megfelelő voltából, vagy éppen betartatásuk hiányosságaiból fakadt.

A már meglévő kényszervállalkozói kör helyzetén az időn kívül, és a piac belső önszabályozó mechanizmusa mellett attól függően könnyebb vagy nehezebb külső eszközökkel változtatni, hogy **mely piaci szegmensben tevékenykedő kisvállalkozókról van szó**. Pontosabban szólva nem is annyira a kényszervállalkozók helyzetének megváltoztatására kell itt gondolnunk, mint inkább az ebből adódó piacromboló hatás és jellemzőinek megszüntetéséről.

Miután a kényszervállalkozói jelleg szorosan összefügg a piaci túlszűfolttsággal és a vállalkozók egyéni, kicsi és atomizált jellemzőivel, minden olyan eszköz és módszer, amely bármelyikre pozitívan hat, az egész piacstruktúra javításához járul hozzá. Ezek közül témám szempontjából **elsődleges jelentősége van a sokszereplős piac atomizált szereplői közötti kapcsolati rendszerek, ezen belül is a vertikális koordinációs kapcsolatok** vizsgálatának.

Ha tehát abból indulunk ki, hogy olyan piacon vagyunk, amelynek szereplői zömmel egy-kétszemélyes kisvállalkozások, és amelyek száma ráadásul meghaladja a piac optimális igényét, logikus feltételezni, hogy a vállalkozók jól felfogott érdeke számuk csökkentése, tevékenységeik összehangolása. Ennek jól ismert piacvezérelte útja az **egyesülések, összeolvadások, nagyobb társaságok** létrehozása. Ez nemcsak létszámukat csökkentené, hanem mind a fogyasztók, mind partnereik felé

összehangoltabb cselekvést tenne lehetővé, csökkentve ezzel a kontraszelekció lehetőségét. Növelné továbbá a nagyobb társasággal együttjáró bizalmat, a differenciált piaci megjelenés lehetőségét, és a mindezekhez szükséges tőkeerőt. Ennek folyamányaként elindulhatna a piaci bezártság megszűnése, és a piacrombolás helyett előtérbe kerülhetne a piacépítés. Miért nem jellemző mégsem az ilyen típusú piacokra a "társulás" sokféle lehetséges formájának alkalmazása?

Nyilvánvaló, hogy ennek igen sok oka lehet. Ezek egy része szubjektív, más részük objektív tényezőkre vezethető vissza. Ilyen **szubjektív ok például az a posztoszocialista reflex**, amely (részben indokoltan, részben indokolatlanul) a kollektív megnyilvánulások különböző megjelenései elleni averziót jelenti (legalábbis a gazdasági tevékenységekben). Benne van ebben továbbá a magántulajdonnal felerősödött **tulajdonföltési reflex**, az "önálló" döntési pozíció védelmére törekvés éppúgy, mint a másokkal szembeni **bizalom hiánya, az irigység, az önzés**, a "másnak se legyen jobb" filozófiája, stb. Kiben ez, kiben az jelenik meg motivációként, és minden bizonnyal hosszú időt vesz igénybe megváltozásuk, és sok piaci kudarcot kell még elviselnünk addig.

Az **objektív okok** között szerepel például az egyszemélyes kisvállalkozók kényszervállalkozó jellege, amely - mint láttuk - sok esetben bezáródó versenypiacot eredményez, és piacromboló következményekkel jár. Az **önfenntartás objektív reflexe** ugyanis ebben a szituációban a korábban elemzett magatartásformákhoz vezet, amelyekhez ragaszkodás -amennyiben persze ezt a külső körülmények is engedik - már-már immanens részévé válik a kisvállalkozói létnek. Amennyiben ezt az íratlan "függetlenségi nyilatkozatot" bármiféle társulási kötelék megtámadja, vagy megsemmisíti, érthető a tőle való tartózkodás. Kérdés, hogy

valóban olyan negatív hatások érnék-e kisvállalkozónkat, amelyek visszatartják őt a különféle társasági formáktól, vagy a horizontális és vertikális integrációs kapcsolatoktól?

Nem nagyon kell keresgélni, hogy ilyen okokat találjunk. Ha ugyanis vállalkozónk változtat "egyszemélyes szabadságán", már nagy valószínűséggel **nem teheti meg, hogy kijátssza és megkerülje azokat a szabályokat, amelyeket addig megszegett.** Ezzel pedig feladná eddigi létezésének előnyeit, amit **csak akkor fog megtenni, ha így feláldozott haszna kisebb lesz, mint a társult formától várható nyert haszna.**

Azt sem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy az önfoglalkoztató vállalkozói helyzetről a különböző társasági formákra való áttérés kisebb-nagyobb tranzakciós költségekkel is jár, amelyeket szintén kompenzálnia kell az ennek révén elérhető haszonnal. Az ily módon szükségessé váló **költség-haszon elemzést nagy valószínűséggel kisvállalkozónk nem fogja tudni elvégezni** (ez is pénzt és szakértelmet igényel), tehát szubjektív motívumai alapján dönt. A döntését meghatározó, előbb említett **szubjektív tényezők viszont nem kooperatív-együtműködő jellegűek, így piaci bezártsága és tevékenységének piacromboló jellege hosszabb időn keresztül is fennmarad.**

Természetesen a gazdaság nem minden területén domináns jellemző a kényszervállalkozói helyzet mint kiindulópont. Az is állítható, hogy ahol ez az átlagosnál nagyobb mértékben előfordult, ott is találkozni lehet "normális" kisvállalkozói feltételekkel, akik tőkeerejük, szakképzettségük és tapasztalatuk révén sikereseknek bizonyultak. Őket ugyanis a piaci bezártság egyáltalán nem érintette, a piacromboló jelleg negatív hatásait pedig "helyzeti előnyeik" révén kompenzálták. **Ebben a talpon-maradási**

**versenyben számukra válik először fontossá a piaci kapcsolatrendszerek kiépítése, a nagyobb szervezetekhez való kapcsolódás átgondolása, a vertikális és horizontális struktúrák működtetése, és az azokban való részvétel.**

A továbbiakban rátérek **az agribusiness piaci kapcsolatainak elemzésére**, amelyet most csak a mezőgazdasági alapanyagtermelő és a feldolgozó-forgalmazó szintek közötti kapcsolatok szempontjából tárgyalok. Másképp fogalmazva: számomra az az izgalmas és eddig megválaszolatlan tünő kérdés, hogy mi okozza azt a mindenki által jól ismert helyzetet, miszerint a mezőgazdasági termelők tömegeinek jövedelmi helyzete, és ennek következtében "termelői minősége" az egyszerű újratemelés szintjén mozog, miközben a földet művelők között általános véleménnyé formálódott, hogy a "haszon" a feldolgozóipar, vagy még inkább a kereskedelem zsebébe vándorol.

#### **4. A MAGYARORSZÁGI AGRIBUSINESS VERTIKÁLIS KAPCSOLATAINAK PROBLÉMÁI**

A '80-as évek végén bekövetkezett rendszerváltás során alapvető változások mentek végbe mind a tulajdonviszonyokban, mint a vállalatok szervezeti kereteiben és formáiban, mind a gazdasági tevékenységek struktúráiban. Ezek a változások bár

természetesen időben és térben is eltérően érintették az egyes nemzetgazdasági területeket, közősek voltak abban, hogy a korábbi gazdasági-politikai rendszer struktúrái helyébe a fejlett világ általánosan használt struktúráit és mechanizmusait igyekeztek kiépíteni és működőképessé tenni. Az ezredvég utolsó évtizedében lezajló korszakalkotó folyamatok kitűnő alkalmat jelentettek számos tudományterület művelői számára, hogy folyamatosan elemezzék az átmenet problémáit, mélyebb megismerésre és tapasztalatokra alapozva segítsék a politika döntéshozóit, remélve, hogy ennek nyomán a rendszerváltás nemcsak “vértelen”, de a lehető legkisebb megrázkódtatás mellett végigvihető lesz.

Jelen dolgozatnak nem célja a változásokra vonatkozó bármilyen átfogó értékelés vagy elemzés, ezt az elmúlt tíz év során könyvtárnyi irodalom már megtette. A továbbiakban csak az agribusiness-t érintő, és a téma elméleti tárgyalását gyakorlati kontextusba helyező szakirodalmi megközelítésekre koncentrálok, amelyek sokoldalúan igyekeztek megmagyarázni a történeteket.

#### **4.1. A RENDSZERVÁLTÁS HATÁSA A MAGYAR AGRIBUSINESS VERTIKÁLIS KOORDINÁCIÓS MECHANIZMUSAIRA**

A téma szakmai elemzése legalább három nagy témakör köré csoportosítható: az egyik az agráriumnak, az agrártermelők helyzetének elemzése, a másik az élelmiszeripar új körülményeinek vizsgálata, a harmadik az agribusiness nemzetközi vonatkozásainak kutatása. A továbbiakban csak a piaci koordinációs mechanizmusokra térek ki, amely probléma azonban nyilvánvalóan érinti mindhárom megközelítést csakúgy, mint a múltat, a jelent és a jövőt.

#### **4.1.1. A rendszerváltás hatásai az agrártermelésre**

Az elemzések egyik része az agrártermelésben bekövetkezett változásokkal foglalkozik, és attól függően, hogy mely időszak tényeiből-tapasztalataiból indulnak ki, és mely átalakulási mozzanatot emelik ki, természetesen eltérő véleményeket fogalmaznak meg, és még inkább különböző megoldási módok ajánlásáig jutnak el.

Vannak azonban olyan standardnak mondható megállapítások az átalakulási folyamat következményeire vonatkozóan, amelyekben - miután a tények makacs dolgok - igen nagy az agrárszakemberek (agrárközgazdászok) körében az egyetértés. Különösen a '90-es évek első felére vonatkozó tapasztalatok váltottak ki igen nagy összhangot köztük, ami abban a megfogalmazásban összegezhető, miszerint 1990 után néhány év alatt a **magyar agrár- és élelmiszervertikum ágazatainak "sikerült" sikerágazatokból válságágazatokká átalakulniuk.** Ezt számos tény támasztja alá, mint pl.:

- 1989-ben az élelmiszergazdasági export még a nemzetgazdaság összexportjának 25%-át tette ki, és a vertikum külkereskedelmi aktívuma fedezte az ipar passzívumát;
- 1989-1993 között a mezőgazdaság teljesítménye már 38%-al csökkent, ami egyes növények és állatok esetében meghaladta az 50%-ot is;
- amíg 1989-ben az ágazat még 24 milliárd forint nyereséget tudott felmutatni, 1993-ban 60 milliárd volt a veszteség, és ez a következő években még tovább nőtt. (K.Pavelcsák 1997)

A teljesítmény drasztikus visszaesése mellett a mezőgazdasági kárpótlás és privatizáció eredményeként rendkívüli mértékben **elaprózódott birtokstruktúra** keletkezett, amely helyzetet alapvetően **politikai, és nem gazdasági mérlegelés és döntés hozott létre.**

Mindebből következik, hogy az előállt helyzet megítélése is legalább e két “nyomvonal” mentén lehetséges, és képviselőik között igen nagy a távolság. A politika “jó szándékát” nem vitatva, de a végeredményt látva azok véleményével értek egyet, akik a végrehajtott agrárátalakulás néhány kulcs-elemét alapvetően elhibázottnak tartják. Így pl:

- a pénzbéli kárpótlás helyett a *földdel való kárpótlást* (úgy tűnhetett, ez nem kerül pénzbe);
- a kárpótlás forrásnélkülisége csak a vagyont működtető aktív szövetkezeti dolgozók *vagyonalapjának terhére* mehetett végbe;
- miután a földprivatizáció és a szövetkezeti vagyon privatizációjának folyamata kettévált, a vagyon önmagukban *értéktelen* nagyságú *vagyondarabkákra* hullott szét; ráadásul amelyek mintegy 1/3-a teljesen kívülállók kezére került;
- a szétdarabolás nagy részben *szétrombolta a termelés technikai-technológiai háttérét*; (egyes vélemények szerint kb. 600-700 md.Ft. eszközállomány került használaton kívül, vagy semmisült meg 5 év alatt). (Hantó 1994)
- nagy részben *szétszakadtak* a korábbi horizontális és vertikális *kapcsolatrendszerek*, amelyek különösen az új piacorientált helyzetben lettek volna fontosak;
- mindemellett megindult egy *falusi “relatív túlnépesedés”*, amely a vidéki ipari munkahelyek megszűnése, és a szövetkezeti leépülések miatt több százezres nagyságrendet ért el; és
- amely nagy létszámú tömeg a viszonylag gyenge infrastruktúrával, de minden más háttér nélkül (se pénz, se képzettség, se gyakorlat, se kapcsolatok) **kényszervállalkozások** százezreit volt kénytelen elindítani.

Természetesen ezek a következmények tekinthetők úgy is, mint “tisztáldozatok a kárpótlás oltárán”, amelyeket valami más, valami új érdekében vállalni kellett. A politikai (és a társadalmi) szándék és elvárás új, nagy tömegű, életképes családi (?) farmgazdaságok létrehozására irányult, amelynek érdekében számos támogató konstrukció került kidolgozásra, és bevezetésre.



Ez a “kényszervállalkozóvá” vált szízekben olyan illúziót keltett, mintha néhány év alatt belőlük nyugati színvonalú farmgazdaságokat lenne képes egy központi forrásból származó “kezdő lökés”, és a beígért folyamatos támogatás létrehozni. Azt azonban elfelejtették kiszámítani (vagy csak tudatosítani az érintettekben), hogy már a ‘90-es évek első felében is egy életképesnek mondható farmgazdaság létrehozása 30-50 millió forintba került volna, azaz kb. 800 milliárd Ft-ból is mindössze 20 ezer ilyen lehetett volna kialakítani. Ha lett is volna néhány év alatt erre ennyi pénz, azzal a termőterületnek még csak mintegy 10%-át, a “reménykedőknek” még ekkora részét sem sikerül lerendezni”(Hantó1994)

Ezt ilyen formában persze senki nem is gondolta komolyan. Az élet is azt igazolta néhány év alatt, hogy az átalakulási folyamat irányai jóval kuszábbak mint először hittük, az új magánvállalkozói réteg szerveződése és kialakulása az agrárgazdaságban sokkal lassabban, és több problémával haladhat, mint a nemzetgazdaság más területein, és ez nem csak pénz kérdése.

Az 1991-es teljes körű KSH felmérés szerint (ilyen azóta sem volt) a mintegy 1,4 millió kistermelői gazdaságból (amelyből kb. 800 ezer volt a háztáji gazdaság) fél millió forint (!) feletti termelési értéket csak 36 ezer gazdaság produkált, amelyeknek csak 7,2%-a, kerekén 2 600 (kettőezer-hatszáz) volt 20 hektár feletti földnagyság birtokában, azaz piaci versenyviszonyokra, önálló gazdálkodásra feltételezhetően érett.(Laczkó 1994)

A ‘90-es évek második felében készült reprezentatív felmérések azonban már egyértelműen kimutatták (pl. Tóth - Malomsoki 1998), hogy néhány év alatt jelentős (bár messze nem elégséges) **földbirtok-koncentrálódási folyamat**, és még inkább földhasználat-növekedés ment végbe az agrártermelők körében. Az *önálló gazdálkodói körben* végzett felmérésben (1997)az

átlagos földnagyság 27 hektár volt, ennek ellenére 1/4-ük más tevékenységet is végzett, többségük pedig gazdasági társaság tagjaként dolgozott, tehát valamilyen fogódzót is használt.

Az évtized közepére mind több véleményben fogalmazódott meg, hogy az elaprózódott birtokstruktúra megváltoztatása (értsd: területének növekedése) már középtávon is elengedhetetlen lesz a mezőgazdaság versenyképességének javításához. (Marselek - Vajsz 1997) Kifejezett szakmai, termesztési, gépesítési, növényvédelmi szempontok alapján hangsúlyozódott, hogy a földterületek tömbösítése “elősegítené a korszerű termelőeszközök hatékony működését, és a racionális gazdálkodás más feltételeinek kielégítését, biztosítását”. (Magda 1996)

Abban is igen nagy az egyetértés az elemzők között, hogy a mezőgazdasági alapanyagtermelők helyzetét, illetve az egész ágazat versenyképességének javítását nem lehet csak az ágazaton belül elképzelni és kezelni, hanem ehhez az **egész agribusiness vertikális kapcsolatrendszerének komplex megújítására van szükség**. Ez az igény a legáltalánosabb megfogalmazásban azt jelenti, hogy minél előbb létre kellene jöjjön a ...”termékpályák egészét rendszerbe ötvöző integráció, amelyben a fogyasztótól az alapanyagtermelőig összehangolt együttműködések marketing láncolata valósul meg.” (Csete et.al.1996.1.o.)

Az, hogy itt különböző vertikumi szintek közötti kapcsolatokról, és ezek valamiféle rendszerszerű megközelítéséről van szó, mindenki számára egyértelmű, és támogatható. Hogy ezt a kapcsolatrendszert integrációnak lehet-e (és kell-e) nevezni, már értelmezés kérdése. Korábban kifejtett véleményem szerint olyan integráció nem létezik, amelyik akár egy termékpálya “egészét rendszerbe ötvözi”, miután ehhez azt kellene feltételezni, hogy a termékpálya minden szereplője egy tulajdoni komplexumot alkot. Maguk a szerzők is (uo. 2.o.) érzik ennek fonákságát, amikor úgy korrigálnak, hogy “nem a szóhasználat (értsd: kifejezés,

T. F.) a lényeg” (hiszen pl. nyugaton az “integráció” szó nem is használatos), helyette a “termékpálya”, az “áruláncolat”, vagy a “marketingcsatorna” kifejezések is megfelelnek, hiszen lényegében ugyanazt fejezik ki.

Hasonlóan tág határok között tartják lehetségesnek sokan mások is az “integráció”, az “integrált”, az “integrációs rendszerek” kifejezések használatát, illetve ezek helyettesíthetőségét más fogalmakkal. (Fekete - Vörös 1996) például az “integrált” jelző helyébe az “új, átmeneti időszakbeli” (!), vagy a “tranzitív”, “transzformációs” kifejezéseket is használhatónak tartják.

Mások ugyancsak egyenlőség jelet tesznek a “vertikális integráció” és pl. a “vertikális marketing rendszerek” közé (Dimény-Rédei 1994), pedig amikor a tartalmi megközelítésekre és elemzésekre kerítenek sort, nyilvánvalóvá válik, hogy egyfelől nem “integrációról”, mint vállalat-szervezeti keretről, hanem **integrációs folyamatokról** beszélnek, és a “vertikális integráció” tartalma sem tulajdoni összefonódást, hanem **vertikális koordinációs mechanizmust** takar, ami nyilvánvalóan egy szélesebb értelmezés.

#### **4.1.2. Koordinációs mechanizmusok a rendszerváltás előtt**

A fő kérdés tehát általában az, hogy milyen piacokonform együttműködési mechanizmusnak kellene kialakulnia az agribusiness egyes vertikumi szintjei között, hogy mind piacképessége, mind vidékfejlesztő ereje megfeleljen lehetőségeinknek is, és az Európai Unió követelményeknek is. A kérdésfelvetés ilyen formában arra a komplexitásra utal, hogy itt egyáltalán nem csak az agrárszféra, az élelmiszerfeldolgozás és az élelmiszer-kereskedelem közötti kapcsolatokról van szó, hanem az EU

agrárpolitikájától kezdve a hazai természeti erőforrások megőrzésén, a vidéki népesség megélhetésének biztosításán keresztül a komplex vidékfejlesztésig sok minden másról is. (Láng - Csete 1996 )

Ha most csak **a piaci koordináció kérdéskörét** vizsgáljuk, e téren az elemzések nagy része abból indul ki, hogy leírja a rendszerváltás **előtti állapot** alapvető jellemzőit. Ezt logikusan annak feltérképezése követi, hogy **hogyan változott meg** a korábbi piacszerveződés a rendszerváltás után, mi jellemzi azt, ami a régi helyébe lép, továbbá, hogy **mi lenne elvárható** egy hatékony rendszerműködéshez, és milyen utakon-módokon lehetne ezt elérni.

A továbbiakban ezen a logikai úton haladva megkísérlem összegezni az általam is fontosnak és elfogadhatónak tartott megállapításokat, és esetenként kifejtetni különvéleményem.

A megközelítések és a javaslatok - mint említettem - igen szerteágazóak. Egy részük nosztalgiára hajlamos, más részük idealista, a többség azonban alapvetően realista. Különbség tapasztalható abban is, hogy a vertikum mely elemét emelik ki, a koordináció mely szintjéről beszélnek, és melyik szereplő szempontjait vizsgálják. Ezek az eltérések nagyrészt meghatározzák a megoldási javaslatokat is, hogy milyen összehangoló mechanizmust, és milyen eszközöket tartanak fontosnak és kívánatosnak.

Úgy gondolom, teljesen jogosak azok a vélemények, amelyek a szocialista korszakbeli piacszervezési és koordinációs mechanizmus agrobusiness-t illető modelljét olyannak tekintik, amely **abban a gazdaságirányítási modellben több pozitív eredményt mutatott fel**, mint negatívát. Nem lehet elfelejteni, hogy már maga a magyar gazdaságirányítási modell is a leginkább “piacosodott” volt (a jugoszláv modell után) a rendszer bázismodelljéhez képest.

A rendszer kereteit a kialakult **agribusiness vertikum koordinációs mechanizmusa feszegette a leginkább** a többi nemzetgazdasági ághoz viszonyítva. Ettől a szisztémától tehát nem lehet számon kérni egy alapvetően más, piacorientált “vegyes gazdaság” követelményeinek megfelelést, mint ahogy a piaci gazdaságokban sem vetődött fel soha, hogy az alapvető szükségleteket kielégítő cikkek árait szociális szempontok határozzák meg.

Mindebből az következik, hogy a régi koordinációs mechanizmus változatlanul nem felelt meg egy új rendszernek, **de az már nem, hogy a vertikum kialakult kapcsolatrendszerét majdnem teljes egészében fel kellene számolni**, különösképpen, ha annak költség-haszon összevetését is megtegyük. Sokszor elhangzó érv volt az elmúlt években, hogy a korábbi rendszer belső koordinációja nem tudta végrehajtani azokat a korrekciókat, amelyekkel a nagyüzemek veszteséges működését ki lehetett volna küszöbölni. (Juhász 1990)

De - sajnos - végre tudta hajtani. Tette ezt annak ellenére, hogy a rendszer ármechanizmusa, és az ebből adódó árkoordináció olyan volt, ami eleve reménytelen piaci helyzetet kellett volna eredményezzen az egész vertikum számára. Csak piaci alapon ezért nem is működhetett, szüksége volt mind a központi finanszírozásra, mind az erős érdekérvényesítő-képességre (agrárlobby). Hogy ennek ellenére már a ‘70-es évek második felétől a nagyüzemek 15-20%-a veszteséges volt (ami a ‘80-as években az 1/3-os arányig nőtt), az csak azt bizonyítja, hogy valamilyen piaci mechanizmus mégiscsak működött a rendszerben.

A régi rendszer “korrekciója” éppen azt biztosította (mert ez **következett a rendszer logikájából**), hogy a piaci alapon “kihullásra ítélt” egyharmad **ne számolódjon föl**, mert az százezrek megélhetését, a vidéki létfeltételek leromlását, több száz község működésének veszélybe kerülését eredményezte volna. Mert azt sem szabad elfelejteni (pedig sokan elfelejtették), hogy

a nagyüzemek általában (működési formájuktól függetlenül) a vidéknek nem csak termelő- és piacszervező, munkahely-biztosító és vertikális kapcsolatokat működtető-koordináló szereplői voltak, hanem a társadalmi-közösségi életet is finanszírozó, fenntartó és segítő részei (ez pedig **a rendszer természetéből következett**). Ezért nem gondolom, hogy tevékenységüket csupán piacgazdasági alapon kellene és lehetne megítélni.

Az új rendszer “korrekciója” egyfelől szétszakította az évtizedek alatt kiépült koordinációs mechanizmusokat (ez **adódott a rendszer természetéből**), másfelől a “piaci verseny kemény feltételei” közé került, és ott saját lábán megállni képtelen, “megszűnésre ítélt” két-harmad résznyi kistulajdonost ugyanúgy védeni kényszerült, hogy a még nagyobb szociális problémákat elkerülje, és a vidék eltartó- és életképességét ne rontsa (**ez viszont már nem adódik a rendszer logikájából**). Ezt a “korrekciót” tehát nem piacgazdasági érvek döntenek el, hanem társadalmiak és politikaiak. Mint a szocializmusban.

De maradjunk a vertikális piaci koordináció problémájánál. Milyen vertikális (vagy horizontális) koordinációs formák jöttek létre a rendszerváltozás előtt? A ‘70-es-‘80-as években fokozatosan kialakult piacszerveződés különböző szinteken és szintek között legalább **négyféle koordinációs mechanizmust hozott létre**.

a.) Ezek közül az egyik, mint “magyar találmány” került be a nemzetközi köztudatba, nevezetesen **a “háztáji gazdaságok”** (helytelenül : szektor) és **a szövetkezeti nagyüzemek sajátos szimbiózisa**. Ennek lényege egy munkamegosztási szakosodást és koordinációt egyaránt magában foglaló, közös érdekeket és előnyöket kereső együttműködés volt, amelynek alapját a **közös tulajdonon kialakult közös munka- és piacszervezés** adta. Nincs szándékunk ennek elemzésével foglalkozni, csupán témánk szempontjából szükséges még egy megjegyzés : többen ezt a kapcsolatot úgy értelmezték, mint

az “első és második gazdaság” közötti viszonyt. (Hantó - Oberschall 1997) Úgy gondolom, hogy a háztáji soha nem volt “második gazdaság”, sokkal inkább **horizontális és vertikális integráció**, amelyben a közös tulajdon, a közös munkaszervezés és a közös érdek egy szervezeti keretben (és mégis kettőben) jelent meg. Ez az ellentmondás adta specifikus jegyeit.

b.) Egy másik piackoordinációs forma a **nagyüzemek között létrejött vertikális** (és horizontális) **együtműködési rendszerek**, vagy ahogy elhíresültek : **a termelési rendszerek**.

Ezt az ugyancsak sajátos koordinációt lényegét tekintve a központi akarat hozta létre és élte (bár kétségtelen nem a szövetkezetek érdekei ellenére), amennyiben ebben az állami pénzen kiépített “mintagazdaságok” nagyüzemek felé megnyilvánuló szervező, támogató együtműködéséről volt szó. Ez a kapcsolat kiterjedt a legkorszerűbb technológiák és termelési eljárások elterjesztésére, a mindezekhez szükséges “rendszerű” gépesítési, munkaszervezési és piacszervezési mozzanatokra. A rendszerek keretében többségében az alapanyagtermelés mellett a feldolgozóipari és értékesítési vertikumok is koordinálásra kerültek, ami nagy részben mentesítette a szövetkezeti nagyüzemeket bizonyos tranzakciós költségektől, és természetesen nagy segítséget jelentettek a finanszírozás, a gazdálkodás és a jövedelmezőség oldaláról is. Ennyiben - és csak ennyiben - ezt a kapcsolatot jogos vertikális integrációs **folyamatnak**, együtműködésnek tekinteni, de (néhány esettől eltekintve) ez **nem volt vertikális integráció**. Az együtműködés ugyanis szerződéses kapcsolati rendszereken alapult, és nem tulajdoni és szervezeti közösségen.

c.) További piaci koordinációs formaként működtek a kistermelők tevékenységét vertikális irányokba szervező **társulások, szövetségek, szövetkezetek**, mint pl. az ÁFÉSZ-ek, Takarékszövetkezetek hálózatai. A vertikális koordináció ezekben kiterjedt a takarmány biztosításától a hitelbiztosításon keresztül a termékek felvásárlásáig és az értékesítésig.

Nyilvánvalóan ez a kapcsolatrendszer sem nevezhető vertikális integrációnak, viszont mindenképp megvalósított bizonyos vertikális piaci koordinációt a felek között.

d.) Teljesen sajátos vertikális kapcsolatrendszert jelentett továbbá a termelőszövetkezetek **“ipari mellék-üzemágainak”** működése is. Sajátosságuk egyrészt abban volt, hogy nem csak a hagyományos élelmiszeripari vertikumi irányba, hanem más iparágak felé (döntően a gépipar felé) építettek ki vertikális kooperációs kapcsolatokat. Másfelől ez a kapcsolat olyan kölcsönös előnyökre épült, amit a **központi szabályozás anomáliái hívtak életre**, és nem a természetes munkamegosztás. Ezeknél fogva természetes, hogy az agribusiness későbbi vertikális kapcsolataiban már nem lesznek jelen.

Mindezek a korábbi piacszerveződések tehát a '90-es évektől **nagy részben (bár nem teljesen) felbomlanak**, hiszen a vertikumok minden szintjén új tulajdonosi és vállalati struktúrák lépnek a régiéik helyére. Miután pedig az új piaci modell lényeges vonása lett a szigorú piaci feltételek általi vezéreltség és az említett kárpótlási - reprivatizációs folyamat, az első lépések között széteső termelői kapcsolatrendszer (az egyetlen igazi integráció) nagy termelésesökkenést és alapanyaghiányt okozott., ami veszteségeinek növekedését, felszámolásának illetve privatizációjának (tőkefeltöltésének) menetét pedig sürgőssé tette. (Hantó-Oberschall 1997 )



A kapcsolatok (és a piaci koordináció) ráadásul nem csak szétestek, hanem megjelent a megbízhatatlanság, a szabályok be nem tartása, a bizalom hiánya, a tisztességtelen magatartás, stb. Ebben a piaci “légkörben” kellett kényszervállalkozók százezreinek elkezdni önálló gazdálkodási tevékenységüket, és szembe találniuk egy “bezáródó piac” minden nehézségével.

Lehet-e ebben a helyzetben vertikális piaci koordinációról, vagy egyáltalán piaci koordinációról beszélni? Ha lehet is, az kielégíti-e a belföldi és nemzetközi igényeket? Ha nem, miképpen teremthető meg egy ilyen piaci koordinációs mechanizmus? Milyen mechanizmusok működnek és működjenek az új követelmények szerint? A kérdések még folytathatók lennének, a válasz megkísérléséhez azonban már ennyi is elég.

#### **4.1.3. A piaci koordináció jellemzői a rendszerváltás után**

Nem szándékozom részletesen tárgyalni, hogy a rendszerváltást követően a piaci koordinációs mechanizmusok közül melyek és milyen mértékben szűntek vagy változtak meg. Ezek részleteiben hely-, forma- és időspecifikusak voltak, tehát igen változatos és színes képet mutatnak. Bizonyos csak az, hogy **sok korábbi kapcsolat tartósabbnak bizonyult a régi rendszernél**, és alkalmazkodva az új körülményekhez, más néven, más formában és más szerződéses tartalommal, de működött tovább. A piaci követelmények és a megélhetési kényszer is az idő előrehaladtával egyfelől a koordinációs kapcsolatok folytatására, másfelől újak létrehozására motivált.

A tapasztalatok azt is mutatják, hogy igen jelentős különbségek voltak az évtized első, és második fele között e téren. Amíg a kárpótlási és privatizációs hullámok el nem csendesedtek, azaz nem voltak hosszútávúnak mondható, stabil tulajdoni - szervezeti

viszonyok, természetesen hosszútávú és stabil piacszerzés is csak “maradék-alapon” létezett. Ez pedig összességében kevés volt az agribusines egészének stabilitásához. Kétségtelen az is, hogy a korábbi koordinációs mechanizmusok bár nagyrészt felbomlottak, de **leginkább az alapanyagtermelésben** maradtak fenn, a korábbi nagyüzemek (nem feltétlenül szövetkezeti forma) köré csoportosuló egyéni és társas szervezetek együttműködéseként. Miután azonban ezek tulajdonilag nagyrészt szétdarabolódtak, **a vertikális integrációt is dezintegrálták.**

Az agribusines **vertikális szintjei között** viszont majdnem teljesen mondható a **korábbi kapcsolati rendszerek megszűnése**, legalább is rövid távon. Különösen problematikus volt ez a kistermelői-magánvállalkozói kör és a felvásárló - feldolgozó vertikumi szintek között, ahol évekig kaotikus helyzet alakult ki. Jellemző illusztrációja ennek a helyzetnek, hogy pl. 1994-ben a kistermelők 76%-a semmilyen felvásárlási - értékesítési szerződést nem tudott kötni, és a szerződéssel rendelkezőknek is mintegy a fele arra panaszkodott, hogy szerződő partnere nem tartja be a szerződést. (Varga - Szijártó 1994) A helyzet azóta bár sokat javult, még ma sem mondható megnyugtatónak.

Ugyancsak főként az évtized első felére vonatkozó tapasztalat volt az **alapanyagtermelők és az élelmiszeripar közötti kapcsolatok szétzilálódása.** Ennek eredményeként az a furcsa helyzet állt elő, hogy az élelmiszeripari vállalatoknak mind a költségek, mind a minőség tekintetében kisebb hatása volt az alapanyagtermelőkre, mint korábban. (Hajduné et al. 1994) Azokban az években ezért jogosnak volt tekinthető annak a követelménynek a megfogalmazása, miszerint a mezőgazdasági nyersanyagtermelés és az élelmiszeripar közötti feszültségek feloldásának ...”egyetlen lehetősége a mindkét fél gazdasági céljait és gazdaságossági igényeit figyelembe vevő ... együttműködési rendszer kialakítása és az, hogy az élelmiszeripar ...

kezdeményezőbbben vállaljon részt a nyersanyag-előállításban.” “...azaz pontosan meghatározza, hogy milyen termék előállításához milyen nyersanyagra, milyen időzítéssel, milyen minőségben van szüksége.” (uo. 25.o.)

A rendszerváltás kezdeti éveiben ez az említett okok miatt azonban csak óhaj maradt, amin az sem segített, hogy többen nyomatékosan hívták fel a figyelmet arra, hogy a vertikumok közötti konfliktusok, illetve **a piaci koordináció gyengesége túlmutatnak a vertikum szereplőin.** Folyamatos követelésként hallatszott, hogy a vertikális kapcsolatok stabilitására a kormánynak, és az egész központi irányítási-szabályozási rendszernek is hatékony eszközöket kell bevetnie, hogy minél kisebb fájdalommal és minél gyorsabban oldódjanak fel az agribusiness egészének görcsei.

Erre ha történtek is kísérletek, azok pozitív hatása lefékeződött, és megtört azon tényezőknek a hiányán, amelyek egy normálisan (hatékonyan) működő vertikális koordinációs mechanizmus feltételei. Sokan és sokféleképpen határoztak meg ilyen feltételeket, amelyek általában abból a tényhelyzetből indulnak ki, hogy az agribusiness vertikumaira a szereplői közötti **piaci erők nagyfokú kiegyensúlyozatlansága a jellemző**, ami törvényszerűvé teszi, hogy a koordinációs mechanizmust az irányítsa, akinek az érdekérvényesítése a legerősebb.(Dimény-Rédei 1994) Sőt, azt is mondhatjuk, hogy minél kiegyensúlyozatlanabbak ezek a piaci erők, és minél erősebb érdekérvényesítésre képes valamely vertikumi szereplő, annál egyoldalúbban fog működni a piaci koordináció, annál alárendeltebb helyzetbe kerülnek a vertikum más szereplői.

Ez persze önmagában még nem minősíti a piaci koordinációt, ami elvileg ilyen helyzetben is működhet hatékonyan. Miután azonban a szereplők piaci alkuerejének alakulását vizsgáló különböző felmérések azt mutatják, hogy szinte minden agribusiness

- vertikumban **az alapanyagtermelők vannak az erőssorrend legvégén**, miközben létszámuk, történelmi funkciójuk, társadalmi- politikai súlyuk, stb. alapján fontos gazdasági faktort képeznek, érthető, hogy helyzetük megváltoztatásának lehetősége az agrárkutatások középpontjába került.

#### **4.2. AZ AGRIBUSINESS VERTIKÁLIS KOORDINÁCIÓS MECHANIZMUSÁNAK ÚJRASZERVEZÉSE**

Hogy a problémák túlmutatnak a vertikum belső piac- és koordinációépítési lehetőségein, mi sem mutatja jobban, mint azoknak a **feltételeknek** a példászerű felsorolása, amelyekre az előzőekben is hivatkoztam, és amely feltételek a legtöbbször szerepelnek a szakirodalomban. Így például :

- **a tőkeerő**, amely képes és hajlandó az “ágazatfinanszírozásra”;
- a szakmai, üzleti (menedzseri) **felkészültség**, amely képes a termékpálya egészének áttekintésére , a gyors piaci **információk** megszerzésére;
- **egyenrangú**, kiszámítható és **tartós kapcsolat** a vertikum szereplői között;
- előre rögzített **szabályok** szerinti viselkedés és ennek **betartatása**;
- a **kockázatviselés** ágazati elemeinek és terheinek **megoszthatósága**;
- világos és szabályozott **nyilvántartási és minősítési rendszer**;
- az előzőhöz kötött, és előre ismert **támogatási rendszer**;
- szabályokban rögzített elszámolási és **jövedelemelosztási módozatok**... stb (Szlameniczky 1994) és (Csete el al. 1996)

Mindezek a feltételek úgy is megjelennek, mint a vertikális kapcsolatok, benne a **vertikális koordináció formái megvalósításának kritériumai**.

A vertikum szereplői között meglévő, említett aszimmetrikus helyzetből kiindulva különösen **az agrártermelők pozitív diszkriminációja** jelenik meg erőteljes igényként, miután ...” a termelői privatizáció elmaradása miatt a termékpálya szereplői között a tárgyiasult (tőke) erőkülönbségek hosszútávon fennmaradnak. Ezért az állami beavatkozás .... nyilvánvaló, hogy a termelők oldalán történik.” (Lehota 1996. 24.o.)

Nyilvánvaló ugyanakkor az is, hogy a koordinációs mechanizmus működését többféle, egymás mellett létező koordinációs forma kell jellemezze, amelyek egyike sem tekinthető tisztán piacinak vagy kormányzatnak, legfeljebb a piaci erők dominanciájának aránya lehet eltérő. A vertikális piaci koordináció elméletei (pl. a korábban tárgyalt tranzakciós költségek elmélete - Williamson -, vagy a koordinációs mechanizmusok elmélete - Mintsberg - ) általában három formacsoport köré csoportosítják a koordinációs mechanizmust:

1. **az árkoordináció formái**, amelyben a tiszta piaci koordinációtól (direkt marketing, terminális piacok, tőzsdék..) a kormányzati befolyásolás különböző szintjéig (adminisztratív árképzés, ártámogatások, irányított aukciók...) sok alternatíva, és ezek kombinációi is működhetnek;
2. **a szerződéses koordináció formái**, amelyek a vállalatok közötti együttműködések gyakran előforduló, piaci és szabályozott jelleget egyaránt mutató megjelenései;

3. **a vertikális integráció formái**, amelyben a vállalatok közötti ár-, piaci- és szerződéses kapcsolatok vállalatközi (közös), és vállalat-intern (belső) koordinációba mennek át.

Miután a vertikális koordináció természeténél fogva függőségi viszonyokra épül, nem mindegy, hogy ennek milyen mértékben jellemzője a kölcsönös vagy az egyoldalú (domináns) függés. Nagy a valószínűsége, hogy az agribusiness termékpálya - vertikumainak résztvevői között is komoly pozícióharc folyik a dominancia megszerzéséért. Ebben elsőrendű szerepe van annak, hogy a szereplők piaci ereje mennyire kiegyensúlyozott, alkupozíciójuk és érdekérvényesítő képességük milyen erős. Ha ebben valamelyik fél ésszerűtlenül gyenge pozícióba kerül, nemcsak saját helyzete, de az egész vertikum koordinációs mechanizmusának hatékonysága is gyengül.

A felvázolt rendszerváltozás utáni helyzet agrárgazdasági kutatásainak általánosan jellemző következtetései is rámutatnak arra, hogy a vertikális koordinációs-integrációs folyamat felsorolt **követelményei** a gyakorlatban **a multinacionális feldolgozó és kereskedelmi vállalatok terén adottak leginkább**. Leggyakrabban innen indulnak ki a piackoordináció vertikális kapcsolatai, illetve ezen kapcsolatok irányítása, vezérlése, az alapvetően integrátori szerep működtetése, és várhatóan ez a jellemző hosszú távon is megmarad. (lásd pl.: Csete et al. 1996.; Szlameniczky 1994, Dimény-Rédai 1994...)

Ehhez a dominanciához viszonylag széleskörűen kapcsolódni tudnak, illetve néhány területen a vertikális kapcsolatok szervezői -irányítói pozícióit is magukénak mondhatják a **szövetkezeti és társas vállalkozói együttműködések** is. A korábban említett "hagyományos" kapcsolatrendszerek továbbvitele, vagy az alapanyagtermelőket jellemző piacon maradási és megélhetési kényszer a feldolgozás és a kereskedelem felé igen széleskörű koordinációs kapcsolatokat alakított ki a közelmúltban. Ezek

általános jellemzője azonban jelenleg inkább a pillanatnyi érdekek követése, mintsem valamiféle hosszútávú, kölcsönös előnyökre épülő együttműködés. Ezek között az integrációs folyamatok mélysége szempontjából igen nagyok a különbségek, és érzékelhető törekvés van a kapcsolatrendszerek, a piaci koordinációk mind szélességbeni, mind mélységbeni fejlesztésére. Ennek lehetősége az eddig elmondottak alapján egyfelől attól függ, hogy a vertikális koordináció - integráció milyen feltételeivel, és milyen mértékben rendelkeznek, másfelől attól, hogy a gazdaságpolitikai eszközrendszer és a kormányzati politika mennyiben támasztja alá ezeket a törekvéseket.

Tapasztalataim szerint egyik téren sem változtak a feltételek olyan irányba és olyan gyorsasággal, ami az agribusiness egészének, de különösképpen a társas vállalkozói szféra "formába hozásához" elegendő lenne.

A legrosszabb helyzetben azonban az **alapanyagtermelő kistermelők, magánvállalkozók, családi gazdaságok** vannak, akiknél a felsorolt feltételek nagy része hiányzik. Ez pedig azt jelenti, hogy számukra a tét egyáltalán a vertikális piaci koordinációban való részvétel, vagy az abból való teljes kiszorulás. Azok a hátrányok, amelyek ezt a kört sújtják (az agrárrolló, a tőkeerő és szakismert hiánya, a nagy finanszírozás-igény, az ingadozó és kevés jövedelem, a kiszolgáltatottság, stb) minden szempontból azt a törekvést ésszerűsítik, hogy számukra csak a pozitív diszkrimináció adhat perspektívát a vertikális koordinációba való érdemi beleszólásra. (Pachinger 1995)

A megoldások két szinten és két oldalról is lehetnek gazdaságilag racionálisak. A két szint elkülönítése a makro- és mikroökonómiai szemléletet követi, amennyiben nemzetgazdasági szempontból egy **egész ágazati vertikum** (vagy

élelmiszerlánc) nyereséges működése lenne racionális, míg a vállalati érdekek legalább az **egyres vertikumi szintek** nyereségességét igénylik. (Kalmár 1994 )

Az első szint törekvésének racionalitása valószínűleg annál nagyobb, minél inkább egy "vállalati keretben" folynak a vertikumi tevékenységek, azaz minél teljesebb vertikális integráció jellemzi az adott ágazatot (élelmiszerláncot). Ad absurdum ez jelenthetne egyetlen "integrált vállalati struktúrát" is, aminek azonban a gyakorlati esélye egyenlő a nullával. Ha azonban egy vertikumban minél több önálló, elkülönült vállalat tevékenykedik, annál inkább jelentkezik a "mikroökonómiai" törekvés: az egyes részek nyereségességének igénye. Természetesen egyáltalán nincs kizárva, hogy ez a törekvés mindenki megelégedésére meg is valósul, sőt ideig-óráig csak a tiszta piaci automatizmusok is eredményezhetik ezt, de hosszabb távon vertikális piaci koordináció nélkül ezt fenntartani nem lehetséges.

Ebből pedig az következik, hogy a leginkább hátrányban levő vertikumi láncszem életképességének növekedése, **hátrányainak csökkenése csak a vertikális piaci koordinációban történő egyenrangú részvételével képzelhető el**, ami egyfelől feltételezi az integrációkészségét és -képességét biztosító feltételek létrejöttét, másfelől az erre való kormányzati-gazdaságpolitikai ösztönzést, késztetést és kényszerítést egyaránt.

A rendszerváltást követően készített felmérések eltérő következtetésre jutnak a mezőgazdasági vállalkozói kör együttműködési, kooperációs és integrációs hajlandóságát illetően. Egy részük szerint az agrártermelők többsége igényli, illetve csatlakozna, vagy már részt is vesz a piaci koordináció valamilyen formájában, más felmérések szerint ez csak egy kisebbségre jellemző.



Úgy gondolom, ez az eltérés két körülményre vezethető vissza : hogy mikor készült a felmérés, és hogy milyen agrártermelői körre terjedt ki. Számomra úgy tűnik, hogy egyfelől ez a hajlandóság mára szignifikánsan megnőtt az évtized első feléhez viszonyítva, másfelől ha a minél tökeerősebb kis- és középvállalati kör irányába folytatjuk a felmérést, annál erősebb hajlandóságot találunk a piaci koordinációra. Eltérés tapasztalható abban is, hogy a horizontális vagy a vertikális irányba történő együttműködési készségeket vizsgáljuk-e. Jellemzőnek mondható, hogy az alapanyagtermelő tevékenységet végzők egymás közötti (horizontális) kapcsolata és együttműködési hajlandósága nagyobb, mint vertikális irányultságuk. Tapasztalható továbbá, hogy akik vertikális irányba együttműködnek (pl. kapcsolódnak integrátorhoz), azoknak általában más termelőkkel is van valamilyen szintű kapcsolata. (Villányi - Takácsné 1998 )

Összegzésként elmondható tehát, hogy a piaci koordinációs mechanizmus lehetséges formáiban **az agrártermelők sokszázezres tábora csak sokszintű és változatos együttműködések létrehozásával képes érdekeinek érvényesítésére és gazdálkodási feltételeinek normalizálására**. Egyértelmű az is, hogy ezek az együttműködések csak a **piac logikája és követelményei szerint értékelődhetnek** és ítéltethetnek meg.

A piaci követelményeknek megfelelő termelői - feldolgozó - kereskedelmi vertikum belső kapcsolatrendszerében kialakuló erőviszonyok **ma a termelői oldal súlyos hátrányát** mutatják, ami gyenge alkupozíciót és nagy kiszolgáltatottságot eredményez. Különös jelentősége van ezért minden olyan horizontális és vertikális szerveződés támogatásának, amely ezt a diszharmóniát csökkenti. Az ezt a célt szolgáló megoldások közül **az új feltételrendszerben is adott néhány korábbi forma és tapasztalat**, amelyek bázisai lehetnek új piaci struktúrák kialakulásának.

Ezek között a jövőben is kulcsszerep jut a különböző **társas vállalkozásoknak, társulásoknak, szövetségeknek, köröknek**, amelyek tulajdonviszonyoktól függetlenül összekapcsolnak erőforrásokat, tevékenységeket, érdekeket a hatékony gazdálkodás és a piaci erő növelése érdekében. A társas vállalkozások közül **a legkisebb termelők összefogására specializált szövetkezeti forma** terjedése indokolt mindkét irányban. " A volt tsz-ek jelentős része a korábbi termelésközpontú felfogással szemben - a többnyire régebben is meglévő, de jóval kisebb jelentőségű - szolgáltató (gépi munkák végzése, növényvédelem, raktározás), termelésszervező és értékesítő tevékenységét erősítette a tagság és külsők felé is..." (Szabó 1997) Kialakulnak mindemellett a gazdák közötti **beszerzési és értékesítési kooperációk és szövetkezések** is , amelyek azonban ma még nagy részben informálisak, valószínűleg a szövetkezés hivatalos kereteitől, de még inkább a tevékenységek átláthatóságától, a nyilvántartástól, a szabályok betartásától való idegenkedés miatt.

A rendkívül nagy számú agrártermelő szétaprózott kínálatának piaci koordinációját segítik továbbá a **megmaradt Áfész-struktúrák**, vagy olyan újonnan létrejött szervezetek, mint a **gazdakörök, a gazdaszövetkezetek**, vagy a **gazdajegyzői hálózat**.

Úgy tűnik tehát, hogy szervezetekben és szerveződésekben nincs hiány. A tapasztalat viszont azt mutatja, hogy néha a sok is lehet kevés, különösen ha a végső célra, és annak megvalósulására gondolunk. Miután pedig ez az alapanyagtermelők szempontjából ma olyan amilyen, mintha a "sok baba között elvész a gyerek" szindrómával állnánk szemben.

Látni kell azt is, hogy egyfelől a sokféle új típusú szövetkezet, kooperáció, társulás, kör, stb.. sem lesz képes további, most már döntően vertikális irányba szervezett kapcsolatok nélkül érdekeit egy vertikumon belül érvényesíteni, másfelől hogy a várható

kíméletlen piaci szelekció ezen elsődleges szerveződések jó részét is hosszabb távon felszámolja, de legalábbis erős differenciálódást (talán nem kontraszelekciót) okoz.

Ezt a folyamatot fékezendő, erősíteni és segíteni szükséges a nagyobb termelők **"termelési rendszerekbe"** szerveződését, mint másodlagos szerveződést, amelyekhez természetesen már mindenfajta vállalati formában működő kis- és középvállalkozások is csatlakozhatnak. Az agrártárca is felismerte ezek piackoordinációs szerepét, és 1995 után "az agrármodernizációs program" keretében megindult az un. **"integrált termelési rendszerek" (ITR) kísérleti szervezése**, amelyből 1998-ra már 89 darab létezett az országban. (Villányi - Takácsné 1998 )

Mind az elsődleges, mind a másodlagos szerveződések túlléphetnek (és túl is kell lépjenek) az alapanyagtermelés input és outputkapcsolatain, és a vertikális piaci láncolat **feldolgozóipari, kereskedelmi, pénzügyi szintjeivel további együttműködési formákat kell** alkossanak. Az ilyen vertikum-méretű piacszabályozó kapcsolatrendszer egyik jellegzetessége a hagyományosan **"integrátornak"** nevezett szereplő, akinek meghatározó szerepe van a feltételek, a tevékenységek és a piaci hatások összehangolásában. Mint a magyar és a nemzetközi tapasztalatok mutatják, ilyen szerepbe jellemzően nem az alapanyagtermelők kerültek az agribusiness egészén belül, hanem nagyrészt az **élelmiszeripari feldolgozók.**

A döntően külföldi többségi tulajdonba került élelmiszeripari vállalatok aktív termeltetési politikát folytatnak, aminek lényeges jellemzője a **"kényszer szülte piaci koordináció"**, hiszen sok esetben a termelői kör szervezetlenségét, a hiányzó erőforrásokat,

az árubeszerzés mennyiségi és minőségi kockázatát kell csökkenteniük. Ezért gyakran kell pl. banki funkciókat is fel kell vállalniuk, a vetőmag, a műtrágya, a növényvédőszer, a gép- és üzemanyag-vásárlás, stb. előfinanszírozásával.

Általános tendencia, hogy az élelmiszeripar vállalatai részéről megnyilvánuló **"integrátorszerep" nagy részben a szerződéses termeltetés keretében folyik**, amelynek terjedése meglehetősen termékspecifikus, és vállalatonként is változó. Ez utóbbi egyértelműen a tőkeerő és a piaci erő függvénye, és a vertikális piacsabályozás képessége ezeket az adottságokat tovább differenciálja, hiszen csak szoros piaci koordináció révén lehet megfelelő áron, mennyiségben és minőségben alapanyaghoz jutni. (Szabó 1997)

Meg kell jegyezni azt is, hogy a tömeges élelmiszeripari privatizáció időszakában nagy várakozás volt tapasztalható az agrárium szereplői részéről az ebben való részvételre. Mindez azonban jórészt igény és óhaj maradt, amennyiben mind az alapanyagtermelők szétdarabolódása, gyenge pénzügyi helyzete, mind a kárpótlás elhúzódása miatt a nagyrészt külföldi tulajdonosok mellett csak **igen kis részben voltak képesek tulajdonrészhez jutni az élelmiszer-feldolgozásban**. Idővel ez a kis arány is tovább csökkent (vagy megszűnt), miután sem a jövedelmezőségi, sem a döntési pozíció szempontjából nem volt fenntartható. Ez a kialakult helyzet a termelői alkupozíció csökkenését, az alapanyagtermelők által elérhető jövedelmek nyomottságát, és az egyes termékpályák vertikális koordinációjának hatékonyságának is csökkentette, miközben növekvő kormányzati beavatkozást, és kielégíthetetlen költségvetési támogatási igényt okozott (és okoz).

A spontán piaci koordinációs mechanizmusok működésének irányai tehát igen sokszínűek a magyar agribusiness vertikális kapcsolati rendszerében. Az eddig elmondottak alapján ezek között kulcsfontosságúnak tartom az olyan szervezetek és kapcsolatok létrejöttének erősítését, amelyek az alapanyagtermelők piaci pozícióját, alkuerejét növeli a vertikum sokkal koncentráltabb szereplőihez képest. Az ilyen irányú fejlődés *első lépése a vertikumi szintek szereplői közötti hosszútávú szerződéses kapcsolatok rendszere*, amely - ha megfelelő állami szabályok és ellenőrzés mellett működik - a külső, vállalatok közötti tevékenységintegrációt és koordinációt erősíti, a piaci koordinációt javítja, de az alapanyagtermelők vertikumi helyzetében lényeges változást nem fog hozni.

Második lépésként azonban - meglehet, hogy csak hosszú távon - olyan "vállalatközi" struktúráknak kellene elterjednie, amelyek *tulajdoni összefonódást is jelentő vertikális integrációkat, és nem csak vertikális koordinációt jelentő integrációs folyamatokat eredményeznek. Ebben minden lehetséges piackonform eszközzel segíteni kell az agrártermelői összefogást, ennek szervezeti megjelenéseit, hogy egyre nagyobb tulajdoni részvételt biztosíthasson magának az egyes élelmiszer-vertikumokban és részben az élelmiszer-kereskedelemben.* Az agribusiness legnagyobb részén a jelenlegi vállalati struktúra és a piaci helyzet ennek ma még nem kedvez ugyan, de Európai Unió helyzetünket öt-tíz év múlva jelentős mértékben ennek a folyamatnak az előrehaladása határozza meg.

Az egyes országelemzések is (Lányi -Fertő 1993; Szabó 1999; Pálovicsné 1996; Varga 1996) rávilágítanak néhány olyan nemzetközileg jellemző, közös vonásra, amelyek várhatóan a magyar gazdaságban is érvényesülni fognak, és így hatással lesznek az agribusiness vertikális koordinációjára is. Ilyenek például az alábbiak:

1. Az agribusiness piactípus szempontjából nem egységes. Az alapanyagtermelő **agrártermelői kör** tevékenysége, input és outputkapcsolatainak **nagy része nem működtethető egy szorosan vett versenypiac koordinációs mechanizmusaival**, hanem attól eltérő társadalmi-politikai kezelésére és speciális, pozitív megkülönböztetésére van szükség. (Nyújtó 1997)
2. Az agribusiness vertikális struktúrái erős és gyors **koncentrációs folyamaton** mentek keresztül az utóbbi két-három évtizedben, amely legnagyobb mértékben a élelmiszer-feldolgozást és az élelmiszerkereskedelmet érintette, így a jóval kevésbé koncentráló **agrártermelők** érdekérvényesítése, piaci ereje és **alkupozíciója meggyengült**.
3. Mindemellet **az agrártermelők körében is** végbemegy ez a koncentrációs folyamat, egyes országokban oly mértékben, hogy mesterséges visszafogására van szükség. Ennek ellenére ez **erőteljes polarizációt** is jelent, ami különböző típusú termelői egységeket hoz létre. Az USA-ban pl. az 1935-ben működő 6,8 milliós farm-létszám 1996-ra 1,3 millióra csökkent, és közülük is alig több mint 300 ezer termeli meg a mezőgazdasági jövedelmek 80-90%-át. Angliában 1994-ben 100 ezer családi farm kevesebb mint 20 hektáron csak "hobby jelleggel" tevékenykedett (döntően más jövedelemforrásból él), és 3000 nagy farm (3%) rendelkezik a mezőgazdasági profit 25%-ával. (Mayer 1997) Hasonló a koncentráció erőssége többek között Franciaországban is, ahol csak a '90-es évek közepén két év alatt 70 ezer mezőgazdasági vállalkozás került felszámolásra. (Pálovicsné 1996 )
4. Mindezek a folyamatok egyfelől a versenyképes termelés biztosítása, másfelől a piaci koordináció és a piacsabályozás követelményei miatt egyre inkább a **különbéle társasági formák térhódítását hozták** magukkal.

5. A magyar EU-csatlakozás várható hatásainak elemzése során készített modellvizsgálatok ezért (is) leginkább a közepméretű agrártermelőket veszik mintaként, és nem a többséget kitevő néhány hektáros "gazdaságokat" (lásd pl. Székely et al. 1996).

A csatlakozási folyamat számos problémája közül az elkövetkező éveknek két területen biztosan lényeges változásokat kell produkálnia: egyrészt **az agribusiness tulajdoni és az üzemi struktúráinak az EU-jellemzőkhöz való közeledésében**, ami az élelmiszer-feldolgozásban és a kereskedelemben már igen előrehaladott állapotban van, az alapanyagtermelőknél azonban még csak jelenleg kezdődik. Másfelől **a legális és illegális**, a "fehér" és a "fekete" gazdaságnak a **világos szétválasztásában**, aminek alapvető feltétele a nyilvántartási rendszer, a számviteli rendszer, az adózási rendszer szigorú és következetes működtetése, valamint a szervezet- és versenysemleges egyéb szabályozás EU-konform kialakítása. (Varga 1996)

A fenti áttekintés megerősítette azon feltevésemet, hogy mindazok a folyamatok, amelyek e téren napjainkban végbemennek, nem elegendőek a piaci koordináció hatékony szintjének eléréséhez. Az is érzékelhető azonban, hogy az egyes területek között igen nagyok a különbségek a piaci koordinációs mechanizmusok előrehaladását tekintve, ami igényli a folyamatok elemzésének további konkretizálását.

A továbbiakban ezért az agribusiness egy olyan területének a vizsgálatára térünk át, amelyik hagyományosan is az egyik legjobban szervezett és koordinált vertikumként él a köztudatban, és talán éppen ezért viszonylag kevésbé került a kutatások fókuszába: nevezetesen a baromfivertikumról lesz szó.

## **5. VERTIKÁLIS KAPCSOLATOK ÉS A MAGYARORSZÁGI BAROMFIVERTIKUM**

Az állattenyésztés napjainkban olyan termelési technikákat/technológiákat alkalmaz, amelyek felvetik és magukban hordozzák a velük szemben megnyilvánuló kritikákat. Az állattenyésztő ágazatok között a baromfiágazat csak viszonylag lassú ütemben, és időben a marha- vagy sertéságazat után fejlődött ki. Jellemző, hogy a baromfi terén ma világszerte Egyesült Államokban az 1920-as évek végén a csirketartó farmok maximális mérete kb. 500 állat volt (Jones-Ferris 1993), és még a 1940-es években is mintegy 2 millió farm-háztartás adott el rendszeresen tojást, és legtöbbször broiler-csirkét is tartott. (Stadelman 1987.7.o.) Mára pedig már egy rendkívül magasán specializált agrár-iparág, amelyen belül jól elkülönülnek a csak a szaporításra, a broiler-csirkére, a tojástermelésre, vagy más baromfikra szakosodott farm-gyáarak. (Jones-Ferris 1993. 76.o.)

100 évvel ezelőtt 100 csirke felneveléséhez megközelítőleg 16 órányi élőmunkára volt szükség, és a csirke/tyúkhús ára magasabb volt, mint a sertésé vagy a marháé, (Sobel - Sicilia 1986. 79.o.) az egy főre jutó csirkehús-fogyasztás pedig mindössze évi 8 kg. körül mozgott.

A II. világháborút követően a baromfi (ezen belül elsősorban a csirke) népszerűsége vetekedni kezdett termelésének hatékonyságával. Ma a fejlett világban a csirketermelés oly mértékben automatizált, hogy egy egyszerű képzettségű munkás a



legkorszerűbb "gyárakban" egy időben el tud látni 100 ezres létszámú állatot, és mindössze 6 percnyi munkaidő-igény jut 100 broiler-csirkére. (Statistical Abstract of the US. 1988. table 1090.)

### **5.1. A magyarországi baromfiszektor jellemzői a '90-es években**

Magyarországon is a baromfiipar (alapanyag-termelés és feldolgozás) az agribusiness egyik XX. századi sikerágazata, hiszen már a század elejétől kezdve a belső fogyasztást meghaladó termelést produkált, amely különösen az 1960-as évek nagyüzemi baromfitermelésének megindulásától vált jelentős export-területté, és külgazdasági bevételi forrássá. A hazai baromfihús-termelés 1987-ben érte el csúcspontját, amikor 470 ezer tonnás termelésével és mintegy 230 ezer tonnás exportjával a világ baromfipiacának 1,5%-át adta. Ez a tekintélyes arány a rendszerváltás után 307 ezer tonnás mélypontra zuhant (1993), ami 34,7%-os visszaesés a csúcshoz képest. Ez a mérték ugyan a többi állattenyésztési ágazat visszaeséséhez képest a legkisebb volt, részesezésünk a világpiacon mégis éppen a felére esett vissza (0,75%). Az 1993 után elkezdődött lassú növekedés ellenére 1997-re ez az arány még tovább csökkent (0,7%) (Orbánné 1997). Az ágazat utóbbi éveit jellemző viszonylagos stabilitása mellett azonban meglehetősen **sok feszültség halmozódott** fel, amelyek a költségek-piaci árak diszparitásából származó deficitnövekedésből, a piac túltelítettségéből, a termelő- és feldolgozó kapacitások túlméretezettségéből, a felhalmozódott felesleges készletekből, az ágazat támogatási szintjének ingadozásából, a jövőre vonatkozó bizonytalansági tényezők növekedéséből tevődnek össze. Nem célunk, hogy ezek okait részletesen elemezzük, csupán az ágazat **általános jellemzőit** kíséreljük meg röviden összegezni, és csak utalva a 2000. évi változásokra. Az utolsó évben bekövetkezett helyzet ugyanis arra

utal, hogy a korábbi években felhalmozódott problémák erre az évre kumulálódtak, és kulcsfontosságú változásokat vetítenek előre az ágazat talpon maradása szempontjából.

A '90-es évek második felében a korábbi nagy visszaesés mennyiségi és piaci értelemben is stabilizálódni látszott. A többi húszágazattal szemben a baromfivertikum export-bevételei viszonylag gyorsan túlszárnyalták a '80-as évek végi csúcsot (az exportbevétel 1988-ban 355 mill.\$, 1992-93-ban 300 mill.\$, 1996-1998-ban 400-440 mill.\$ között mozgott). Az árak növekedése ellenére a baromfifogyasztás alig esett vissza, és maradt az európai fogyasztási szint élvonalában kb. 25 kg/fő egy főre eső fogyasztással. A baromfiágazat növelte részarányát az állattenyésztés termelési értékében, aránya ma már meghaladja az 1/3-ot, és mintegy 15%-át adja az összes mezőgazdasági termelésnek. (Guba-Ráki 1999)

A baromfihús termelés állatonkénti megoszlását mutatja az alábbi táblázat:

**1.táblázat: A baromfiágazat termelése Magyarországon 1995-1998 között (élősúlyban)**

	Tyúk/csirke		Pulyka		Liba		Kacsa		Összesen	
	ezer t.	%	ezer t.	%	ezer t.	%	ezer t.	%	ezer t.	%
1995	....	63,0	...	14,0	...	15,0	...	8,0	456,4	100,0
1996	332,8	67,7	70,8	14,4	59,0	12,0	28,9	5,9	491,5	100,0
1997	333,3	64,5	84,4	16,4	54,4	10,5	44,4	8,6	516,9	100,0
1998	348,0	64,0	86,5	16,1	60,5	11,1	48,2	8,8	543,3	100,0

Forrás: KSH és Baromfi Termék Tanács adataiból számított értékek

Miután a fenti adatok tartalmazzák a saját fogyasztásra tartott baromfik értékeit is, érdemes külön is áttekinteni a csak értékesítésre, és a saját fogyasztásra került mennyiségek alakulását az utóbbi években (2. táblázat):

## 2. táblázat: A baromfitermelés és felvásárlás Magyarországon

mé.e.: ezer tonna	csirke/tyúk	pulyka	liba	kacsa	mindössz.
1995					
belföldi értékesítés	115,4	31,2	12,3	6,4	165,3
export értékesítés	64,2	9,1	22,2	13,3	108,8
saját fogyasztás	88,6	1,9	2,6	8,0	101,1
<b>vágósúly összesen</b>	<b>268,2</b>	<b>42,2</b>	<b>37,1</b>	<b>27,7</b>	<b>375,2</b>
1996					
belföldi értékesítés	108,2	29,5	10,2	7,3	155,2
export értékesítés	59,3	19,0	21,0	14,2	113,5
saját fogyasztás	84,8	1,5	2,5	7,2	96,0
<b>vágósúly összesen</b>	<b>252,3</b>	<b>50,0</b>	<b>33,7</b>	<b>28,7</b>	<b>364,7</b>
1997					
belföldi értékesítés	98,0	44,0	11,0	8,0	161,0
export értékesítés	60,0	24,0	22,0	19,0	125,0
saját fogyasztás	93,9	1,7	2,2	6,4	104,0
<b>vágósúly összesen</b>	<b>251,7</b>	<b>69,7</b>	<b>35,2</b>	<b>33,4</b>	<b>390,0</b>
1998					
belföldi értékesítés	100,0	29,2	8,5	6,6	144,3
export értékesítés	64,0	21,5	22,8	15,9	124,2
saját fogyasztás	95,5	2,0	2,3	6,1	105,9
<b>vágósúly összesen</b>	<b>259,5</b>	<b>52,7</b>	<b>33,6</b>	<b>28,6</b>	<b>374,4</b>

Forrás: Baromfi Terméktanács, Koping-Datorg és KSH alapján

Az 1999-es évre és a 2000. év első felére vonatkozó legfrissebb adatok az **I.számú melléklet táblázataiban** követhetők nyomon.

Az ágazat egészen a '90-es évek végéig megmutatkozó viszonylagos stabilitása (hasonlóan a világban jellemző tendenciákhoz) alapvetően három fő okra vezethető vissza hazánkban is: az egyik a többi húsféleségtől eltérő (olcsóbb) árak keresletnövelő hatása, a másik a tömegméretű baromfi-előállítás technológiájának elterjedése, a harmadik a fogyasztói preferencia megváltozása, amely elmozdult az íz- és tápérték tekintetében kedvezőbb szárnyashús irányába. Magyarországon ez utóbbi ok ugyan kevésbé volt meghatározó, mivel a szárnyashús fogyasztás már a korábbi évtizedekben is magas arányt képviselt, az egészséges táplálkozás igénye (a halfogyasztás ellenében) mégis egyenletes növekedést biztosított e téren.

Az Európai Unióban is, és világméretben is tapasztalható keresletnövekedés ugyanakkor azt is eredményezte, hogy az ágazat mind a földrajzi jellemzők, mind a termelés tekintetében igen erős koncentrációs folyamatot megy keresztül. Ez a folyamat a végtermék árait tekintve folyamatos árcsökkenésben jut kifejezésre, ami erős versenyt és csökkenő jövedelmezőséget jelent az országok nagy részében. Közismert, hogy a brazil és még inkább a kínai termelés nagymértékű felfutása, valamint az EU agrárpolitikai reformja is ezt a tendenciát erősítette.

Az Európai Unióban belül az ágazat növekedése azzal a következménnyel is járt, hogy egyfelől 1996-ra az EU hústermelésén belül a baromfihús mennyisége először érte el, majd haladta meg a marha/borjúhús nagyságát, másfelől nőtt az EU önellátásának foka is, ami tovább nehezítette a dominánsan oda irányuló magyar kivitel. Fentiek illusztrálására szolgálnak a 3.-4. táblázatok.

### **3. táblázat: Az EU tagállamok hústermelése és megoszlása 1991-1996**

húsféleség	termelés (1000 t)		aránya (%)		önellátás foka (%)	
	1991*	1996**	1991	1996	1991	1996
sertéshús	14 353	16 840	42,6	45,2	104,5	106,3
marha/borjúhús	8 707	8 120	25,8	21,8	113,6	105,5
<b>baromfi</b>	<b>6 722</b>	<b>8 128</b>	<b>20,0</b>	<b>21,8</b>	<b>105,6</b>	<b>107,8</b>
birka/kecskehús	1 222	1 200	3,6	3,3	83,6	87,6
egyéb	758	813	2,2	2,2	85,7	94,2
étkezési melléktermék	1 916	2 125	5,7	5,7	99,3	102,6
összesen	33 678	37 226	100,0	100,0	---	---

Forrás: To-days Farm - TEAGASK - 1993 nov.

European Commission, DG for Agriculture, 1997,1998

\* : EU - 12

\*\* : EU - 15

#### 4. táblázat: Baromfi termelés az EU és a világ néhány meghatározó országában (1994-1998)

ezer tonna

mé.e:

	1994	1995	1996	1997	1998	1998/1994 (%)
<b>EU- 15</b>	<b>7 590</b>	<b>7 781</b>	<b>8 128</b>	<b>8 354</b>	<b>8 444</b>	<b>111,2</b>
Franciaország	1 991	2 079	2 201	2 360	2 350	118,0
Egyesült Királyság	1 164	1 231	1 292	1 350	1 509	129,6
Olaszország	1 092	1 096	1 125	1 180	1 170	107,1
Németország	639	655	689	708	745	116,6
Hollandia	587	610	650	680	728	124,0

Írország	100	112	119	126	131	131,0
<b>Magyarország</b>	<b>330</b>	<b>374</b>	<b>364</b>	<b>383</b>	<b>380</b>	<b>115,2</b>
USA	13 206	13 786	14 516	15 285	15 435	116,9
Brazília	3 491	4 140	4 160	4 330	....	124,0
Kína	7 550	9 342	11 000	12 500	....	165,5

Forrás: EUSTAT - 1997,1998

Miután a magyar baromfiágazat elemzését az utóbbi egy-két évben kitűnő munkák már elvégezték (lásd pl.: Orbánné 1997., Nábrádi - Fáklya 1998., és Guba - Ráki 1999 ), itt és most csak néhány összegző megállapításra hagyatkozom, amelyek az ágazat erősségeit/lehetőségeit és gyengeségeit/veszélyeit veszik sorra.

***A baromfi vertikum erősségei - lehetőségei:***

- **Az éghajlati és földrajzi adottságok** relatíve olcsó és bőséges takarmánytermelést tesznek lehetővé, ami a baromfitermelés végső költségeiben meghatározó szerepet játszik. Az inputoldalon fellépő termelési költségek csökkentésében ezért fontos szerepet kell kapjon a gabonatermelés **mennyiségének és árszintjének stabilitása**, a takarmányok árának és **minőségének** megfelelően kedvező alakulása, amelyek nem nélkülözhetik a központi szabályozás és az ellenőrzési rendszer hatékony működését sem.
- A **munkaerő-feltételek** még évekig nemzetközileg **bőségesnek és olcsónak** tekinthetők, ami azonban egyfelől a vertikum összköltségében csak néhány százaléknyi súllyal játszik szerepet, másfelől a várható erős koncentrációs folyamat a munkaerő egyre kisebb mennyiségét igényli.

- A **tőkejavak** tekintetében erősödik a **koncentráció**, ami a baromfivertikumban is a külföldi tőke szerepének növekedése mellett megy végbe, és mind a baromfinevelés, mind a feldolgozás terén a **technikai-tehnológiai színvonal** EU-hoz közelítését hozza magával.
- A **piaci feltételek** terén kedvező a nemzetközi mércével is **magas belföldi fogyasztás**, a növekvő húspiaci szegmens, és az alapvetően **versenypiaci szituáció**. Az ágazat vertikális kapcsolatrendszere a korábbi évtizedek tapasztalatait és hagyományait jól hasznosíthatja az új piaci struktúrák kialakítása során.
- Az EU - csatlakozást követően nagymértékben kibővülő egységes piac lehetőségeinek kihasználásában **megfelelő bázisunk van**:
  - a genetikai háttér tekintetében,
  - az állategészségügy kiépültségében és korszerűségében,
  - a feldolgozó kapacitások koncentráltóságában és színvonalában,
  - a folyamatos megjelenést biztosító, egész éven át tartó termelésben.
- Az EU egységes piacához csatlakozás már rövid távon is **stabilabb piaci árakban**, a beruházások egyszerűsödésében, a **jobb információáramlásban**, és mindezek eredményeként a **kiszámíthatóbb piaci helyzetben** kell megnyilvánuljon.
- Ki lehet használni a **széles skálájú baromfikínálatból**, a **szabadtartásban** és az **organikus termelés** keretében nevelt baromfik iránt növekvő piaci keresletből adódó potenciális előnyöket.

- A hazai fogyasztói igény, és a multinacionális kereskedelmi hálózatok is a magasabb feldolgozottságú termékek aránynövekedését eredményezik, ami a mennyiség lassuló növekedése ellenére is a vertikum **hozzáadott-érték arányát növeli**.

#### *A baromfi-vertikum gyengeségei - veszélyei*

- Az éghajlati adottságok miatti hideg hónapokban **magas az energiafelhasználás** a meghatározó nyugat-európai és dél-amerikai országokhoz képest.
- Az alapvető nyersanyagoknál igen **nagy a termelés és az árak ingadozása**, ami az egyébként is erősen kompetitív piacokon (különösen az exportban) nagy **jövedelemingadozásokat** eredményez.
- A **tartósan alacsony jövedelmezőség** és jövedelemingadozás aláássa az épületek és technikai berendezések korszerűsödését, amire pedig a komolyabb telepek több mint felénél szükség volna. A tőkejavak tekintetében egyébként is igen rossz a megtérülés, **kicsi a saját tőke aránya, alacsony a hitelfedezeti arány, drága és nehéz a hitelhez jutás**. A feldolgozók jelenlegi instabil helyzete pedig nem teszi lehetővé az alapanyag-termelők előfinanszírozását, a korszerűsödést, a termelői biztonságot segítő integrációs és koordinációs mechanizmusok stabilitását sem.
- A **munkaerő termelékenysége és minősége** lényegesen elmarad a fejlett baromfitermelő országokétól. Emellett az egész vertikumban sok az **ellenőrizetlen** és szegény termelő, miközben **túlméretezett és kihasználatlan** mind az alapanyag-termelői, mind a feldolgozóipari **kapacitás**.



- A feldolgozóipari kapacitásfelesleg megszüntetése a piacbővítési lehetőségek növekedése esetén is csak szelektíven mehet végbe, ami egyfelől szükségszerűen **csökkenteni fogja az ágazat szereplőinek számát**, másfelől **növelheti közöttük** (és a kormányzat között) **a feszültséget**. Elkerülhetetlen lesz ennek keretében a vertikum szintjeinek további összefogása az illegális termelői-feldolgozó csatornák felszámolásáért, a köztük levő piaci koordináció javításáért, egy következetesebb és világosabb ágazatfejlesztési koncepció kialakításáért.

Az ágazat legújabb kori története (az 1999-2000. év) egy újabb forduló ponthoz érkezett. Ennek lényege, hogy az elmúlt néhány év alatt a talpon maradás érdekében tett erőfeszítések jórészt felélték az ágazat tartalékait, amelyek már újabb piaci megrázkódtatást változatlan feltételek mellett nem viselnek el. Az 1998. év őszétől bekövetkezett negatív változások pedig kumulatív hatással voltak az ágazat helyzetére, különösen az alábbi területeken:

- az orosz piaci válság , amely már 1998. nyarától éreztette hatását, a baromfifeldolgozóknál év végére mintegy 35 ezer tonnás **készletet halmozott fel**, miközben a termelők egy részénél még növekedett a kibocsátás.
- A termelői kibocsátás-növekedés többek között a baromfiágazatot is érintő beruházás-támogatási rendszernek volt köszönhető, amely éveken keresztül szolgálta az épület és gépfelújításokat egyaránt, és több termelőnél és feldolgozónál **kapacitásnövekedést** eredményezett.
- A piaci helyzet romlását látva a kormányzat gyakorlatilag válogatás nélkül megszüntette a beruházás-támogatásokat, ami a **technológiai színvonal** belföldi differenciálódását, és az EU-tól való **lemaradást** növekedését erősítheti.

- Hasonlóképpen drasztikusan **csökkentek a közvetlen támogatások** is mind a belföldi mennyiségre, mind az exportra vonatkozóan.
- Mindezek párosultak a meghatározó EU **exportpiacaink** (Németország Ausztria, Franciaország, stb.) hirtelen **telítettségével**, és az ennek következtében mintegy 30-40%-al **csökkenő árakkal**. Az árcsökkenés 1999.tavaszára belföldön is elérte a 20%-ot, ami az ágazati jövedelmezőséget tartósan negatív mértékűvé változtatta.

A baromfitermelők és feldolgozók is még az 1999. év nyaráig bíztak a piaci helyzet és a támogatások mértékének pozitív változásában, és nem fogták vissza termelésüket, ami a helyzet további súlyosbodását eredményezte. Ezt követően (elsősorban a broiler-ágazatban) azonban rá kellett döbenniük arra, hogy a korábbi termelési szint nem tartható fenn, és megindult egyfajta **"önkéntes" termeléskorlátozás**. A feldolgozók által meghúzott "határ" spontán módon tovagyrúzóddott, és az év második felében már több nagy termelő leállította kapacitásának egy részét. Csökkentek a szülőpár-kihelyezések, a naposcsibemegrendelések és a vágócsirke-felvásárlások is. A kialakult helyzet sok termelőt és feldolgozót küldött a padlóra, különösen azokat, akik a korábbi támogatások eredményeként nagy hitelfelvétel mellett kapacitásokat is bővítettek, hiszen a hitelvisszafizetés feltételeinek kalkulálásánál a kapacitások kihasználása alapvető tényező volt. Ez a folyamat mégis az 1999. év végére több komoly és magas technikai szintű feldolgozó bezárását eredményezte, amelyeket tulajdonosaik ugyan ideiglenesnek tekintettek, de ma még nem lehet látni, hogy bezárásukkal nem szorulnak-e ki végleg a piacról.

A broiler-ágazattal szemben az 1999. év első felében a többi baromfinál még igazi termelés-visszafogásról nem volt szó, ezen a téren tovább tartott a várakozás és a reménykedés, ami a fentiek miatt csak a vegetálás elhúzódsához volt elég. Az év második felében azonban már itt is némi csökkenésről beszélhetünk.

Mint a csökkentéssel szemben érvényesülő folyamat, a broilerhez hasonlóan a többi baromfinál is tapasztalható volt, hogy az árak nagymértékű esése inkább arra ösztönzött sok kis és közepes termelőt, hogy fokozza kibocsátását, miután bevételi törekvésük, fizetési kötelezettségeik teljesítése csak így volt elérhető. 1999-ben a gazdaságpolitika szabályai sem igazán egy összehangolt, differenciált és ésszerű termelés-visszafogás irányába orientáltak, sokkal inkább vezettek a drasztikus támogatáscsökkenésen keresztül az ágazat általános válságához.

A fentiekén túl az 1999. évben további problémaként jelentkezett az az erőteljes kapacitásbővítés, amelyet az állami tulajdonban (!) lévő egyik legnagyobb baromfitermelő-feldolgozó vertikum hajtott végre, és amely lépés (a helyzet ismeretében) általános megdöbbenést váltott ki a vertikum más szereplőiből. Ennek hatása ugyan csak a 2000. év után várható, de nyilvánvaló, hogy a versenyképtelen, kis tőkeerejű, eddig még korszerűsíteni nem tudó szereplőket (ez a jelenlegi feldolgozók 20%-át is jelentheti) rövid időn belül kiszorítja a piacról. Természetesen ezt a kompetitív versenypiac természetes velejárójaként is lehet értelmezni, a vertikum hatékony piaci koordinációjaként azonban semmiképp.

## **5.2.A vertikális együttműködési rendszer jellemzője a baromfiágazatban**

Úgy gondolom, az nem szorul újabb részletes magyarázatra, hogy a rendszerváltás ennek az agribusiness vertikumnak is milyen mértékben alakította át a belső kapcsolati rendszereit, a marketing termékpályák szereplőit, a termelői és a forgalmi pályák struktúráit.

Nyilvánvaló, hogy a '90-es évek előtt az általában minden más agrár-élelmiszervertikumra is jellemző, egyszerű, sőt egysíkúnak mondható marketingcsatorna szisztéma működött a baromfivertikumban is. Ennek egyszerűségét a termelés-feldolgozás-kereskedelem szintjein egyaránt domináns állami és szövetkezeti tulajdonformák keretében megjelenő, viszonylag kis számú szereplő jelentették, amelyek mellett a magánszféra önállóan csak a termelésben volt kis arányban jelen, kivéve a háztáji gazdaságok szövetkezet-integrált területét. Ez a szereplői kör a vertikum tevékenységének egészét alapvetően nem a piaci koordináció ármechanizmusának működtetésén keresztül hangolta össze, hanem a központ akaratot érvényesítő **szerződéses kapcsolatokon** keresztül, amit kiegészített a **személyes kapcsolatok** igen erős piackoordináló hatása.

A '90 utáni átalakulási folyamat ezt a koordinációs láncolatot egyrészt feldarabolta, másrészt úgy építette újjá, hogy abban meghatározó szerep jutott a **magántulajdonnak**. Ez minden vertikumi szinten legalábbis azt eredményezte, hogy a szereplők száma hirtelen megsokszorozódott, akik között a piaci koordináció új struktúráinak és formáinak kellett kialakulnia. Jórészt megszűntek a korábbi szerződéses és személyes (informális) kapcsolatok, és természetesen az új piackoordinációs modellben már az **árkoordináció** kapta a vezető szerepet.

Az egyes vertikumi struktúrák azonban a piackoordinációban való részvételük lehetőségeit tekintve egyáltalán nem arányosan jöttek létre, miután az alapanyag-termelő és a feldolgozó-kereskedő szintek koncentrációs rátája a földmagántulajdon

természetes adottságainál fogva a korábbinál lényegesen nagyobb különbségeket mutatott. A vertikumon belül megjelent több ezres baromfitermelői számmal szemben a baromfifeldolgozó iparban száz alatti szám adja a legális termelés 95%-át, míg az élelmiszerkereskedelemben (és így a baromfitermékek forgalmazásában is) 12 kereskedelmi lánc mintegy 8700 egysége a meghatározó.

**A baromfitermelők és a baromfifeldolgozók között megvalósuló vertikális koordináció** egyik meghatározó formája az **ármechanizmus**. Ez két szinten fejti ki hatását: egyfelől a szereplők között megkötött **szerződések rendszere** keretében, másfelől a **kormányzati piacsabályozás** árakat érintő eszközei keretében (minimálár, garantált ár vagy ártámogatások). A szerződések a két fél között *termeltetési, értékesítési és/vagy felvásárlási szerződésekben* jelennek meg, amelyek lehetnek évenként megkötöttek, vagy több évre szólók. A szerződéseken belül általános az **ár és minőség összekapcsolása** egy ösztönzési rendszer keretében, ami azonban szabályozatlanságánál fogva sok vitára ad alapot a felek között. Az árra vonatkozó megállapodások a piaci bizonytalanságok miatt évente legalább kétszer kerülnek újratárgyalásra, ami ugyancsak nem a gazdálkodási stabilitást és előrelátást erősíti. Hasonló bizonytalanságot okoznak a kormányzati árbefolyásoló lépések is, amelyek rendszerint fáziskéséssel követik az eseményeket.

Az ármechanizmus mellett több **nem árjellegű piacsabályozó elem** is kifejti piacsabályozó hatást. Ezek egy része még kapcsolódik az ármechanizmushoz (pl. a minőségösztönző felárak), más részük ugyancsak a mennyiség-minőségi ösztönzést szolgálja (előfinanszírozás, inputbiztosítás, stb.). Hasonlóan a piaci koordináció eszközeiként működnek a

termelésfinanszírozáshoz nyújtott kölcsönök, a berendezések, gépek biztosítása, a technológiai, takarmányozási és egyéb szaktanácsadás, stb.

Miután alapvető jellemzőnek mondható itt is a szerződéseken keresztül történő megállapodások rendszere, sem a vertikális koordináció szempontjából, sem a vertikumi szereplők szempontjából nem mindegy, hogy **kinek az akarata érvényesül** meghatározó mértékben ezeknél a szerződéseknél. Mint már korábban is volt róla szó, a két (vagy több) fél alkupozíciója a szerződéskötések időpontjában igencsak eltérő lehet, és ami ráadásul nagy mértékben változik a piaci helyzettel. Az is valószínű, hogy az erőviszonyokban lényeges különbségek alakulnak ki regionális és szezonális tényezők miatt is.

A baromfivertikumban is több ok eredményezheti az egyik vagy másik vertikumi szint erősebb alkupozícióját, mindamellet általános jellemző **a baromfitermelő gyenge pozíciója a feldolgozókkal szemben**. A következő fejezet felmérésének tapasztalatai is ezt igazolják. A több ok közül, amelyek ezt a helyzetet okozzák, ebben a vertikumban nagy jelentőséggel bír pl. a termelők **kilépési korlátja**, amely az eszköz-specializáltság miatt korlátozott mobilitást, a quasi-járadék elszivattyúzását eredményezi, ami miatt kényszerpályán mozgásuk veszteség-küszöbüket is ésszerűtlen magasra teszi. Különösen a kistermelői körben helyzetüket súlyosbítja, hogy erős ragaszkodás mutatkozik meg egy túlhaladott életformához, hogy bármifajta újrakezdésre vagy tevékenységváltásra kevés alternatíva áll rendelkezésre, valamint kevés információ (tudás) és szervezett segítség van mögöttük. Nem véletlen tehát, hogy a baromfitermelői kör azon része, amelyeknél ezek a tényezők kumulatíván hatnak, évek óta a kivárára és túlélésre játszik, aminek fókuszában a "felülről" várt segítség, a központi megoldás-lehetőségek és támogatások biztosítása, sőt követelése állnak.

A baromfitermelői kör gyenge alkupozíciója az utóbbi egy-két évben a piac alakulása miatt sem lett erősebb. A végtermékeket (és termelőket) sújtó piaci egyensúlytalanság, a kapacitásfölösleg és a túltermelés természetesen a már említett feldolgozó létbizonytalanságot hozta magával, ami a vertikum "alsó" szintjei felé is erősödő kényszereket közvetít, növelve a pozícióbeli hátrányt.

Ahhoz, hogy a termelői alkupozíció erős, vagy legalább erősebb legyen, mint jelenleg, néhány jellemző tényező meglétére van szükség. Ezek egyike - másika ugyan már jelenleg is létezik, de hatásuk nagyon gyenge a korábban említett tényezőkkel szemben.

Ez utóbbiak közé tartozik például az, hogy a baromfitermelőknek jellemzően több feldolgozó közül van módjuk választani, így potenciálisan a legjobb feltételeket választhatnák a szerződésalkötéseknél. Ugyancsak kedvező lehetne a nagy feldolgozó kapacitás-többlet, hiszen a kihasználtság növelése érdekében akár felár is elérhető lenne a baromfiért. Mindehhez "csak" egy alapvetően keresleti piacnak kellene léteznie, aminek hiányában (és ez a valóság) ezek a hatások alig érvényesülnek.

További kedvező alkupozíció származhatna a termelők számára, ha ki tudnának használni olyan helyzeti előnyöket, amelyek például a feldolgozóhoz való földrajzi közelségükből, a különleges minőség kínálatából, vagy a folyamatos, nagy mennyiség biztosításából adódik. Ezek egy része azonban már feltételezi a termelő megfelelően nagy méretét, az esetlegesen sok kis termelő összefogását valamilyen koordináló-integráló szervezet keretében. Ugyanezt feltételezi az a termelői pozíció javítását

eredményező további lehetőség is, hogy ha a termelő tulajdoni részesedést (tőkerészesedést) mondhatna magának a feldolgozásban, azaz vertikális integráció jönne létre közöttük.

A piackoordináció javításának további feltétele lenne a két szint közötti információáramlás tökéletesítése. E téren a baromfivertikum alapvető problémája az információs rendszerek technikai kiépítésének drágasága, amelyet ma nem bír el a vertikumi nyereségesség. Ezért az információhoz jutás bevált formája még mindig a személyes kapcsolatok meglétében, a szakmai tanácskozásokban, tanfolyamokban merül ki, amelyhez legújabbán már a Terméktanács(ok) rendszeres információs adatszolgáltatása is hozzájárul.

**A baromfifeldolgozók és az élelmiszerkereskedelem közötti kapcsolatok** ugyancsak szinte kizárólag szerződéseken alapulnak. A kereskedelem részére történő szállítási feltételekben is központi helyet foglal el az ár, illetve az áralku. Ennek kiinduló pontja rendszerint a feldolgozói listaár, amelynek további sorsa attól függően eltérő, hogy nagykereskedővel (áruházlánccal) vagy kis méretű bolttal történik-e a szerződéskötés. A kereskedelmi láncokkal folyó áralkuban kifejezésre jutó alkupozíció azt mutatja, hogy ezek a hálózatok gyakran képesek a feldolgozók rovására kedvezményes áruk (és árengedmények) elérésére, sőt esetenként polc-díjat és listázási díjat is fizettetnek a szállítókkal. Ennek kompenzálására ugyanakkor a bónuszrendszeren, vagy a polc-értékesítési részesedésen keresztül érdekeltséget is támasztanak a velük való szerződésre.

A kétoldalú tárgyalások eredményeként kialakuló árak (és egyéb szerződési feltételek) nyilvánvalóan itt is tükrözik a piaci alkupozíció milyenségét, amely jellemzően nem a feldolgozóknak kedvez. Ezt a helyzetet súlyosbítja, hogy a kereskedelmi láncok esetében a fizetések átfutási ideje két-három hónap is lehet, ami a termelésfinanszírozásban okozhat fennakadást.



A kisboltok esetében ezzel szemben a feldolgozói listaár felett nincs áralku, azaz a kisvállalkozó kereskedő kénytelen elfogadni a felkínált árat. "Cserébe" kötelesek a szállító-feldolgozó vállalatnak azonnal fizetni, ami nyilvánvalóan gyenge alkupozíciójukból fakadó hátrányukat jelenti.

A baromfifeldolgozók és a kereskedelem közötti alkupozíció meghatározódása általában abból a potenciálisan kedvezőnek mondható helyzetből indul, miszerint mindkét oldalon viszonylag nagy választási szabadsága van partnerei kiválasztásában, aminek oka, hogy egyik oldalon sem túlzott (ma még) a koncentráció. Ez azonban (mint láttuk) nem jelenti a köztük levő kapcsolatok és piaci alkuerő szimmetrikusságát. A nagy kereskedelmi láncok alkuerőjét a fentiekén túl is növeli, hogy a feldolgozóknál magas az állandó költségek aránya, ami veszteséges árak elfogadását is kikényszerítheti rövid távon, továbbá hogyha nagy kapacitásfeleslegekkel rendelkeznek, vagy ha túlságosan is egysíkú és alacsony feldolgozottságú termékskálát kínálnak, stb.

A vertikum szereplői közötti piaci versenyben meghatározó jelentőségű az is, hogy az árak mellett melyik szereplő képes egyéb versenykorlátozó lehetőségek és eszközök bevetésére, és ezeken keresztül piaci helyzetének erősítésére. Az ágazatban ezért (is) nagy jelentőségre tett szert az utóbbi években a márkanevek használata, a reklám-megjelenés erősödése, a piacszegmentáció fokozása, a feldolgozottsági fok növelése, a csomagolás praktikusságának és tetszetősségének javítása.

A vertikum alkupozícióinak, a szereplők közötti piaci koordinációnak az aszimmetrikus jellege mindenesetre azt mutatja, hogy a legerősebb (legkedvezőbb) helyzetben a kereskedelmi hálózatok (üzletláncok) vannak, őket a komoly tőkeerővel, horizontális és

vertikális kapcsolati rendszerrel bíró nagytermelők követik, majd a kisebb termelők következnek, és a sort a kiskereskedők zárják. A piaci koordináció szempontjából egy további probléma, hogy a szereplők között megkötött szerződések igen nagy részét a titkos megállapodások sora jellemzi, ami egyfelől a nyilvánosság teljes kizárását, másfelől a kívülálló érintettek számára homályos piaci információkat jelentenek.

A baromfivertikum egészét illetően elmondható, hogy a szereplők számát, a köztük levő szabályozottságot, a piackoordináció döntően ármechanizmushoz tartozó eszközeit tekintve formailag akár kompetitív piaci keretben működőnek is tekinthető, tartalmilag azonban a fentiek ezt erősen megkérdőjelezzik. Sőt, ki lehet jelteni, hogy a vertikumi lánc piaci kapcsolatrendszerében egyre erősebbek a monopolisztikus verseny jellemzői, amely csak fokozza annak igényét, hogy a kormányzat és egyéb makroszervezetek a piackoordináció szerves résztvevőjeként jelen legyenek.

A baromfivertikum szereplői közötti piaci kapcsolatok jellemzőit megkíséreltük leírni egy konkrét felmérés keretében készített információk alapján is. A következő fejezet ennek a felmérésnek a menetét és főbb megállapításait foglalja össze, amivel nem titkolt célunk elméleti fejtegetéseinknek, a szakemberek véleményének és tapasztalatainak verifikálása, és nem utolsósorban javaslataink alátámasztása.

## 6. REPRESENTATIV FELMÉRÉS A BAROMFIVERTIKUM VERTIKÁLIS KAPCSOLATAIRÓL

### 6.1. A felmérésben szereplő vállalatok működésének jellemzői

A baromfivertikum vállalati elemzésében a vizsgálatba vontak köre 40 vállalatra terjedt ki. Ezek 62,5 %-a volt alapanyag-termelő, 25%-uk feldolgozó, és 12,5%-uk forgalmazó vállalat. Ez utóbbiak kizárólag multinacionális vállalatok voltak.

A **vállalati méreteket** tekintve mind az alapanyag-termelők, mind a feldolgozók nagy része a **közepes méretkategóriában** helyezkedik el, a kicsinek mondhatók aránya nem érte el a 20%-ot. Ez a választás azt a törekvést fejezte ki, hogy a válaszokban döntően a piacorientált helyzetben levők véleménye tükröződjön vissza, és ne a kényszervállalkozói lét befolyásolja a válaszokat. A vállalati általános adatok szerint a baromfitermelők átlagos **foglalkoztatott létszáma** 58 fő volt, a feldolgozóknál ez 300 fő körül mozgott. A multinacionális kereskedelmi cégeknél ennek nagysága indifferens, de nyilvánvalóan több ezer főt tesz ki.

A vállalatok közepes méretét a **termelési adatok** nagysága is tükrözi. A baromfitermelők esetében 1998-ban a hizlalt állatlétszám átlagosan 90 ezer állat volt, a tojástermelés pedig 1,6 millió darab. A szórás a létszámnál 0,43, a tojásnál 0,26. A feldolgozó vállalatok átlagtermelése 8 500 tonna körül volt (0,62-es szórással), ami **jelentős méretbeli differenciáltságra** utal.

**Társasági forma szerint** a termelők 52%-a Kft., 28%-a szövetkezet, 8-8%-uk Rt. és egyéni vállalkozó, 4% pedig Bt. formában, míg a feldolgozók 60%-a Kft., 40%-a Rt. társasági formában működött.

**Tevékenységük megoszlását** mutatják az 5.táblázat adatai:



**5.táblázat :Tevékenységük és termelésük megoszlása baromfifajtánként, 1998**

	Baromfitermelők	baromfifeldolgozó k
tevékenységük megoszlása (%)		
broiler csirke	72,0	62,0
tojás / tyúk	36,0	0,0
pulyka / kacska	20,0	23,5
liba	12,0	14,5
értékesítés ill. termelés megoszlása		
broiler / tyúk / tojás	90,7	62,0
pulyka	4,0	11,0
liba	2,8	14,5
kacska	2,0	12,5

A termelővállalatok értékesítésének állatszámra vetített **baromfi-fajtánkénti** megoszlásában túlnyomó többségben volt a broiler-csirke (87,1%), ezt a pulyka (4,0%), a tyúk (3,6%), a liba (2,8%) és a kacska (2,0%) követte. A baromfifeldolgozóknál a termelt termékek alapanyag (baromfifajta) szerinti megoszlása 62,0%-ban csirke/tyúk, 14,5% liba, 12,5% kacska, és 11,0%-a pulyka .

A baromfitermelők **árbevétele** 1998-ban átlagosan 34,19 millió Ft volt, ebből 5,9 mill.Ft-os vállalati tiszta nyereség realizálódott., ami 17,2%-os árbevételarányos nyereséget jelent. A feldolgozóknál az átlagos termelési érték 2 352 mill. Ft. volt 1998-ban, 103 milliós tiszta nyereség mellett, ami a termelési értékre vetítve 4,4%-os nyereségtartalmat jelent.

A felmért vállalatok működését folyamatos **hitelfelvételi és -törlesztési tevékenység** jellemzi. A termelők átlagában ez mintegy évi 3,5 milliós felvételt jelentett 2,5 milliós visszafizetés mellett. Ugyanez a feldolgozóknál 185 mill.Ft., illetve 171 mill.Ft. volt 1998-ban. A termelés saját tőke aránya a termelői körben 78%-os (feldolgozóknál 63%), forgótőke-hitele 32% (24%), beruházási hitele 15% (26%) volt.

A **kapacitások kihasználása** a baromfitermelésben átlagosan 80% körüli volt 1998-ban, ami az előző évhez képest néhány %-os kihasználtság növekedést jelentett, ami 1999 első félévében ismét 75% alá csökkent. A feldolgozók kapacitáskihasználtsága hasonló ingadozásokat mutat, 83,5%-ról (1998) 75% körüli értékre csökkent (1999/I.).

A vállalati kör tevékenységének feltételeit a **termelés technikai háttérének** vizsgálatára is kiterjesztettem. (6.táblázat) Ennek keretében néztem a vállalatok **tőkejavainak életkor szerinti megoszlását**, valamint beruházásaik célok szerinti megoszlását. (7.táblázat)

**6.táblázat: A vállalatok tőkejavainak életkor szerinti megoszlása (%)**

	baromfitermelők			baromfifeldolgozók		
	>30 év	10-30 év	<10 év	>30 év	10-30 év	<10 év
épületek	40,0	30,0	30,0	30,5	14,5	55,0

gépek-berendezések	12,0	24,0	64,0	0,0	26,0	74,0
egyéb infrastruktúra	65,0	15,0	20,0	35,0	21,0	44,0

**7.táblázat: A vállalati beruházások célok szerinti megoszlása 1996-1999. (%)**

	baromfitermelők	baromfifeldolgozók
földterület és épületbővítés	12,0	0,0
gépbővítés és korszerűsítés	38,0	50,0
infrastruktúra fejlesztés	16,0	20,0
értékesítés fejlesztés	24,0	
állatállomány bővítés	10,0	
termeltetés-fejlesztés	0,0	30,0

A baromfitermelői körben használt épületek 40%-a bizonyult 30 évnél idősebbnek (feldolgozóknál ez 30,5%), míg a gépek és egyéb eszközök tekintetében 12,0% (0 %), más infrastruktúra esetében pedig 65% (35%). 10 év alatti a baromfitermelői kör épületeinek 30%-a (55,0%), a gépi és egyéb eszközeiknek 64%-a (74%). Mindezek az adatok arra utalnak, hogy viszonylag új gépi felszereltséggel (technológiai berendezésekkel), de meglehetősen öreg épület és infrastrukturális feltételek között folyik a termelés. A feldolgozó tevékenység eszközeinek életkora lényegesen jobb, sőt akár jónak is mondható a felmért vállalati körben. Fentieket támasztják alá a **vállalati beruházások célok szerinti megoszlása** a '90-es években. A baromfitermelőknél az évtized első felében (1990-1995) még a beruházások 42%-a a földterület és az épületek bővítését célozta, ami a következő 4 évben

12%-ra csökkent, miközben az infrastruktúra 26%, a gépi beruházások csak 20%-al részesedtek. 1996 után meghatározó lesz a gépi beruházások aránya (38%), ezt az értékesítés-fejlesztés(24%), az infrastruktúra (16%), és az épületek (12%) követik. Az állatállomány bővítése az évtized első felében egyáltalán nem szerepelt beruházási célként, később (négy év átlagában) aránya elérte a 10%-ot. Ezen belül azonban évről-évre igen **nagy ingadozások** voltak e téren, amelyek nyilvánvalóan mind a piaci helyzetek, mind a szabályozók és támogatások, mind az ezek által meghatározott jövedelmezőségi viszonyok ingadozásaira utalnak.

A baromfifeldolgozók esetében csak az évtized második felének beruházás-megoszlására vannak adataink, amelyek szerint a döntően gépi beruházásokat jelentő daraboló-csomagoló technológia fejlesztése szerepel az első helyen 50%-al, ezt követi a termeltetés-fejlesztés (30%) és a továbbfeldolgozás fejlesztése (20%). Összességében ezen területek beruházásainak mintegy 2/3-a gépi eszközökben jelent meg, és a vállalatok részéről egy igen jelentős **korszerűsödési igényt** jelenít meg. A felmért feldolgozók esetében a beruházások súlyozott átlaga az utóbbi öt évben mintegy 65 mill. Ft./ év volt. A súlyozott átlag mögött az átlagosnál nagyobb feldolgozóknak kb.40%-al nagyobb beruházási számai vannak, ami természetesen az egyszerű számtani átlagot (52 mill.) megemeli.

**A felmért vállalati kör súlya** a magyar baromfivertikum egészében nyilvánvalóan lényegesen kisebb a baromfitermelői oldalon (kb. 1%), mint a feldolgozók esetében (a termelésben részesedésük kb. 35%, a hazai piacból pedig 40% körülinek mondható).

A felmért baromfifeldolgozók termelésének **feldolgozottsági szintje** 1998-ban azt mutatta, hogy meghatározó arányú a nyershús (egész és darabolt áru) aránya a termelésben (82,7%), az elsődlegesen feldolgozott termékarány mindössze 8,0%, a magasabb



feldolgozottságú (konyhakész) termékek aránya is csak 9,3%. Ez nem túlságosan kedvező az ágazat hozzáadott érték termelése, illetve ez irányú lehetőségei kihasználása szempontjából.

## 6.2. A felmérésben szereplő vállalatok külső kapcsolati rendszereinek jellemzői

### 6.2.1. Az inputkapcsolatok

A baromfitermelők inputkapcsolatainak feltérképezésénél egyfelől vizsgáltam a termeléshez szükséges **forgóeszközök** (állat, takarmány, gyógyszer, egyéb..) **beszerzésének piaci feltételeit**, másfelől ezen inputbeszerzések kialakította **vertikális kapcsolatok jellemzőit**.(8. táblázat)

8. táblázat : Az inputok beszerzésének iránya és szervezettsége (%)

a nyersanyagforrás iránya	baromfitermelők		baromfifeldolgozók
	állatok	takarmány	
saját termelés	12,0	24,0	16,9
magántermelők	16,0	42,0	65,2
szövetkezeti termelők	72,0	15,0	13,5
feldolgozók		0,0	0,0
egyéb		19,0	4,4
<b>az input... egyénileg szervezett</b>	14,0		15,0
kollektíven szervezett	25,0		22,0

vertikumban szervezett	61,0	63,0
------------------------	------	------

A termelők által beszerzett állatok (tenyészállat, tojás, növedékállat) meghatározó részét külső integrátor biztosítja (72%), 16%-a a szabad piacról származik, és 12%-a saját termelés. Az integrátor által biztosított rész 80%-ában feldolgozói integrációs kapcsolatot jelent (ahol az integrátor egy külső feldolgozó vállalat), míg 20%-ban más termelő az integrátor. Az itt említett alapanyagok beszerzésének szervezettségét vizsgálva azt tapasztaljuk, hogy a 72%-ban vertikumban történő beszerzés-szervezés mellett az egyéb csatornák esetében is meghatározó a kollektíven szervezett állat-alapanyag beszerzés.

Ha nem is ilyen mértékben, de a takarmány beszerzése terén is elmondható, hogy mind az integrátori szerepkör, mind a beszerzések kollektív jellege meghatározó arányú. Természetesnek mondható különbség ugyanakkor, hogy a takarmányok tekintetében nagyobb a saját termelés aránya (24%), míg a külső integrátor szerepe kisebb (60%). A beszerzés szervezettségét tekintve 54% a vertikumban, 32% a kollektíven, és 14% az egyénileg szervezett beszerzések aránya.

Az egyéb forgóeszközök (gyógyszer, energia, víz... és a munkaerő) a gyógyszer kivételével teljesen önálló beszerzésűek, azaz nem köti a piaci beszerzést semmilyen külső vertikális kapcsolat.

Vizsgáltam ezen inputtényezők **minőségének, árának** és hozzájárásuk nehézségének megítélését is. A minőségre vonatkozóan szignifikáns különbség volt tapasztalható az állati alapanyag javára a takarmánnyal szemben. Az előzőt 68%-ban egyenletesen jónak és 24 %-ban általában megfelelőnek tartották, utóbbit csak 44%-ban egyenletesen jónak, 26%-ban általában megfelelőnek, és 30%-ban gyakran nem megfelelőnek. Az árral szembeni kifogásuk is összefügg az előzőekkel . A takarmányok árát általában

is magasnak tartja 52%-uk, a minőségéhez képest tartja magasnak 28%-uk, és csak 20 % érzi az árat arányosnak a minőségével. Ez a vélemény minden bizonnyal azt a függési helyzetet is tükrözi, amelyet az alapanyag-termelőknek kell elszenvednie különösen a takarmányok vonatkozásában, miután a baromfitermelésben a költségek 60-70%-a innen származik. Hozzájárul ehhez az is, hogy a takarmánynak csak mintegy 1/4-ét adja a saját termelés, ahol egy quasi-integrációs belső ár érvényesülhetne, ami nagy valószínűséggel kedvezőbb lenne, mint egy külső ár. A többségnek ez az előny még külső integrátor esetén sem biztosított automatikusan, de legalábbis nincs nagy meglepedettség e téren.

Az ár- és minőségi vélemények mellett rákérdeztem a két legfontosabb input (az állat és a takarmány) beszerzésének esetleges **piaci nehézségeire** is. Ebben is a tenyészállat biztosítása kapott némi előnyt a takarmányokkal szemben, amennyiben az előzőnél 86%-ban könnyűnek (problémamentesnek) tartják a beszerzést, míg az utóbbiban ez 78%.

A feldolgozók részéről megnyilvánuló, és az inputokra (itt: élőállatra) vonatkozó vélemény mind a minőség, mind az árak vonatkozásában hasonló mértékben kritikus (erre az együttműködési kapcsolatoknál még visszatérek) annak ellenére, hogy mindazok a feldolgozók, akik egyben integrátori szerepet is betöltenek, egyedül a baromfinevelésre-hizlalásra vannak százszázalékos befolyással. Ez pedig mind a minőségre, mind az árakra való ráhatásukat dominánssá teszi. A baromfifeldolgozók inputkapcsolataiban egyébként az élőállat-alapanyag mint nyersanyagforrás beszerzési iránya meghatározó jelleggel a magántermelői kör (65,2%), ezt a saját termelés (16,9%) , a szövetkezeti termelők (13,5%) és az egyéb források követik (4,4%).

Ugyancsak a feldolgozó vállalatoknál vizsgáltam az **élőállat - beszállítói körhöz fűződő kapcsolat néhány további jellemzőjét**. A felmért vállalatok beszállítóinak nagyság szerinti megoszlásában viszonylagos kiegyensúlyozottság mutatkozott:

a nagy termelők 37,5%, a közepes termelők 33,5%, a kistermelők 29,5%-os arányt képviseltek, miközben a beszállítók átlagos száma 81 volt (igen nagy szórás mellett). A feldolgozók vertikális kapcsolatának jellege beszállítóikkal 70%-ban csak termeltetési jellegű, 10%-ban csak kereskedelmi jellegű, míg 20%-ban mindkettő.

Ott, ahol a beszállítói kapcsolat integrátori jellegűnek is mondható, az integrátor 90%-ban a feldolgozó vállalat, és csak 10%-ban a baromfitermelő. A feldolgozók erős integráló szerepét és hajlandóságát alátámasztja tulajdoni részvételük is más vállalatokban. A felmért körben ez a tulajdoni részvétel mintegy 40%-uknál biztosított, és ez szinte kizárólagosan baromfitermelő vállalatok (rész)tulajdonlását jelenti.

Egyáltalán nem nyilvánul meg ugyanakkor hasonló integrálódási - együttműködési kedv a baromfitermelők részéről. Igaz ugyan, hogy mintegy 60%-uk kapcsolódik valamilyen együttműködéshez, ezek 3/4-e pusztán résztvevőként teszi ezt, és csak 15%-uk van bonyolítói, 12%-uk tulajdonosi szerepben. A baromfitermelők részéről a külső cégekkel kialakított együttműködés iránya 72%-ban a feldolgozó tevékenységre irányul.

### **6.2.2. Az outputkapcsolatok**

A **piaci értékesítés irányultságát** tekintve természetes különbségnek mondható, hogy a termelői kör 100%-ban a hazai piacra termel, miközben a feldolgozók termelésének piaci iránya csak 60%-ban a hazai piac, 40%-a az exportpiacokat célozza meg. (9.táblázat) 1997-1998 viszonylatában néhány százalékos arányban csökkent az exportpiaci arány, ami mögött az egész baromfipiacot is jellemző külpiaci feltételromlás húzódott meg.

### **9. táblázat : Az outputkapcsolatok néhány jellemzője**

	baromfitermelők	baromfifeldolgozó k	keresked.
értékesítés iránya: hazai piac	100,0	74,1	
exportpiac	0,0	25,9	
szerződéses kapcsolatok aránya	76,0	94,0	
szerződések időtartama: rövidtáv	74,0	58,0	37,0
hosszútáv	26,0	63,0	63,0

Az **értékesítési csatornák** szerinti megoszlást tekintve a baromfitermelőknél közvetlen piaci csatornába kerül a termelés 26%-a (ennek 1/4-e saját üzletbe, 3/4-e a kereskedelembe), míg 74%-a külső feldolgozókhöz. Saját feldolgozás a felmért körben nem fordult elő.

A feldolgozóknál az összes értékesítésből 71,6% a belföldi kereskedelem, 25,9% a külföldre irányuló kereskedelem, és 2,5% a saját bolthálózat aránya. A vállalati közvetlen export az értékesítés mintegy 1/3-át teszi ki, míg a belföldi piacon a multinacionális áruházláncok aránya az összes értékesítésben 14,7%.

A baromfitermelői körben a termékértékesítés 76%-ban valamilyen **szerződéses kapcsolaton alapul**, és a termékek csak 24%-a értékesül szabadon. Mindemellett még integrációs kapcsolat is húzódik meg a termékértékesítés 60%-a mögött, míg mintegy 20%-ban jelennek meg az értékesítő szövetkezetek.

Azoknál a termelőknél, akiknél az értékesítés szerződések keretében történik, a **szerződések érvényességi idejük szerint 74%-ban rövidtávú** (egy éves vagy rövidebb), és csak 26%-nál hosszú távú (több éves) **szerződések**. Az integrációs kapcsolatban történő értékesítések esetében a baromfitermelők mindössze 20%-a vesz részt tulajdonosként is az integrációban, azaz **80%-ban** számukra az integrációs kapcsolat csak külső integrátort jelent, és **nem jelent tulajdonosi közösséget**.

A feldolgozók esetében a szerződéses kapcsolatoknak mind a beszállítói, mind az értékesítési oldalon nagyobb jelentősége, mint a baromfitermelőknél, amit az is mutat, hogy a vállalatközi kapcsolatok mindkét irányban több mint 90%-ban szerződéseken alapulnak. Ezen szerződések időtartamukat tekintve az alapanyagtermelők irányában nagyobb részben rövidtávúak (58%), kisebb részben hosszú távúak (42%). A kereskedelem csatornái felé ugyanakkor egyre inkább meghatározó lesz a hosszútávú szerződés (63%).

Összességében tehát azt tapasztaljuk, hogy a vertikális kapcsolatrendszer **minél "magasabb" szintéről van szó, annál inkább jellemző lesz a felek között az együttműködés szerződéses formája, és annál nagyobb arányban fordulnak elő a szerződések több évre szóló formái is.**

### **6.3. A felmérésben szereplő vállalatok együttműködési-integrációs kapcsolatainak jellemzői**

Mint a korábbi együttműködésre vonatkozó adatok mutatják, a baromfitermelői és baromfifeldolgozói vállalati kör nagyobbik része rendszeres munkamegosztási-együttműködési kapcsolatban van a vertikum másik szintjén levő vállalatokkal. Ezeknek a kapcsolatoknak a **jellege és tartóssága** azonban lényegesen eltérő a termelő és a feldolgozó szempontjából. Amíg a

**baromfitermelői** oldalon az alapanyag (input) biztosítására irányuló kapcsolatrendszerben (a saját termelés arányát is figyelembe véve) még nem domináns a vertikumban történő (integrátoron keresztül) és a kollektív jellegű piaci beszerzés, azaz a "lefelé irányuló" vertikális kapcsolatokban a szabad piaci mozgás még mintegy 30 - 35%-os, addig a "felfelé irányuló" kapcsolatok a szerződések hálóján, valamint a tulajdoni és nem tulajdoni integrációs kapcsolatokon keresztül a piaci mozgásszabadság lehetőségét 10-20% közé csökkentik.

Még erőteljesebb a **baromfifeldolgozók** kétirányú kapcsolatrendszerében a külső piaci kötöttségek mértéke, amelyek dominánsan a szerződéses kapcsolatokban merülnek ki, de a "lefelé irányuló" kapcsolatokban jelentkező integráló szerep (integrátor-funkció) a termelőkhöz képest nagyobb mértékben hoz létre tulajdonosi közösségeket is. Ezt mutatják azok az adatok, amelyek a külső kapcsolatokban, azaz más vertikumi szintekben elért tulajdoni részvétel arányát mutatják. E szerint az alapanyag-termelők kb. 20%-ának van tulajdonosi részesedése más vállalatban (nagy részben nem meghatározó arányban), míg a feldolgozó vállalatok kb. 40%-ánál mondható el ugyanez. Ezek a tulajdoni részvételre utaló arányok azonban nem jelentik a baromfivertikumon belüli tulajdonok hasonló mértékű vertikális megoszlását. Miután a más vállalatban meglévő tulajdoni arány többségében 50% alatti, az ágazat egészében mérhető tulajdonosi összefonódás aránya a baromfitermelők részéről nem lehet 5-6%-nál nagyobb, mint ahogy a feldolgozó vállalatok vertikumra kiterjedő tulajdonlása sem haladhatja meg a 10-15%-ot.

Mindez arra utal, hogy a mai magyar baromfivertikumban egyáltalán nem jelentős tényező a közös tulajdonra épülő érdekközösség, azaz a tulajdonon alapuló integráció. A jelenlegi vertikális kapcsolatrendszer meghatározó integrációs ereje a kétoldalú szerződések rendszere, amelyek között is az egy évnél nem hosszabb időszakokra vonatkozóak vannak túlsúlyban.

A vertikum más szintjeivel kialakított kapcsolatok közül a továbbiakban azokra a kapcsolatokra koncentráltam, amelyekben (függetlenül attól, hogy az tulajdoni részvétellel jár vagy csak szerződéses kapcsolat) valamilyen integrációs jellegű egymásrautaltság valósul meg. Az ilyen típusú kapcsolatok esetén mindig feltételezhető egy "integrátor" és egy (vagy több) "integrált" szereplő, akik között a munkamegosztás elsősorban abban jelenik meg, hogy melyik végzi a vertikum rész céljait, összteljesítményét összehangoló-koordináló tevékenységeket, kié a végeredményt meghatározó folyamatok fölötti döntések joga, vagy melyiküké lesz az alapvetően végrehajtói szerep.

A **baromfitermelői kör** érthetően csak kis százaléka jelenik meg integrátori szerepben, és az is három tevékenységi körre szűkül: a baromfinevelésre-hizlálásra (50%), a tenyésztójás előállításra (25%) és a keltetésre (25%). Döntő hányaduk külső integrátorral működik együtt, amelynek tevékenysége különböző arányban terjed ki az egyes vertikumi fázisokra. Legnagyobb az integrátori szerepvállalás a technológia meghatározásában (76%) és az értékesítés irányában és ütemezésében (64%). Ennél kisebb a takarmány- (42%) és a tenyészállat biztosításában (36%), valamint a feldolgozás meghatározásában (32%).

Vizsgáltam ugyanakkor azt is, hogy a külső integrátor a termelők tevékenységének melyik elemére van meghatározó hatással (döntő szó). Általában jellemző volt, hogy a döntő szó tekintetében az integrátor akarata nagyobb mértékben érvényesül, mint amilyen mértékben szerepet vállal az egyes tevékenységekben. Így pl. a leginkább szigorúan meghatározott területnek az állategészségügyi követelmények betartását tartják (88%), ezt követi a fajta meghatározása és a felvásárlási ár megállapítása (82-82%), majd a takarmányforrás és minőség (44%). Némileg más arányokat kaptam a **feldolgozó vállalatok** részéről az ehhez



hasonló kérdésekre. Miután közülük lényegesen nagyobb az integrátori szerepkört játszó aránya, és elenyésző az integráltaké, a válaszok is az integrátori szerepekre vonatkoznak.

Arra a kérdésre, hogy mire terjed ki integrátori szerepük, a baromfinevelést/hizlalást 100%-ban nevezték meg, míg a feldolgozást 71%-uk, a tenyészállatokat és a keltetést 28-28%-uk, és a takarmánytermelést és az értékesítést 14-14%-uk. Integrátorként úgy ítélték meg, hogy döntő szavuk érvényesül a felvásárlási árra (100%-ban), a tartástechnológiára (85% -ban), az állategészségügyi követelmények betartására (71%-ban), a takarmányozásra (57%-ban), és legkevésbé a kereskedelmi csatornákra (29%-ban).

A vertikális integrációs kapcsolatok fokozódó érdekazonosságának jele az is, hogy a baromfifeldolgozók mint integrálók részéről teljes körű előfinanszírozás valósul meg az integráltak felé, amelynek átlagos aránya 60% körül mozog.

Választ kerestem arra a kérdésre is, hogy milyen motívumok játszottak leginkább szerepet a kialakult integrációs kapcsolatok létrejöttében. A hat felsorolt motivációt rangsorolniuk kellett, amiből az alábbi preferencia-sorrend alakult ki :

**10. táblázat : Az integrációs kapcsolatok motivációinak rangsorolása**

kapcsolati motivációk	a sorrend átlagszáma	
	baromfitermelők	baromfifeldolgozók
a pénzügyi stabilitás elérése	1,6	1,5
a veszteséges gazdálkodás megszűnése	2,2	2,8
központi szabályozókhoz alkalmazkodás	3,4	4,3

csoporthoz tartozó kiválások, önálló szervezetek	3,5	5,2
csődközeli helyzet megszüntetése	4,1	3,0
egyéni kiválások	5,1	4,8

A vertikum mindkét szintjén a motivációs rangsor első két helyén szerepel a pénzügyi stabilitás elérésének reménye és a veszteséges gazdálkodás megszüntetésére törekvés a szorosabb integrációs kapcsolatok révén. Miután a két megfogalmazás végül is hasonló törekvést tartalmaz, a valamiféle általános piaci stabilitás utáni vágy mindkét szinten erős motívumnak mondható. Ez a törekvés valamivel erősebb a baromfitermelői körben, amit az is erősít, hogy náluk a központi szabályozókhöz alkalmazkodás mint kapcsolódási motívum jelenik meg a harmadik helyen, ami ugyancsak a piaci stabilitás reményéhez kötődik.

Az egyéni és csoportos kiválások mindkét szinten a preferenciasor vége felé helyezkednek el, ami a '90-es évek elejéhez képest, amikor még az átalakulások, az önállósult szervezetek létrejötte szerepelt a motivációk élén, természetes módosulásnak tekinthető. Meg kell ugyanakkor jegyezni, hogy a jelenleg leginkább preferált integrációs motívációk a **kényszerkapcsolatok létrejöttének irányába mutatnak**, hiszen a veszteséges gazdálkodás és a csődközeli helyzet elkerülésének reménye is inkább integrációt fékező, mint integrációt stabilizáló hatású.

Vizsgáltam azt is, hogy a vertikum más szintjeivel kialakított **együttműködési kapcsolatok milyen korúak**. A baromfitermelői körben a kapcsolatok 24%-a nyúlik vissza a '80-as évek első felére, 32%-a a '80-as évek második felére, és 44%-a született a '90-es években. A feldolgozó vállalatok kapcsolatrendszerére érzékelhetően fiatalabb: csak 15%-a származik a '80-as évekből, 85%-a

a rendszerváltozás utáni évek termése. Mindezek az arányok az agrártermelői kör hosszabb távú és stabilabb kapcsolódását jelzik, ami mögött nagyobb mértékben tetten érhetők a korábbi kapcsolatok továbbélése.

Az integrációs szerveződések és együttműködési kapcsolatok korát vizsgáló egyik korábbi felmérésben (Kapronczai 1996) az agrártermelői körre vonatkozóan természetesen jóval erősebb múlthoz való kapcsolódás volt kimutatható. Akkor a vertikumi együttműködések és vállalatközi kapcsolatok 40%-a még a '70-es évekből származott, és mindössze 28%-a a rendszerváltozás utánról. Mindez arra utal, hogy az utóbbi tíz évnek ugyan alapvető jellemzője volt a korábbi vertikális (és horizontális) kapcsolatok szétbomlása, de - legalábbis a baromfitermelői körben - nem szakadt meg minden korábbi kapcsolat, sőt igen jelentős mértékű azok továbbélése, fennmaradása.

Jellemző különbség mutatkozott a korábbi (1995-ös) és a jelenlegi felmérés között az integrációs kapcsolatban résztvevők **kapacitásfejlesztési tevékenységében**. 1990-1995 között az agrárvertikum egészére vonatkozóan a válaszadók mindössze 21%-a jelzett kapacitásbővítést, 46% szintentartást, 33% kapacitáscsökkentést. A kapacitást bővítők körében igen nagy arányban jelölték meg a földterület bővítését (36%), bár a gépi beruházások még ezt is megelőzték (40%). Kis arányú volt viszont az állatállomány bővítési szándék (7%) és az épület-beruházás (8%). 1997-1999 között a baromfitermelőknél a kapacitást bővítők aránya 28% volt (a kapacitáscsökkentőké 40%), amin belül az állatállomány és épületbővítés aránya hasonlóan alacsony volt (együtt 20% körüli), viszont ebben a körben a földterület bővítés szinte teljesen megszűnt, ami egyfelől a baromfitermelők földtől való viszonylagos függetlenségét mutatja, másfelől a termelés feltételrendszerének stabilizálódását.

A baromfifeldolgozóknál valamivel nagyobb arányban végeztek kapacitásbővítést (35%), amelynek 25%-a irányult az állatállományra (!) és 60%-a gépekre, de ugyanilyen arányban történt a kapacitások csökkentése is (35%).

A kapott adatok annyiban meglepőek, hogy a baromfiágazat jelenlegi helyzetében nagyobb arányban lenne várható a kapacitáscsökkentés, illetve **nem látszik reálisnak a kapacitásbővítések ilyen aránya**. Tudva azt, hogy a felmért vállalati kör nem tükrözi az egész ágazat kapacitásváltozását, az mégis kiolvasható az adatokból, hogy a vertikum mindkét szintjén a piaci verseny kiéleződése, és a **differenciálódás erősödése jellemző**.

Megkértem a vállalatokat, hogy ítélik meg, mi jellemzi leginkább a vertikumban létező **integrátorok - integráltak kapcsolatait**. A felsorolt válaszlehetőségek közül több is választható volt. Az alábbi táblázat az előforduló válaszok gyakoriságát mutatja, benne az 1995-os felmérés sorrendet tükröző adatait is (Kapronczai 1996).

**11. táblázat : Az integrátorok - integráltak kapcsolatának megítélése**

a kapcsolat jellemzői	sorrend	említési arány (%)	
		agrártermelők 1995	baromfitermelők 1999
az integrátori kapcsolat piaci alapokon szerveződik	1.	84,0	82,5
kiegyenlítettebb az erőviszony (érdekviszony) közöttük	2.	52,0	67,5
az integrátor választása erősíti a termelő alkupozícióját	3.	48,0	38,0
csökkent a bizalom az integrátorral	4.	20,0	0,0

szemben			
az integrátor monopolhelyzetben van és ezzel visszaél	5.	24,0	0,0

Az általánosabb agrártermelői kör néhány évvel korábbi véleményéhez képest a baromfivertikum szereplőinek lényegében hasonló megítélésével találkozhatunk. Feltűnő azonban, hogy az integrációs viszony minél negatívabb megállapítást tartalmaz az integrátorra nézve, az érintett baromfifeldolgozók választása teljes egyet nem értésüket tükrözi, míg a termelőknél 1/4-1/5 arányban e negatívumokat is jellemzőnek tartják.

Miután az integrátori funkciót döntően ők töltik be, ez a véleménykülönbség nem meglepő. Természetesnek mondható az is, hogy a feldolgozók a vertikum két szintje közötti erő- és érdekviszonyokat pozitívabbnak ítélik, mint a baromfitermelők. Az viszont mindenképp pozitívum e vélekedésekben, hogy a termelők ilyen mértékben jellemzőnek érzik az integrátor-választás lehetőségét, mint alkupozíciójuk erősítésének lehetőségét. Érthető, hogy a "másik oldal" ezt kevésbé tekinti jellemzőnek. Lehet, hogy csak megszokásból vagy divatból, de nagyon egységesek voltak a válaszok az integrációs kapcsolatok piaci alapú szerveződéséről. Az is elképzelhető persze, hogy azért van ez a válaszlehetőség az első helyen, mert a mai piacszervezési modellből a központi szándék és tevékenység hiányzik.

Arra a kérdésre, hogy véleményük szerint **kinek előnyösebb az integrációs kapcsolat**, az alábbi válaszmegoszlásokat kaptam (%):

**12. táblázat : Az integrációs kapcsolatok előnyeinek megítélése**

	1995-ös felmérés	baromfitermelők	baromfifeldolgozók
az alapanyag-termelőnek	13,0	18,0	15,0
a feldolgozó- integrátornak	13,0	22,0	20,0
kölcsönösen előnyös	74,0	60,0	65,0

Bár lényeges aránybeli differencia nincs sem a korábbi felmérés, sem a vertikumi szintek között, de különösen a baromfitermelők lényegesen szkeptikusabbak a kölcsönös előnyök tekintetében, mint néhány évvel korábban az agrártermelők, továbbá az integrátor előnyét is jobban kihangsúlyozzák.

Az előző kérdéssel összefüggően kérdeztem rá az **integrációs tevékenységek általános megítélésére**. Ezzel kapcsolatban a válaszok megoszlása a következő volt (%):

### 13. táblázat : Az integrációs kapcsolatok fontosságának megítélése

	1995-ös felmérés	baromfitermelők	baromfifeldolgozók
ma nagyobb a jelentősége	49,0	40,0	53,0
korábban nagyobb volt	38,0	28,0	12,0
ma ugyanolyan jelentős	13,0	32,0	35,0

Itt is érzékelhető a baromfitermelői oldal némi nosztalgiája a mult kapcsolati rendszereinek elvesztése miatt, bár a korábbi felmérés adatához képest pozitív az elmozdulás. A feldolgozók esetében ez lényegesen kisebb súllyal nyilvánul meg, és - miután nagyrészt integrátorok - természetes, hogy az ilyen kapcsolatok mai fontosságát hangsúlyozzák.

Véleményt kértem továbbá az együttműködési, integrációs kapcsolataikban előforduló **viták és konfliktusok gyakoriságáról és kezelhetőségéről**. A kapott válaszok megoszlása (%):

**14.táblázat : Az együttműködési kapcsolatok konfliktusainak gyakorisága és tartóssága**

	1995-ös felmérés	baromfiterm	feldolgozó k
gyakoriak és hosszan fennmaradók	17,0	8,0	0,0
gyakoriak,de folyamatosan megoldódnak	65,0	64,0	48,0
ritkák, de súlyosak	0,0	12,0	15,0
ritkák és rövid távon feloldhatók	13,0	16,0	37,0
nincsenek	5,0	0,0	0,0

A tendenciák elég világosan kirajzolódnak : a néhány évvel korábbi átlaghoz képest a baromfivertikum szereplői kisebb konfliktusszinteket érzékelnek, ugyanakkor a termelők részéről jellemzően nagyobb arányban szerepelnek a súlyosabb konfliktushelyzetek, mint a feldolgozók részéről. Nincs ugyanakkor nagy különbség a konfliktusok feloldása, illetve megoldódása tekintetében, tehát túlnyomó részben a problémákat folyamatosan vagy rövid távon kezelhetőnek és megszüntethetőnek tartják.

A keletkező **konfliktusok okaira** rákérdezve több olyan okot soroltam fel, amelyek a leginkább tipikusnak mondhatók egy vertikális kapcsolatrendszerben. Ezek közül az egyes okok választásának gyakoriságát mértem, ami akkor lehetett 1,0 , ha

minden válaszadó megjelölte. A korábbi felmérésben csak az okok gyakoriságának sorrendisége szerepelt. A konfliktusok gyakorisági sorrendje az alábbiak szerint alakult:

**15. táblázat: Az együttműködési kapcsolatok konfliktusainak okai**

a konfliktusok okai	1995-ös felmérés	baromfitermelők	feldolgozók
az árakkal kapcsolatosak	(1)	0,76 (2)	0,70 (1)
a minőséggel kapcsolatosak	(2)	0,84 (1)	0,70 (1)
a felvásárlással és ütemezéssel k.	(3)	0,34 (5)	0,30 (5)
a szerződés betartásával kapcs.	(4)	0,60 (3)	0,65 (3)
az elszámolással kapcsolatosak	(5)	0,40 (4)	0,38 (4)
egyebekkel kapcsolatosak	(6)	0,24 (6)	0,20 (6)

Az agrártermelők korábbi megítélésével szemben a baromfivertikum jelenlegi szereplőinél meghatározó módon előtérbe kerültek a szerződések betartásával összefüggő okok, és háttérbe szorultak a felvásárlással és annak ütemezésével kapcsolatosak. Stabilan vezető helyen szerepelnek viszont az ár és a minőség, mint a viták és nézeteltérések leggyakoribb forrásai. A vertikum két szintje között a gyakorisági sorrend teljesen megegyező (ezek szerint konfliktusaik okait hasonlóképpen ítélik meg), viszont a termelői szintnél mind az ár, mind a minőség megjelölése valamivel gyakoribb, ami valószínűleg az ezekbe való beleszólásuk kis mértékével is összefügg.



Ha az utóbbi két kérdés egyébként is összefüggő válaszait egymással összevetjük, illetve kombináljuk, nagy valószínűséggel kimondhatjuk tapasztalatként, hogy döntően az árak és a minőség, majd a szerződések betartása terén keletkezik rendszeres, gyakori vita a két vertikumi szint között, ugyanakkor ezek viszonylag gyorsan meg is oldódnak. Ez utóbbi azonban a konfliktusok természetéből adódó jellemző, és nem következik belőle a felek közötti nagy fokú megegyezési készség, vagy valamiféle piaci harmónia. Ez annál is inkább valószínű, mert (mint a számok mutatják) a viták és összeütközések elég nagy rendszerességgel visszatérnek.

Végezetül két olyan kérdésre kerestem a választ, amelyek **az ágazat általános helyzetének** különböző jellemzőkön keresztül történő megítélésére, illetve **a kormányzati gazdaságpolitikával szembeni elvárások** kifejezésére nyújtott lehetőséget.

Az első esetben az ágazatra vonatkozó jellemzőket egy 1-5-ig terjedő skálán minősítették, amiből képzett pontátlagok minél nagyobb értékeket mutatnak, annál kedvezőbb megítélést jelentenek. (16. táblázat )

**16. táblázat : A baromfiágazat különböző jellemzőinek megítélése**

az ágazat jellemzői	a minősítés pontátlaga	
	termelők	feldolgozók
az ágazat piacra jutási feltételei	2,4	2,7
a saját piacra jutási feltételei	2,8	3,2
a nyersanyag (input)-termelőkkel meglévő kapcsolat	3,2	4,2

a kereskedelmi csatornákkal meglévő kapcsolat	3,4	3,8
a feldolgozókkal meglévő kapcsolat	3,8	.....
a társtulajdonosokkal meglévő kapcsolat	4,2	4,0
az ágazat állategészségügyi színvonala	3,9	3,8
az ágazat műszaki-technikai színvonala	3,2	4,2

A piaci feltételek megítélése valamivel rosszabb a baromfitermelőknél, mint a feldolgozóknál, ami több dologgal is magyarázható. Egyfelől valószínű, hogy a végső piactól való távolság fordított arányban hat annak megítélésére, hiszen mind az információk áttételei, mind az egyéb piaci hatások közvetettsége negatív kumulációt okoznak. Másfelől viszont mutathatja az egész termékpálya koordinációs mechanizmusainak problémáit is, amennyiben ezt általában és leginkább az alapanyag-termelők sínylik meg. Ezek a tényezők játszhatnak szerepet a termelők alacsonyabb pontszámaiban a marketingcsatorna más résztvevőivel meglévő kapcsolataik minősítésében is.

A társtulajdonosokkal kialakult kapcsolat legjobb, és majdnem azonos minősítése mindenképp arra utal, hogy a vertikális együttműködés és koordináció olyan keretekben lehet megelégedéssel járó, ahol a közös érdek és felelősség leginkább megnyilvánulhat.

A gazdaságpolitikával szembeni elvárásokra vonatkozóan kérdés indirekt módon arra kért választ, hogy mely területen tartanának leginkább szükségesnek változtatásokat az ágazat helyzetének javításához. A felsorolt hét variációt fontossági sorrendbe állítva, az alábbi sorrend adódott:

**17.táblázat: A gazdaságpolitikai változtatások szükségességének sorrendje**

	a sorrend számértéke	
	termelők	feldolgozók
az ágazat sajátosságait figyelembe vevő <b>támogatási rendszer</b>	(1)	(3)
a jövedelembiztonságot garantáló komplex <b>szabályozó rendszer</b>	(2)	(1)
az agrobusiness sajátosságaihoz igazodó <b>hitelezési rendszer</b>	(3)	(4)
sokszínű, piackonform <b>szövetkezeti rendszer</b> támogatása	(4)	(5)
kiszámítható és versenysemleges <b>agrárpiaci rendtartás</b>	(5)	(2)
az agrobusiness sajátosságait figyelembe vevő <b>adórendszer</b>	(6)	(6)
az agrártermelők biztonságát segítő <b>érdekképviseleti rendszer</b>	(7)	(7)

Nem tűnik túlságosan meglepőnek, hogy mind a központi támogatási rendszer, mind a szélesebb szabályozó rendszer mindkét vertikumi szinten dobogós helyen van, bár furcsállni is lehet, hogy a feldolgozók számára a támogatási rendszer változtatása kevésbé preferált. A hitelezési rendszer és a szövetkezeti rendszer segítése is érthetően került jobb helyre a termelőknél, mint a feldolgozóknál. Egyedül az agrárpiaci rendtartás megítélése közötti nagy különbség szorulhat további magyarázatra, amire kézenfekvő válasz, hogy ennél is érvényesül a fogyasztói piac "gravitációja": minél távolabb vannak tőle, annál kisebb lesz a hatása. Különösen akkor, ha a vertikális koordináció mechanizmusa nem működik hatékonyan.

#### 6.4. A felmérés összefoglaló megállapításai

- A felmérésbe bevont vállalati kör általános jellemzője volt az átlagos "medium-size" nagyság, amely a baromfitermelőknél 90 000 db-os, a feldolgozóknál 8 500 tonna/év hústermelést jelentett. Úgy gondoltam, hogy ezek a középmeretek, és a közöttük kialakuló vertikális kapcsolatrendszer egyfelől jobban kifejezik a kívánatos és hatékony(abb) méretgazdaságossági kritériumokat, másfelől ezek a minimum-méretetek lehetnek olyanok, amelyek mind egymással, mind a nagy kereskedelmi láncokkal leginkább képesek érdekeik esélyel történő képviselésére.

Annak, hogy az élelmiszerlánc végén szereplő disztribútorok csak multinacionális, illetve kiskereskedelmi hálózatok voltak az volt az oka, hogy a vertikum egészében a koncentráltóság "felfelé" növekedését kívántam lekövetni, ami ugyancsak jellemzi minden fejlett ország baromfivertikumát, és általában is az élelmiszerláncokat.

- A baromfitermelői és a -feldolgozói kör is nagyjából azokban a fajta-arányokban termelt, amely az ország egész baromfivertikumát is jellemzi, azaz meghatározó részben a broiler-csirke dominált. A baromfitermelői oldalon a felmérés viszonylag jelentős szakosodási mértékkel találkozott, tehát a két- vagy több baromfifajta egyidejű tartása kevésbé jellemző, vagyis mintegy 65-70%-ban egy fajtára szakosodás történik.
- A baromfitermelői és a -feldolgozói oldalon is 1998-ban az **átlagos vállalati jövedelmezőség** (nyereségesség) meghaladta az országos átlagot, de a folyamatos működés általános jellemzője még e mellett is az állandó hitelfelvétel és hiteltörlesztés, ami a képződő nyereségek nagy részét (több esetben egészét) elviszi. A hitelek túlzott szerepe a vertikum mindkét szintjének működésében az ágazat ingadozó piaci helyzetére utal, ami mind a végső piac drasztikus változásaival (pl. a keleti piacok

1998 végi csökkenése), mind az input - output árak közötti rés kedvezőtlen és kiszámíthatatlan mozgásával, mind az ágazati koordinációs és szabályozási mechanizmusok erőtlenségével és kapkodó jellegével magyarázható.

- Az ágazat évek óta tartó labilis helyzete, a felmérésben is tapasztalt túltermelés és kapacitásfölösleg ugyanakkor nem tükröződött markánsan a **vállalatok fejlesztési céljaiban**. Várható lett volna ilyen helyzetben, hogy a beruházások lényegesen visszaesnek, a korszerűsítési törekvéseket felváltja a kapacitások leépítésére törekvés, a tevékenység átstrukturálódása vagy megszüntetése. A felmért körben ezzel szemben igen élénk korszerűsítési (a technológiákra és a marketing-struktúrára vonatkozó) szándékok voltak tapasztalhatók. Ez önmagában még jó is lehetne, amennyiben az infrastrukturális és technikai hátrányok felszámolását, és nem a kapacitásbővítést eredményezik. Meg kell azonban jegyezni, hogy a súlyosbodó piaci helyzet hatására az 1999. évben már jelentkeztek a visszafogás jegyei, ami azonban nem volt általános és elégséges az ágazati túltermelés felszámolására. Úgy tűnik, hogy az ágazat szereplőinek nagy része nem vette komolyan a piaci feltételrendszer megváltozását, illetve a koordinációs mechanizmus gyengének mutatkozott a korrekció kiváltására, így a felmérést követően igen súlyos helyzet állt elő a vertikum egészében.
- A vállalatok közötti vertikális koordinációs mechanizmusok két irányban jelennek meg: **az inputkapcsolatok és az outputkapcsolatok** terén. A külön-külön is vizsgált kapcsolatok fentiek ellenére az utóbbi években mindkét (mindhárom) vertikumi szint között viszonylag jól szervezett, rendszeres és széleskörű koordinációs kapcsolatokat mutatnak. A marketingkapcsolatok többsége szervezett formában működik, és ezen belül is meghatározó a vertikumi szintek közötti valamilyen szintű kollektív szervezettség, amely főként a legfontosabb inputok (a food chain) mentén jelentős.

- A **baromfitermelők inputbeszerzéseit** - bár inputonként eltérő mértékben - általában jobban jellemzi a piaci kiszolgáltatottság, a piaci partnerektől való függés, mint a baromfifeldolgozókat (ahol a termelők jelentik az input-oldalt). Ez a helyzet nem az inputok mennyiségével, hanem árával és minőségével van összefüggésben, amelyek alapvető meghatározói az output minőségének és jövedelmezőségének. Különösen feszítőnek és indokolatlannak tartották az inputokon belül is a takarmányok drágaságát (amely a termelés költségeinek nagy részét teszi ki), és aminek érvényesítése a feldolgozó vertikum felé évek óta nem, vagy csak olyan fáziskéséssel lehetséges, ami állandó létbizonytalanságot eredményez.
- A **baromfitermelők outputkapcsolatait** (a felmért körben) kizárólag a hazai piachoz, döntően a baromfifeldolgozókhöz kapcsolódás jellemzi. Ezek igénylik leginkább a vertikális koordinációt, amelyek meghatározó formája a **szerződések rendszere**. Bár a baromfitermelői oldal szerződéses kapcsolati aránya valamivel alatta marad a baromfifeldolgozóknak és a kereskedelemnek (ami az utóbbiak nagyobb biztonságra törekvését is jelenti), a szerződéses koordináció az ágazati vertikum alapvető jellemzője.
- A **baromfifeldolgozói körben** az input- és outputkapcsolatok piaci koordinációjában ugyancsak a szerződéses formák dominálnak. Ezeknek a szerződéses kapcsolatoknak mindkét oldal felé nagyobb a jelentősége, mint a termelőknél, továbbá nem azonosak a szerződések jellemzői sem. A vertikum "felsőbb" szintjei felé haladva tapasztalható volt mind a szerződéses kapcsolatok "sűrűsödése", mind azok tartósságának (időtartamának) meghosszabbodása. Ezen túlmenően is, minél közelebb kerülünk a végső fogyasztói piachoz, annál jellemzőbb lesz a piaci koordinációs mechanizmusnak a fogyasztóhoz közelebb levő vertikumi szint általi vezéreltsége.

Ezek a végső piaci pozíciók meghatározóak a baromfifeldolgozók nagyobb mértékű **tulajdoni részvételére** is a vertikum más szintjeiben, de különösképpen a baromfitermelők integrátori funkciókon keresztül történő irányításában. A felmért körben ez az integrátori szerep igen erős (ennek megfelelően a baromfitermelők integráltsága is), miközben a tulajdoni közösségekben kifejezésre jutó vertikális integrációs szervezetek súlya ettől messze elmarad. Valamivel nagyobbra becsülhető a baromfifeldolgozók részéről megnyilvánuló tulajdonon keresztüli integráció a baromfitermelők oldaláról jelentkezőknél. Előzőek az ágazat "alattuk levő" vertikumaiban 10-15%-ban jelennek meg tulajdonilag is integrálóként, szemben az utóbbiak 5-6%-ával.

- A vertikumi szintek között domináns szerződéses kapcsolati rendszer keretében az integrátor szerepet betöltők szinte kizárólagos akarata érvényesül a baromfitermelést döntően befolyásoló területeken, így a felvásárlási ár és mennyiség, a tartástechnológia, az állategészségügyi követelmények betartása terén; kevésbé a fajta meghatározásában és a takarmány előírásában. Mindemellett a szoros integráló-koordináló mechanizmus és érdekközösség jele az előfinanszírozás igen nagy mértéke is a feldolgozók részéről.
- Az integratív jellegű **együttműködés motivációi** közül egyértelmű volt a pénzügyi stabilitás elérésének preferálása és a veszteséges gazdálkodás elkerülésének reménye, azaz végül is egy általános piaci stabilitás iránti vágy és törekvés. Ez utóbbi, és a valamivel hátrább rangsorolt "csődhelyzetet megszüntető" motívumok azonban inkább az integrációs jellegű együttműködések bizonytalanságait és instabilitását mutatják, hiszen ezek a motivációk bizonyos **kényszerkapcsolatok létrejöttére** utalnak.

- A vertikum szereplői között kialakult integrációs szerveződések és együttműködések a '90-es években folyamatos "fiatalodáson" mentek keresztül, ami különösen a baromfifeldolgozó körben jelentős mértékű. A termelők között ugyanakkor a ma működő kapcsolati rendszer nagyobb része (56%-a) még a rendszerváltás előtti időkben alakult ki, ami arra utal, hogy ebben a körben a vertikum többi résztvevőjéhez képest sokkal jelentősebb mértékű **a korábbi kapcsolatok továbbélése**.
- Az integrátorok-integráltak kapcsolatainak megítélésében jellemző volt, hogy minél negatívabb értékítéletet fogalmaztunk meg az integrátorra vonatkozóan, annál nagyobb differencia alakult ki az alapanyag-termelők és -feldolgozók között. Az előzőek ugyanis a negatív megállapításokat is jellemzőnek tartották, míg az integráló feldolgozók nem. Ugyancsak a termelők tartották inkább jellemzőnek a szabad integrátor-választás pozícióerősítő hatását, a feldolgozók kevésbé. Hasonlóképpen a termelői oldal volt az, amelyik szkeptikusabban ítélte meg az integrációs kapcsolatok kölcsönös előnyökét biztosító következményét (hatását), továbbá a múltbeli kapcsolati rendszerek felbomlását, elvesztését is.
- A vertikum szintjei közötti együttműködési kapcsolatok további jellemzője, hogy **vitákkal és konfliktusokkal** járnak. Ezek megítélése a baromfitermelők részéről valamivel negatívabb, ami elsősorban azok gyakoriságára, kevésbé súlyosságukra vonatkozik. Nem volt különbség ugyanakkor a konfliktusok kezelhetőségének, illetve megoldásának kérdésében : a nagy többség szerint ezek **folyamatosan és rövid távon megoldódnak**. Úgy gondolom azonban, hogy ebből még nem lehet a felek közötti piaci harmóniára vagy nagyfokú megegyezés-készségre következtetni, miután az élelmiszerlánc sajátosságainál fogva a szereplők közötti konfliktusokat az idő rövid távon magától is megoldja. A **konfliktusok okait** tekintve minden



szinten vezető helyen szerepelnek az **árak és a minőség**, és a korábbi évekkel szemben előtérbe kerültek **a szerződések be nem tartásával** kapcsolatos összeütközések is.

- A **baromfivertikum egészének megítélése** terén a baromfitermelők a legtöbb jellemző tekintetében valamivel negatívabb minősítést adtak, mint a vertikum más szereplői. Azt is mondhatjuk, hogy **a végső fogyasztói piactól való távolság fordított arányban áll az ágazat helyzetének pozitív megítélésével**. Ebben egyfelől szerepet játszhat a piaci információk lassú, áttételeken keresztül torzuló jellege, másfelől a termékpálya koordinációs mechanizmusának főként az alapanyag-termelőket sújtó problémái. Érdekes volt megfigyelni ugyanakkor, hogy a tulajdonostársakkal kialakult kapcsolatot (már ahol volt ilyen) a legjobbak között minősítették mindkét szinten, ami a vertikális koordináció leginkább közös érdeket és felelősséget hordozó formájának, a tulajdoni integrációnak relatíve jó megítélésére utal.

A továbbiakban összegzem azokat a megállapításaimat, amelyek a vertikális piaci koordináció, azon belül a vertikális integráció elméleti tárgyalásával, gyakorlati alkalmazásának lehetőségeivel, és annak egy konkrét ágazatban való megjelenésével kapcsolatosak. Ennek keretében megfogalmazom javaslataimat is, amelyek véleményem szerint feltételei nemcsak egy-egy vertikum, hanem az egész agribusiness távlati fejlődésének, nemzetközi versenyképessége javításának.

## 7. ÖSSZEFOGLALÓ MEGÁLLAPÍTÁSOK, KÖVETKEZTETÉSEK

1. A fejlett országok szakirodalmában egy-egy gazdasági ág(azat) vertikális munkamegosztási és technikai kapcsolatainak leírására a "marketing-csatornák"-nak nevezett struktúrát használják, amely az ágazat összes szereplője közötti piaci kapcsolatrendszert úgy értelmezi, mint ami az egyes vertikális lépcsőfokokat összekapcsoló piac harmonizálását végzi. Abból az általános hatékonysági követelményből kiindulva, miszerint egy piaci rendszernek az erőforrások optimális allokációját kellene megvalósítania, követelményként adódik, hogy **a piaci szereplők döntéseinek vertikálisan és horizontálisan is koordináltaknak kell lenniük**. A piaci koordináció, vagy leszűkítve a vertikális koordináció leggyakoribb értelmezése a különböző vertikális lépcsőfokok közötti harmónia megteremtésének eszközeit és módszereit foglalja magába. Ezek az eszközök és módszerek, mint a piaci koordináció mechanizmusa jelennek meg, és igen változatos jellemzőket mutatnak az egyes nemzetgazdasági területeken. Az ágazati sajátosságok mellett az, hogy egy vertikális piaci struktúrában a piaci szereplők hogyan döntenek, és hogy döntéseik eredményeként létrejön-e a "társadalmi jólét maximuma", igen sok további tényező függvénye. A dolgozatban ilyen, **a vertikális koordinációs mechanizmust befolyásoló és meghatározó tényezőket** vizsgáltunk, két irányban is leszűkítve az elemzést: egyfelől csak **az agribusinessről**, sőt annak is csak egyik vertikumáról volt szó, másfelől a koordinációs mechanizmus eszközei közül kiemelt figyelmet szenteltünk **a vertikális integráció** problémakörének.

2. A marketing csatornák viselkedésének figyelemmel kísérése azonban nem meríti ki a vertikális piackoordináció minden lehetséges formájának számba vételét. A marketing-csatorna vertikális struktúrája ugyanis csak a vertikum önálló szereplői közötti tranzakciókat fogja át, és olyan koordinációs mechanizmust feltételez, amelyben alapvető a piac "exogén" hatása a vállalati viselkedésre és döntésekre. A modern gazdaságok néhány ágazatában ennél bonyolultabb a helyzet: a piacvezéreltség kiegészül részben a **kormányzati beavatkozások**, részben a **tulajdoni struktúra koncentrálódása** következtében olyan koordinációs mechanizmusokkal, amelyek **túlmutatnak a hagyományos marketing-csatornák vertikális struktúráján**. Ezt mutatta a vázolt "piaci struktúraelemzési modell" (SCP-modell) is.
3. A vertikális kapcsolatok szabályozottságát csak tiszta versenypiaci modellben lehet a piaccal szembeni immanens követelményként megfogalmazni. Az általunk középpontba helyezett **agribusiness szektor azonban már régóta nem tiszta versenypiaci feltételek között működik**, továbbá belső jellegzetességei is olyan specifikusak, amely sajátosságok a többi ágazathoz képest fontosabb szerepet szánnak mind a **kormányzati koordináció** eszközeinek, mind a **tulajdon-integráció és -koncentráció** szabályozó szerepének. Ezek pedig döntően olyan hatást fejtenek ki a piaci koordinációra, amely **éppen annak versenypiaci jellegét gyengítik, vagy másképpen a piaci verseny korlátozását hordozzák magukban**.
4. Az általunk vizsgált vertikális piackoordináció eszközei közül a dolgozat nem foglalkozott részletesebben a kormányzat lehetséges eszközeivel, mint ahogy azokkal a koordinációs eszközökkel sem, amelyek a "piaci külső koordináció" eszközei, mint a különböző nyílt piacok és marketing-csatornák, a piacszegmentáció és piacspezifikáció kérdései, stb. Az agribusiness sajátosságai következményeinek bemutatásához viszont szükséges volt a elemezni a **vertikális korlátozások különböző**

**megjelenéseit, köztük a vertikális integrációt**, amelyeknek központi jelentőséget tulajdonítunk egyes agribusinesz területek piaci koordinációjában.

5. A vertikális integráció szakirodalomban jellemző felfogásától eltérően mind a "vertikalitást", mind az "integrációt" némileg másképp értelmezem. **A vertikalitás számomra elsősorban munkamegosztási szükségszerűség, és csak másodsorban technikai indíttatású folyamat.** Anélkül, hogy elfogadnánk, hogy ennek következtében alá- és fölérendeltségi viszonyoknak kellene kialakulniuk az egyes vertikumi szintek között, megállapítottam a mezőgazdasági alapanyagtermelés ebből fakadó helyzeti hátrányát. Az agribusinesz ebben eltér a gazdaság más területeitől, ahol az utóbbi évtizedekben éppen az alapanyagtermelők helyzetének felértékelődése ment végbe. Ebben az összefüggésben tehát azt az agrár-sajátosságot fogalmaztam meg, miszerint **minél távolabb helyezkedik el egy vertikumi szint a fogyasztói végső piachoz képest, annál inkább jelentkezik mind technikai, mind piaci, mind anyagi degradálódása.** Ez pedig számukra a vertikális piackoordinációban is kiinduló hátrányként jelenik meg a többi vertikumi szinttel szemben.
6. Az "integráció" értelmezése a dolgozatban lényegesen szűkebb, mint azt az irodalomban és a hétköznapi használatban megszoktuk. Felfogásom szerint az **"integráció" egy végső állapot**, amely nem nélkülözheti a tulajdoni helyzet megváltozását, és ezen keresztül a szervezetváltozást sem. Változatlan tulajdoni és szervezeti struktúra keretében létezhetnek azonban **integrációs (integrálódási) folyamatok**, amelyek mint "külső koordinációs formák" jelennek meg, és képesek a vertikális piaci koordináció megvalósítására. Az integráció mindkét megjelenése (horizontális és vertikális) **a résztvevők korábbi tulajdoni helyzetét és szervezeti kereteit is érinti**, mégsem ugyanarról a töről fakadnak. A horizontális

integrációban résztvevők egymást kizáró helyzetüket változtatják meg, és ezért ennek létrejötte alapvetően gazdasági kényszerből történik. **A vertikális integráció szereplőinek korábbi kapcsolata viszont egymást feltételező volt, így létrejöttében a gazdasági hatékonyság játszik elsődleges szerepet.**

7. A vertikális piaci koordináció különböző formái, amelyek tekinthetők egyfajta **quasi-integrációs folyamatnak**, egymástól tulajdonilag és szervezeten is önálló gazdasági egységek közötti összehangolást valósítják meg. Ezek leggyakoribb megjelenése az agribusinesz területén **a piaci szerződések rendszere**, amelyek különböző szintű és erősségű koordinációt jelentenek a rövidtávú értékesítési szerződésektől a termeltetési szerződéseken keresztül a stratégiai szövetséget jelentő "integrált" termelési rendszerekig. Minél inkább **hosszútávú és komplex** (többféle tevékenységre kiterjedő) egy szerződéses kapcsolat, annál stabilabb piaci koordinációt valósít meg, és annál inkább tekinthető egy valódi integráció felé vezető magasabb fejlődési fázisnak.
8. A quasi-integrációs folyamatok (szerződések) és a vertikális integráció is **a piaci verseny korlátozását jelentik** annak ellenére, hogy magából a piaci működés optimalizálásának logikájából jöttek létre. A versenykorlátozás jellege ezért az utóbbi okból alapvetően más ezekben az esetekben, mint a monopolista versenykorlátozás esetén, vagy az állam piacsabályozó tevékenységében. Úgy is mondhatnánk, hogy amíg **a szerződéses kapcsolatok különböző szintjei és a vertikális integráció is "piackonform" módon valósítják meg a piaci koordinációt, a monopolhelyzetekről és a kormányzati befolyásolásról ez nem mondható el.** Ez azonban nem jelent minősítést egyik jelenséggel szemben sem a piackoordináló hatásukra nézve, azaz bármelyik lehet eredményes vagy eredménytelen a konkrét helyzetektől függően.

9. A piaci korlátozásokat eredményező szerződéses kapcsolatok rendszerén belül a **hosszú távú szerződések képesek** leginkább a hatékony piaci koordinációra, de még ezek sem képesek teljes egészében kiküszöbölni a piacromboló hatású szerződésszegő (opportunista) viselkedés veszélyét. Mint rámutattam, ennek következményei egyfelől komoly költségtöbblettel járhatnak, másfelől rontják a piaci koordináció hatékonyságát is. Ezt elkerülendő, **a vertikális integrációt** tartom olyannak, amelyik az igen gyakori **szerződésszegő viselkedést teljes egészében felszámolni képes.**
10. Amikor arra kerestem a választ, hogy milyen tényezőktől függ ez a szerződésszegő magatartás, következtetésem egy **pozitív korreláció kimutatása volt a szerződésszegések gyakorisága, és egy elsajátítható "quasi-járadék" között.** Azt is igyekeztem bizonyítani, hogy ez a quasi-járadék annál nagyobb, minél speciálisabb, egyedibb tőkejavakkal működik egy vállalkozás. A pozitív irányú összefüggés tehát a tőkejavak specializáltsága és a szerződésszegő piaci viselkedés között is fennáll, amiből egyenesen következik, hogy **vertikális integráció létrehozására elsősorban azok a piaci szereplők lesznek ösztönözve, akik magasan specializált tőkejavakat működtetnek.**
11. A magyarországi piaci jellemzők bemutatásával az volt a célom, hogy rámutassak annak olyan, eddig kevésbé fontosnak tartott jellemzőkre, amelyek szerintem kulcsfontosságú meghatározói az agribusiness alapvertikumában, a mezőgazdaságban tevékenykedő százezrek piaci helyzetének és piackoordinációs kapcsolatrendszerének is. A végbement gazdasági-társadalmi változások következtében előállt új helyzet olyan **kényszervállalkozói réteget** hozott létre, amely objektív és szubjektív okok miatt is **nem piacépítő, hanem inkább piacromboló tevékenységekre kényszerült.** Ennek a helyzetnek a megváltoztatása, a versenyben való talponmaradásuk megköveteli piaci kapcsolatrendszerük újragondolását, újjászervezését. Ennek keretében

lenne fontos szerepe a **vertikális és horizontális struktúrák működtetésének, a nagyobb szervezetekhez kapcsolódás kialakulásának, és az azokban való részvételnek.**

12.A piaci kapcsolatok agribusinessre vonatkoztható sajátosságainak további elemzése során **összegeztem azokat a tényezőket**, amelyek eredményeként a **mezőgazdasági termelőket** a mai körülmények között "természetes adottságként" **jellemzi a stabilitáshiány, a piaci kudarcok sorozata.** Ennek alapvető oka e tényezők kumulatív hatásában jelölhető meg, és a legfontosabbak említésük sorrendjében az alábbiak:

- az agribusiness alapanyagtermelői a fogyasztói **piactól való távolságuk** miatt mind a vertikumra, mind a *piac befolyásolására kis hatással* bírnak;
- az atomizált, **szétaprózódott termelői struktúra** a lényegesen koncentráltabb vertikumi részekkel szemben *gyenge alkupozícióban* van, ami a piaci koordinációra nézve számukra hátrányos helyzetet eredményez;
- az alapanyagtermelők **tőkejavai igen alacsony specializáltságúak**, ami egyfelől kevés alapot ad quasi-járadék létrehozására, másfelől e miatt *kicsi a belső kényszerük az integrációs folyamatokba bekapcsolódásra*, és még inkább vertikális integráció működtetésére,
- amihez az is hozzájárul, hogy atomizáltságuk miatt a piacon csak **ár-elfogadó (price-taker) magatartásra képesek**, és **érdekérvényesítésük** az egyéb piaci kapcsolatokra **is gyenge**;
- továbbá a működési feltételeiket jellemző **kockázati tényezők nagy száma** is kiszolgáltatottá teszi gazdálkodásukat, aminek anyagi *következményeit* a fentiek miatt *sem képesek az indokolt mértékben megosztani a vertikum más szereplőivel.*

- Mindehhez járultak hozzá azok a **változások, amelyek a privatizációval - reprivatizációval - kárpótlással bekövetkeztek** a magyar agribusznessben, és amelyek szétverték a korábbi kapcsolatrendszereket, létrehozva ezzel nemcsak a fent említett állapotokat, hanem **a vertikumi** szintek közötti piackoordináció újjáalakításának szükségességét is.

13. **Áttekintettem az agribuszness vertikális koordinációs mechanizmusának főbb jellemzőit** is a rendszerváltás előtt és után.

Megállapítottam, hogy a korábbi rendszer keretében működő piackoordináció leginkább az agribuszness területén működött piaci alapokon, és olyan struktúrákat hozott létre, amelyek eredményesen tudták működtetni a legtöbb vertikumot az adott gazdasági-társadalmi kereteken belül. A korábbi piacszerződések felbomlása, az új tulajdonosi és vállalati struktúrák fellépése eredményezte *új helyzet nagyfokú visszaesést eredményezett a termelésben és a piacszerzésben* is, és a helyenként *kaotikus állapotok felszámolása túlmutat az agribuszness szereplőin*.

14. A vertikális koordinációs mechanizmusok újjászervezése figyelemmel kell legyen azoknak a **feltételeknek a kialakítására**, amelyek nélkül nem működhet hatékony piacszerzés. Ezek egy része már adott, mások megvalósításra várnak, és **nem nélkülözhetik a kormányzat erőteljes összehangoló-szervező-ellenőrző tevékenységét**. A megfogalmazott feltételek és követelmények leginkább azokon a vertikumi szinteken adóttak, amelyeken a koncentráció és a tőkeerő erős, és elsősorban a multinacionális tulajdon dominanciája érvényesül. **Az alapanyagtermelő kistermelők** és magánvállalkozók, családi gazdaságok a korábbi hátrányok mellett az agrárrolló nyílását, a tőkeerő és a szakismeretek hiányát, a nagyfokú jövedelemingadozást, az alacsony jövedelmeket és a nagy finanszírozás-igényt is el kell szenvedjék, ami **feltételeiket tovább**



**rontja.** Ennek következménye pedig **a piaci koordinációs mechanizmusból való kiszorulás,** vagy a perifériális helyzet súlyosbodása lehet.

15.A piaci koordináció újjászervezéséhez ezért olyan változások szükségesek, amelyek csökkentik a legnagyobb tömegű agribusiness szereplő hátrányait. Ehhez pedig meg kell valósítani, létre kell hozni olyan **sokszintű és sokszereplős együttműködési formákat,** amelyekben működve, és amelyeken keresztül képesek érdekeik érvényesítésére és gazdálkodási feltételeik normalizálására. Ennek egyik **elkerülhetetlen folyamata a horizontális és vertikális integrációt is tartalmazó különféle társasági formák, társas vállalkozások térhódítása, az egyéni (családi) gazdaságok összefogása.** Ez azonban azzal fog járni, hogy igen nagy számú kistermelő nem fog tudni kapcsolódni ezekhez a formákhoz, illetve a piaci szelekció ezek nagy részét is a perifériára szorítja. Nem lehet ezért azt várni, hogy az agribusiness-vertikumok a ma jellemző nagy számú szereplővel működőképes, és főleg versenyképes piaci mechanizmust lesznek képesek működtetni : **azaz a mai családi gazdaságok jó részének más megélhetés után kell nézniük.**

16.Ennek kezelése nyilvánvalóan nem csak ágazati, és **nem is csak gazdasági kérdés.** Az eurokonform megoldások eléggé világosak és ismertek: **a komplex vidékfejlesztés társadalmi (kormányzati), kistérségi (önkormányzati) és uniós-közösségi támogatása** a megélni-megmaradni akaró vidéki népesség aktív és áldozatkész részvételével. A múlttal való szakításnak elsősorban **az objektív lehetőségekből kell kiindulnia,** és nem a vágyakból és az érzelmekből. Ebben van nagy felelőssége a politikának, hogy mit hitet el az emberekkel, mire biztatja, ösztönzi őket; kiknek és miben tud és akar támogatást nyújtani, kit és miről kell lebeszélnie vagy rábeszélnie.

17. **A baromfivertikumra vonatkozó elemzés** az ágazat helyzetének alakulása mellett a vertikális kapcsolatok rendszerének működését tekintette át. Ennek során megállapítható volt, hogy az agribusiness egészén belül ez a terület hagyományosan is a **legjobban koordinált ágazatnak** mondható, ami azonban nem jelenti azt, hogy az újjászerveződő vertikális struktúrák és a piaci koordináció mindenben megfelelne a nemzetközi követelményeknek. Az ágazat általános jellemzőit, **problémáinak okait összegezve** azt tapasztaltam, hogy **az agribusiness általános koordinációs és piaci zavarai**, az egyes vertikumi szintek eltérő erőviszonya, az alacsony és bizonytalan jövedelmi helyzet, az alapanyagtermelők halmozott hátrányai, a kormányzati szabályozás késedelmei és bizonytalanságai azért **itt is jellemzőek**. Az 1999. év végére kialakult túltermelési helyzet tovább súlyosbodó ágazati válságot eredményezett, amely **a következő években várhatóan erőteljes szelekcióhoz vezet**. Ennek gazdasági-társadalmi következményei főként az alapanyagtermelőkre nézve lesznek súlyosak, de a feldolgozóiparban tevékenykedők körében is erőteljes differenciálódást eredményez, miközben nemzetközi versenyképességünket és az ágazati perspektívát valószínűleg javítja.

18. **A baromfiágazaton belüli vertikális koordinációs kapcsolatokat** az alapanyagtermelők és a feldolgozók, illetve a feldolgozók és a kereskedelem közötti kapcsolatokként vizsgáltam. **A baromfifeldolgozók**, mint a vertikum közepén elhelyezkedők, alapvetően mindkét irányban **meghatározói és irányítói is a piaci koordinációnak**, bár bizonyos kereskedelmi szegmensekkel szemben pozícióik gyengék. **A baromfitermelőkkel szemben érvényesülő erőfölényüket** alapvetően a jó minőségű alapanyag folyamatos biztosítására, és a számukra megfelelő ár elérésére igyekeznek kihasználni. Ezek a szempontok, továbbá a baromfihúsok meglehetősen sokparaméterű minőségi kritériumai érdekeltté teszik a

feldolgozókat a termelőkkel kapcsolatos szorosabb piaci-termelési együttműködések kialakítására. Ezért ebben az ágazatban a leglazább vertikális koordinációs forma (értékesítési szerződés) helyett *a szorosabb piaci koordinációt jelentő termeltetési szerződések* a gyakoriak, sőt *a vertikális integráció (a tulajdoni és szervezeti közösség) is egyre erőteljesebb igényként jelenik meg.*

19. **A vertikális integráció** különböző vállalati formáinak **preferálása a baromfitermelői oldalon is tapasztalható volt**, amit azonban a vertikum privatizációjának (értsd: a feldolgozóipar) végbement folyamata az alapanyagtermelők számára nem tett lehetővé, döntően a korábban említett többszörösen hátrányos helyzetük, valamint a politikai diszkrimináció miatt. Pedig a termelői szándékok mögött **számos olyan előny realizálódhatott volna**, amelyek a "privatizáció hajójának" elűszása miatt ma már alig pótolhatók. Így pl:

- a feldolgozókkal és a kereskedőkkel szembeni **alkupozíció javítása és az árstabilitás felé való elmozdulás;**
- a **termelési és értékesítési biztonság** megvalósulása;
- a **költségtakarékosabb marketing és információáramlás;**
- a nagy volumenű, **koncentrált árukínálattal** történő megjelenéssel a kistermelők egyéni kockázatának csökkentése;
- az egységes fellépés következtében **a vertikumon belüli jövedelemkiegyenlítő** nagyobb esélye;
- a nagyobb hozzáadott-érték - fázisok magasabb **jövedelméből való arányosabb részesedés;**
- nagyobb esély a magasabb feldolgozottsági szintű **vertikumi fázisokba való további behatolásra;**

- a magas tőkeigényű vertikumok *korszerűsödéséhez szükséges tőkeforrásnak* közös, koordinált és kedvezőbb feltételekkel történő megszerzése;
- a kormányzati *gazdaságpolitika követelményeinek és kedvezményeinek kedvezőbb elérhetősége;*
- a *nemzetközi (EU) elvárásoknak való jobb megfelelés*, és a források megszerzésének esély-növekedése.

20.A baromfivertikum jelenlegi állapota az alapanyagtermelők számára mindezeket a lehetőségeket nagymértékben korlátozza. Mégis ki lehet jelenteni, hogy számos olyan **hosszútávú piackoordinációs konstrukció működik** ma is az ágazatban, amelyek a termelők és a feldolgozók között egy viszonylagos piaci stabilitást eredményeztek, és az utóbbi egy évet nem számítva példaszerűek lehetnek a többi agribusiness ágazat számára is. Az ágazati koordinációt ilyen módon **döntően a feldolgozók vezérlik** az alapanyagtermelők háttérbe szorulásával, de a hitelnyújtások, a fejlesztési támogatások, az eszközök átadása, a szaktanácsadás a két láncszem közötti vertikális koordinációt erősíti.

21.A vertikális integrációt, és annak előnyeinek kihasználását ugyanakkor az is akadályozza, hogy a piac általános bizonytalansága, a kormányzati szerepvállalás következetlenségei a **feldolgozók egyre nagyobb részét is nehéz helyzetbe** hozták. Ezek alacsony szinten tartják az integrációs hajlandóságot mind az alapanyagtermelők, mind a feldolgozók részéről. Egyértelműnek látszik, hogy a **vertikális integráció akadályai** a jelenlegi nehéz ágazati helyzet mellett **nem a tulajdonformák függvénye, hanem nagy részben a vállalkozások méretével kapcsolatosak**. A méretgazdaságosság alacsony foka, a tőkehiány, a piactól való elszigeteltség, az alacsony hozzáadott-értékű termékszerkezet, az erőtlen marketing,

az elkésett piaci reagálások, a termékek gyenge minősége és az igénytelenség elsősorban méretspecifikus sajátosságok, és nem tulajdon-specifikusak.

22.A fenti jellemzők megmutatkoznak **a baromfifeldolgozók és a kereskedelmi vállalatok kapcsolatában** is. A köztük levő piaci koordinációs formák is a piaci erőviszonyok függvénye, amit döntően a vállalati méret határoz meg. A nagy tőkeerejű és hálózatú kereskedelmi láncok alkuereje a legnagyobb feldolgozókénál is általában nagyobb, így a köztük kialakult koordinációs mechanizmust is ők határozzák meg és irányítják. Fordított a helyzet a feldolgozók és a kisméretű, önálló élelmiszerkereskedők között az előbbieik javára.

## 7.2. ÚJ KUTATÁSI EREDMÉNYEK

A dolgozatban új és újszerű tudományos eredménynek tekintem :

1. Az agribusiness piaci kapcsolati rendszerének elemzésén belül az **alapanyagtermelők hátrányos helyzetét meghatározó tényezők** elméleti feltárását és meghatározását, ezen belül azt, hogy
  - a vertikális munkamegosztási értelmezéséből következően az agrártermelők társadalmi, erkölcsi, anyagi *periferizálódása elméleti szükségszerűség*; a magyarországi piackiépülés sajátosságaiból adódó kényszervállalkozói helyzetből, a piaci túlnépesedésből, a versenyfeltételek hiányából következően *a törvénytelen piaci magatartásra kényszerülés pedig gyakorlati szükségszerűség*;
  - ilyen módon egyfelől a piacromboló viszonyok között megélni akaró, másfelől a kényszerpályán mozgó mezőgazdasági termelők *folyamatos piaci kudarcokra* vannak ítélve, továbbá kis méreteik, atomizált struktúráik miatt a vertikum sokkal koncentráltabb többi szereplőjével szemben szükségszerűen *gyenge tárgyalási és érdekérvényesítési* pozíciót foglalnak el.
  - Kiszolgáltatottságuk további tényezői pedig azokra **a szektorspecifikus kockázati tényezőkre** vezethetők vissza, amelyek az agrárpiacok hagyományos stabilitáshiányát okozzák.
2. Fenti tényezők mellett az agrártermelők hátrányos helyzete nagy részüknél összefügg *tőkejavaik alacsony specializáltságával* is, ami nem teszi lehetővé egy ezzel összefüggő speciális quasi-járadék elsajátítását. A lényegesen specializáltabb

tőkejóságokkal rendelkező feldolgozóipartól pedig szervezetlenségük, gyenge alkupozícióik miatt nem képesek e járadék egy részének elsajátítására, ami helyzetüket tovább destabilizálja.

3. A vertikumok között kialakult *piackoordinációs eszközök* közül az általánosan használt *szerződéses megállapodások* mind a piac stabilizálásában, mind az alapanyagtermelők helyzetének javításában fontos, de *nem elégséges megoldásokat* kínálnak. A dolgozat érveket sorakoztatott fel a vertikális integrációs folyamatok, és ennek végső formája, *a vertikális integráció szükségessége* mellett, mint a hátrányos helyzetet felszámoló fontos lehetőség mellett. **A vertikális integrációt** az eddig megszokottól eltérően **egy végső állapotként értelmezem**, amely szervezeti és tulajdoni oldalról is megköveteli a tevékenységek, az eszközök és az érdekek egységesítését, és ezen keresztül a "leggyengébb láncszem" vertikumban elfoglalt pozíciójának javítását. Miután ez a helyzetjavulás nemcsak gazdasági, hanem társadalmi okokból is szükséges, ez felveti **a kormányzat ezirányú felelősségének**, a vidék- és térségfejlesztésnek, az agribusiness komplex szabályozásának szükségességét is.
4. A vertikális koordinációnak és az integrációs kapcsolatoknak a baromfivertikumban történő vizsgálata kimutatta, hogy még egy hagyományosan jól szervezett vertikumban is igazolhatók elméleti állításaink: *az alapanyagtermelők* érdekérvényesítésének, piaci *alkupozíciójának relatív gyengesége*, *a vertikális integrációra való hajlam alacsony foka*, *a szerződéses megoldások elégtelensége* a piaci stabilitás elérésében, és *a kormányzati befolyásolás fontossága*.

5. Mindezek a tapasztalatok igazolták azt a prekonceptiót, hogy a piacgazdaság nemzetközi követelményeivel való lépéstartásban a **vertikális integrációnak nagyobb szerepe lesz a jövőben**, ami szükségképpen **társadalmilag nehezen kezelhető problémákat hoz magával, mint a jelentősen lecsökkenő létszámú mezőgazdasági (és agribusiness) szereplők** hatását a vidék életfeltételeinek alakulására.



### 7. 3. ÖSSZEFOGLALÓ

A kutatómunka alapvető célkitűzését a **vertikális piaci koordináció elemzése** jelentette, amelyen belül mind *elméleti*, mind *gyakorlati szempontból* leszűkítve vizsgáltam a témát. Az elmélet oldaláról a vertikális piaci koordináció alkalmazott eszközei közül csak a szerződéses kapcsolatokat és a vertikális integrációs folyamatokat helyeztem a középpontba, összehasonlítva és szembeállítva őket a hatékony piaci koordinációban játszott szerepük szerint. Megállapítottam, hogy mindkét eszköz olyan piaci versenyt korlátozó tényező, amelyek a piac belső fejlődéséből, a szereplők önérdék-követéséből fejlődtek ki, mégsem valósítanak meg automatikusan hatékony piackoordinációt.

Bizonyítható volt, hogy egyfelől a vertikális integrációtól elméletileg is hatékonyabb piaci koordináció várható, mint a pusztán szerződéses kapcsolatoktól, másfelől hogy a piaci versenykorlátozások egyes nemzetgazdasági területeken különös jelentőséggel bírnak. Közülük is az **agribusiness** tekinthető olyannak, amely sajátos jellemzőinél fogva fokozottan igényli a fenti eszközök alkalmazását, sőt ezeken túl a hatékony kormányzati szerepvállalást is.

Abból a premisszából kiindulva, miszerint a vertikális kapcsolatok léte a munkamegosztás szükségszerű következménye, azt a prekonceptiómat is igazolva látom, hogy az agribusiness területén minél távolabb helyezkedik el egy vertikumi szint a fogyasztói (végső) piachoz képest, annál inkább jelentkezik mind technikai, mind anyagi, mind piaci degradálódása. Ez a helyzet jellemzi a mezőgazdasági termelőket a feldolgozóipari és a kereskedelmi struktúrákkal szemben.

Az agribusiness területén megnyilvánuló vertikális kapcsolatokban az a feltételezésem is megerősítést nyert, hogy az alapanyagtermelők hátrányos helyzetét még további tényezők is fokozzák, aminek eredményeképp a hatékony piaci koordináció megvalósulása kétségessé válik. Ezek a tényezők három oldalról is jelentkeznek: egy részük az **agrárium sajátosságaihoz** kapcsolódik, amely az alapanyagtermelők kiemelt termelői-piaci kockázati tényezőit jelenti, más részük **országspecifikus**, harmadik részük **vertikumspecifikus (ágazati)** tényezőkkel van kapcsolatban.

A dolgozatban mindhárom oldalt részletesen elemeztem, és megállapítottam, hogy a mai magyar viszonyok között mindegyik olyan jellemzőket mutat, amelyek **csökkentik a vertikális koordináció hatékonyságát**. Az agrársajátosságokkal összefüggésben ilyen tényezők a természeti kockázatok mellett a mezőgazdasági termelők atomizáltsága, alacsony koncentrációs foka, gyenge alkupozíciója, hátrányos jövedelmi helyzete. Ezek mellett a magyarországi rendszerváltás gazdasági-társadalmi jellemzői, az abból fakadó piacgazdasági sajátosságok néhány eleme további negatív következménnyel járt az agribusiness legtöbb szereplőjére, de különösen a mezőgazdasági termelőkre nézve. A régi vertikális kapcsolatok szétesése, a magyar (re)privatizációs és kárpótlási folyamat anomáliái, az agrártermelők nagy részének kényszervállalkozói jellege, a piacromboló piaci magatartás, a piaci "bezártság" mind olyan tényezők, amelyek a jelenlegi vertikális piackoordináció hiányosságait okozzák.

Ezek a jellemzők ugyan az agribusiness ágazataiban igen eltérő módon vannak jelen, az alapanyagtermelői pozíció gyengesége, az ágazati kockázatviselés aránytalan megoszlása, a piaci követelményrendszerek kialakulatlansága általános jellemzőnek mondhatók. Mindezek megváltoztatása nem csak a piackoordináció hatékonyságának növelése miatt, hanem az európai

gyakorlatnak (EU-kompatibilitás), és az ebből következő nemzetközi versenyképességnek megfelelés miatt válik fontossá és szükségessé. Álláspontom szint ugyanis az egyes élelmiszergazdasági területek hazai és nemzetközi versenyképessége nem elsősorban az egyes vállalatok gazdaságossági mutatóinak függvénye, hanem **a vállalatok egymásra épülő kapcsolatrendszerét jelentő vertikumok együttes hatékonyságán múlik.**

**A megoldási utakat** vizsgálva kimutattam, hogy az agribusiness vertikumaiban ma széles körben alkalmazott szerződéses kapcsolatokon belül a **hosszútávú szerződések** képesek leginkább növelni a koordináció hatékonyságát, de még ezek sem képesek kiküszöbölni a piacromboló hatású szerződésszegő viselkedést, amit ugyanakkor joggal elvárhatunk a vertikális integrációs folyamatoktól, főként **a vertikális integrációktól.**

A magyarországi vertikális piaci koordináció újjászervezése figyelemmel kell legyen azoknak a feltételeknek a kialakítására, amelyek a hatékony piacszervezéshez szükségesek. A dolgozatban megfogalmazott feltételek és követelmények ma leginkább azokon a vertikumi szinteken adóttak, ahol a koncentráció és a tőkeerő erős, és döntően a multinacionális vállalatok dominanciája érvényesül. Ez a helyzet az agrár-kistermelők, a családi farmerek feltételeit nem javítja. Olyan változások kellenek, amelyek az ő periferizálódásukat megállítják, érdekérvényesítésüket erősítik, gazdasági helyzetüket javítják. Ez nem mehet végbe a horizontális és vertikális integrációt is megvalósító különféle **társasági formák, társas vállalkozások, szövetkezések, a családi farmergazdaságok összefogása nélkül.**

Bizonyosra veszem azonban, hogy nagy számú mezőgazdasági kistermelő piaci életképtelensége miatt nem fog tudni csatlakozni ilyen szervezetekhez, azaz megszűnésük, felszámolásuk tömegesen várható. Ennek a folyamatnak a kezelése már nem csak ágazati, és nem is csak gazdasági, hanem politikai kérdés. A megoldások nemzetközileg ismertek: a komplex vidékfejlesztés önkormányzati (helyi), kormányzati és uniós-közösségi kimunkálása és finanszírozása.

A dolgozat további célja volt egy konkrét vertikum keretében verifikálni egyes feltételezéseimet, többek között az alapanyagtermelők hátrányos helyzetét, a vertikumon belül működő piackoordináció hiányosságait, a vertikális integrációs kapcsolatok kívánatos növekedését. Választásom több ok miatt is a baromfi-vertikumra esett. Az empirikus vizsgálat alapján céltom alapvetően megvalósult, amennyiben igazolást nyert, hogy

- a baromfi termékpálya "leggyengébb láncszeme" a baromfitermelői kör, amely mind az input-, mind az outputkapcsolatokat tekintve a legkiszolgáltatottabb helyzetű.
- A vertikális kapcsolatokat meghatározó szerződések rendszerében nagyrészt az integrátor szerepet betöltő feldolgozók kizárólagos akarata érvényesül, főként az árak, a mennyiség és a tartástechnológia terén.
- A baromfifeldolgozóknál is a szerződéses formák dominálnak az input-output kapcsolatok piaci koordinációjában. Minél "feljebb" haladunk a termékpályán, annál jellemzőbbek lesznek a hosszútávú szerződések, és a koordinációs mechanizmusnak a fogyasztóhoz legközelebbi szint általi vezéreltsége.

- A baromfifeldolgozók integrátori szerepe igen erős, miközben a tulajdonosi közösségekben kifejezésre jutó integrációs szervezetek súlya ettől messze elmarad.
- Az integrációs együttműködést döntően a pénzügyi stabilitás preferálása, a csődhelyzet és a veszteséges gazdálkodás elkerülésének reménye, tehát egy általános piaci stabilitásra törekvés motiválja. Ezek azonban inkább az integrációs jellegű együttműködés instabilitását mutatják, és bizonyos kényszerkapcsolatok létrejöttére utalnak.
- A baromfi termékpálya egészének megítélését tekintve jellemző volt, hogy a végső piactól való távolság fordított arányban áll az ágazat helyzetének pozitív megítélésével. Ebben többek között szerepet játszik a piaci információk lassú és áttételeken keresztül torzuló jellege, a termékpálya koordinációs mechanizmusának főként az alapanyagtermelőket sújtó problémái, és a kormányzati piacsabályozás bizonytalanságai is.



#### 7.4. SUMMARY

The main purpose of my research was to analyse **the vertical market coordination**. I studied both the theoretical, both the functional side in a restricted way. From the theoretical side I focused only on the contracted connections and on the vertical integration from the different tools of the market coordination. I compared and contrasted them from the point of their role in the effective market coordination. I found that both of them is a kind of competition restrictive technic which has been grown from the inner development of the market and from the self-interest of the participants. However they do not create automatically an effective market coordination.

It was provable that the vertical integration even theoretically more effective market coordination than the simple contract types. The special importance of the market restrictions on different areas of the national economy was also clear. Among the sectors, the agribusiness is the one which has an increased need to apply the above tools and above them an effective participation of the government.

I think my premiss that the vertical connections are necessary results of the division of labour was authenticated. My other premiss, that the further is a vertical level from the consumer the more degradation of it can be seen technically, financially and at the market, was also proven. This situation characterises the farmers against the processors and the commercial structures.

An other premiss was that the handicapped position of the raw-material producers is increased also by other factors, which fact questions the realisation of an effective market coordination. I proved that these factors come from three directions. The first

factors are connected to the **characteristic of the agriculture** where the raw-material producers' production and market risk is high. The second ones are **country specific** and the third ones are **sector specific** factors.

In my theses I analysed both the three groups in details. I found that in the present Hungarian situation both of them lower the effectiveness of the vertical coordination. The natural risk and the atomic structure, the low concentration rate, the weak bargaining position and the handicapped income position of the farmers are all agricultural specific factors.

Above of these factors, the economic and social characteristics of Hungary in transition and some elements of the market economy also cause negative effect on the agribusiness, specially on the farmers. The breaking of the old vertical connections, the anomalies of the privatisation and of the compensation processes, the large number of compulsory-enterprising farmers, the market destructive market-activities are all factors which show the shortcomings of the vertical market coordination.

However these characteristics are present in many different ways in the sectors of the agribusiness, the weak position of raw-material producers, the disproportionate risk-taking in the sector, the unformed market requirement system are general characteristics of the sector. Not only the market coordination, but also the EU practice (EU compatibility) and our international competitiveness make necessary to answer these questions. By my opinion, the domestic and international competitiveness of different food sectors depends mainly on **the common effectiveness of companies in a vertical relation system**, not on the effectiveness of a single company.



Analysing different solution ways, I demonstrated that, among other contract based relations in the agribusiness, the long-run contracts can increase mostly the effectiveness of the vertical coordination. But even these ones can not solve the problem of market destructioning activities of contract-defaulters. However, this problem should be solved by the vertical integration processes.

The restructuring of the Hungarian vertical market coordination must take attention to create conditions which are necessary to organise an effective market. The conditions, conceived in the thesis, are existing at the present on those vertical levels where the concentration is high, the capital is strong and the multinational companies dominating. This situation does not improve the conditions of the small-scale family farmers. Changes are necessary which can stop their periferial position, increase their interest validation, improve their economic situation. It can not be riched without **teaming of different enterprise forms, co-operatives, family farms** which make horisontal and vertical integration.

However, I am sure that many of the small-scale farmers can not join these organisations, because of their inviability and their elimination will be multitudinous. The solution of this problem is not only sectoral or economical question, but also political question. The solutions are well-known internationaly: development and finance of complex rural development programs at local, government and union level.

Further aim of the thesis was to verify my single premisses in a given sector, like the handicapped position of the raw-material producers, imperfections of the market coordination inside the sector and the wanted development of the vertical integration. I

chose the poultry sector for many reasons. During the empirical analysis my aims basically were riched, because it was proven that:

- the weakest link in the chain are the poultry-farmers which are the most exposed in their input and output relations.
- Mainly the will of the processors in an integrator position dominate in the contract system of the vertical relations, specially in case of prices, quantity and breeding technology.
- The contract type dominate also at the level of poultry-processors in their input and output relations. The higher level we go on the product line, the long-run contracts and the consumer driven coordination mechanisms are more common.
- The integrator role of the poultry-processors is very strong while the weight of integration organisations in property communities is far behind.
- Basic motivations of the integration are the financial stability and the avoidance of bankruptcy or deficient farming. It means an aspiration for a general market stability. However, the integrations seems to be instabile and show a kind of inevitable relation.
- Looking the estimation of the whole poultry product line, it was common that the farther was a production level from the final market the producers of the level gave less positive judgement of the industry. It was caused among others by the slow

and distorted transmission of market information, by the coordination mechanism of the product line where the problems afflicted mainly the raw-material producers and also by the uncertainties of the market regulation of the government.

## 8. MELLÉKLETEK

### 8.1. Irodalomjegyzék

1. Alvincz, J. (1997): Az élelmiszeripari vállalatok működési feltételei az átalakulás éveiben (*In: Agrárgazd.Tanulmányok AKII. Bp.1997.p.5-80.*)
2. Bara, Z. (1999): Bezáródó versenypiacok az átmeneti gazdasági rendszerekben (Közgazdasági Szemle, 5.szám. p.446-461.)
3. Benet, I. (1979) : Mezőgazdaság, élelmiszergazdaság, agráripari komplexum (KJK.,Budapest, pp.275.)
4. Bethlendi, L.(1979): Iparosodás és hatékonyság a mezőgazdaságban (KJK.,Budapest, pp.224)
5. Bork, R.(1954): Vertical Integration and the Sherman Act

(University of Chicago, L.Rev: 157.)

6. "A Baromfi" c. folyóirat 1998, 1999. évi számai
7. Boulding, K.E.(1985): The World as a Total System  
(Beverly Hills, London, pp.183.)
8. Brown, M.M.(2000) : The Information Revolution and Development  
(Development Outreach 2000/2. World Bank Institute)
9. Budavári, J. (1972): A vertikális kapcsolatok problémája a közelmúlt évek bel- és külföldi szakirodalma tükrében  
(Témadokumentáció, AKI. Budapest. pp. 46)
10. Burgerné, G. A. (1980) : Az élelmiszertermelés gazdaságtana (Mezőgazdasági Kiadó - KJK., Budapest, pp.379.)
11. Chominot, Albert (1991) : A nemzeti agrárpolitikák közötti ellentmondások (In:"L'agriculteur, le marché et l'État."Economica, 1991. Paris.)
12. Clifton, M. (1989): Death before Slauther (The Animals' Agenda, 1-2.)
13. Coase, R. A. (1937) : The Nature of the Firm (Economica 1937/4. p. 386- 405.)
14. Csete, L. - Horn, P. - Papócsi, L.(1996): Integráció az agrárgazdaságban  
(Gazdálkodás, 5.sz.)
15. Csizmadia, E. (1972): Élelmiszergazdaságunk a hatékonyabb gazdálkodás útján (Kossuth K. Budapest, pp. 256.)
16. Csizmadiáné (1983): A vállalati struktúra új vonásai az élelmiszergazdaságban (KJK. Budapest, pp.294.)
17. Dimény, I. (1970): Az élelmiszeripar helyzete és szerepe az élelmiszergazdaságban (Élelmezési Ipar, 1.sz. p. 2-13.)
18. Dimény, I. - Rédei, I.(1994): A vertikális kapcsolódások fejlesztésének összefüggései (Gazdálkodás, 5.sz.)

19. Duncan, I.J. - Dawkins, M.S.(1983): The problems of Assessing 'Well-being' and 'Suffering' in Farm Animals. (*In: D.Smith ed: Indicators Relevant to Farm Animal Welfare. The Hague, Netherlands*)
20. Erdős, S.- Almási, G.(1966): A műszaki forradalom és a mezőgazdaság (Kossuth K. Bp. pp.317)
21. EUSTAT, 1997
22. Farkasné, Fekete M. (1997): Integráció és finanszírozás a mezőgazdaságban (Gazdálkodás, 4.sz.)
23. Fekete, I.- Kiss, F. (1971): Az élelmiszergazdasági kooperációk és fejlődésük irányai (In: Sárkány szerk.: Az élelmiszergazdaság vertikális kooperációja - Mg. Kiadó, Budapest. p.9-48.)
24. Fekete, F. - Szénay, L. (1976): A vertikális kapcsolatok érdekeltségi problémái az élelmiszertermelésben (Akadémiai K. Bp. pp.130.)
25. Fekete, F. - Vörös, M.(1996): Az agrárintegráció: a dinamikus gazdasági növekedés pótolhatatlan tényezője hazánkban (Gazdálkodás, 4.sz.)
26. Fertő, I. (1998): A mezőgazdaság a piacgazdaságban (Közgazdasági Szemle, 4-5.sz.)
27. Forgács, Cs.(1984): Vállalati számítógépes tervezés a baromfiágazatban (Kandid.ért. Bp. MTA. Kézírtár, pp.194.)
28. Francione, Gary (1988): Just Like Us? (Harper's Magazine, 1988.aug.)
29. Gábor, J - Stauder, M. (1999): A kereskedelmi láncok és az élelmiszertermelők kapcsolatának változásai (Agrárgazdasági Tanulmányok AKII. Bp. pp.83.)
30. Gazdag, L.(1997): Termelősövetkezet és/vagy farmgazdaság (Gazdaság és Társadalom.1-2.sz. p.75-87.)
31. Gazdaságpolitikai Kiszótár (1983)

32. Goldberg, V.P.(1976): Regulation and Administered Contract  
(Economic & Management Sci. No. 426.)
33. Gönczi, I. (1978): Üzemi rendszerek iparosodó mezőgazdaságunkban  
(KJK. Budapest. pp. 442.)
34. Guba, M - Ráki, Z. (1999): Az Európai Unióhoz való csatlakozás felkészülési tennivalói és fejlesztési forrásigénye a baromfiágazatban  
(Agrárgazdasági Tanulmányok 1999/5. - AKII. Budapest. pp.82.)
35. Hajdúné - Lakner, Z. - Kóbor, I. (1994): Gondolatok a magyar élelmiszeripar versenyképességéről (Gazdálkodás, 2.sz.)
36. Hajdúné - Kajári,K. - Kocsondi, J. - Lakner, Z.(1999): Adalékok a magyar élelmiszeripar minőségi struktúrájának kialakításához  
(Georgikon Konferencia, Keszthely. 1999. p. 525-530.)
37. Halaska.G - Szirmai, P.(2000): Folytatódó fogyókúra  
(Figyelő, márc.2. p.42-43.)
38. Haley, S.L.- Abbott, P.C.(1986): Estimation of Agricultural Production Function on a World-Wide Basis  
(Canadian J. Agric. Econ., 1986/11. p.433-454.)
39. Halmai, P. - Pálovicsné (1997): Az EU-tagság agrárgazdasági mechanizmusai (Külgazdaság, 2.sz. p.46-65.)
40. Hantó, Zs. (1994): A mezőgazdasági privatizáció társadalmi következményei (Gazdálkodás, 1.sz.)
41. Hantó, Zs. - Oberschall, A.(1997): A piacgazdaság születése: a magyar mezőgazdaság a szocializmus után (Gazdálkodás, 6.sz.)
42. Illés, B. Cs. - Bíró, O. (1998): A vertikális integráció és a versenyképesség növelésének társadalmi lehetőségei a magyar sertéshús-termelésben  
(GATE-GTK Tud.Közl. 4.sz. 1998. p.185-205.)

43. Jones, Mark - Ferris, Ken (1993): Market Movers (McGraw - Hill. I.Ltd. 1993. UK.)
44. Johnson, Mark - Pasour, E.C.(1981): An Opportunitz Cost View of Fixed Asset Theory and the Overproduction Trap (American J. Agr.Econ. febr. 63(1). p. 1-7.)
45. Kalmár, S. (1994): Integrációs lehetőségek a húsvertikumban (Gazdálkodás, 2.sz.)
46. Kambur, R. - Scandler, T.(1999): A Radical Approach to Development Assistance (Develompent Outreach, World Bank Inst.1999./1. p.15-17.)
47. Kapronczai,I.(1997): A piaci információs rendszerek (Gazdálkodás, 6.sz.)
48. Kapronczai, I. (1996) : Az egyéni termelés integrálása az agrárgazdaságba (Gazdálkodás, 6.sz. p. 49-54.)
49. Karalyos, Zs.(1996):Integráció a szövetkezetekben (Gazdálkodás, 5.sz.)
50. Kissné,Pavelcsák Á.(1997): A mezőgazdaság: Magyarország gazdasági növekedésének kulcsszereplője (Társadalmi Szemle, 1.sz.)
51. Klein, B.- Leffer, K.(1979): The Role of Prices on Quality Guaranties (Journal of Political Economy, 1979/3.)
52. Klein, B.- Murphy, K. (1988): Vertical Restraints as Contract Enforcement Mechanism (Journal of Law and Economics 1988/2.)
53. Krasner, S.D.(1985): Structural conflict: The Third World against global liberalism. (Studies in International Polit.Econ., London, 1985. pp.37.)
54. Laczó, L.(1994): A tulajdonrendszer változása a mezőgazdaságban (Gazdálkodás, 3.sz.)
55. Lakner, Z.- Somogyi, S.(1997) : Vállalati stratégiák a magyar élelmiszeriparban és kereskedelemben (Gazdálkodás, 4.sz.)

56. Láng, I.- Csete, L.(1996): A magyarországi agrárgazdaság fenntartható fejlődése (Gazdálkodás, 3.sz.)
57. Lányi,K - Fertő, I. (1993): Az agrárpiacon felépítése a fejlett ipari országokban és a magyar rendtartás (Külgazdaság, 2.sz. p.34-47.)
58. Lehota, J. (1996) : Az élelmiszerpiacok megtartásának kérdése: és megjelenésük a hazai tejvertikumban (Gazdálkodás, 5.sz.)
59. Lehota, J. - Szűcs, J.(1997) : Külföldi vállalkozások a magyar élelmiszergazdaságban (Gazdálkodás, 4. sz. p. 8-15.)
60. Macaulay, S.(1963): Non-Contractual Relations in Business (American Social Review, No.55.)
61. Machlup, F. - Taber, M. (1960) : Bilateral monopoly, Successive Monopoly and Vertical Integration (27. Economica, p.101-112.)
62. Magda, S.(1996): A piaci verseny és a gazdálkodás a mezőgazdaságban (V. Agrártudományos Napok, Gyöngyös, 1996.)
63. A Magyar Baromfi 1996-1999. évi számai.
64. Marselek, S. - Vajsz, T. (1997) : Változások és tendenciák az agrártermelésben (Tudományos Napok-Karcag, 1997.)
65. Márton, J.(1970): Az élelmiszergazdaság új szerkezete (Kossuth K. Bp. pp.210.)
66. Márton, J.(1977): Az integrálódó mezőgazdaság (Mezőgazdasági.K., Debrecen, pp.191)
67. Márton, J.(1984): Integráció a magyar mezőgazdaságban (Tudomány és mezőgazdaság, 5.sz. p.3-8.)



68. Marvel, H.- McCafferty, S. (1984): Resale Price Maintenance and Quality Certification (Rand Journal of Economics 1984/3.)
69. Mathewson, G. F. - Winter, R. A. (1987): The competitive Effects of Vertical Agreements(American Economic Review.1987/5.p.1057-1062.)
70. Mathewson, G.F.- Winter, R.A (1990): The Law and Economics of Competition Policy (The Fraser Institute, 1990. Canada )
71. Mayer, L. (1997): Nagyfarmok - kisfarmok az agrárvilágban (Gazdálkodás, 5.sz.)
72. Mezőgazdasági Statisztikai Évkönyv 1997. Bp.KSH.
73. Mohácsi, Kálmán-Oszoli, Ágnes (1993) : A magyar élelmiszer-gazdaság jelenlegi helyzete, továbbfejlődésének irányai (Kopconsult,1993.)
74. Nábrádi,A.- Fáklya,E.(1998): A baromfihús termelés gazdasági kérdései (Gazdasági Szaktanácsok 8.szám - 1998. Debrecen)
75. Nyújtó,F.(1997): Agrártörvény - világtasz (Magyar Mezőgazdaság, 1997. jan 1. pp.13.)
76. Orbánné, N.M.(1997) : A magyar baromfivertikum versenyképessége (Európa Fórum 2.sz.)
77. Oszoli, Ágnes (1998): Változó gazdálkodási feltételek - változó vállalati preferenciák (Külgazdaság, 2.sz. p.28.)
78. Pachinger, Z. (1995): Az integráció rendszerek problémaköre a hús-business területén(III.Falukonferencia,MTA RKK.Pécs.1995.p.105-110)
79. Pakuts, G. (1998) : Regionális integrációs modellek a kisállattenyésztésben (Georgikon, 1998. p. 212-217.)
80. Palánkai,T.(1995): Az európai integráció gazdaságtana (AULA, 1995.)

81. Papócsi, L.(1995): Modernizáció az agrárgazdaságban (Magyar Tudomány, 6. sz. p. 712-718.)
82. Pálovics, Béláné (1996): A közös agrárpolitika reformjának hatása Franciaországban (Gazdálkodás, 4.sz. p.11-17.)
83. Pálovics, Béláné (1997): Koncentrációs irányzatok a francia mezőgazdaságban (Gazdálkodás, 4.sz. p.1-7.)
84. Petz, Raymund - Zacher, László (1995): Vállalkozói preferenciák és stratégiák a magyar gazdaságban (Gazdálkodás, 4.sz.)
85. Petz, Raymund - Zacher, László (1997): A vállalati törekvések változása a magyar gazdaságban (Vezetéstudomány, 7-8.sz.)
86. Pinder, J. (1986) : The Political Economy of Integration in Europe: Policies and Institutions in East and West. (J. Common Market Stud. 1986/9. p.1-14.)
87. Porter, M.(1993): Versenystratégia (Akadémiai Kiadó, Budapest, 1993.)
88. Ralston, I. S. (2000): Globalisation: The Choices Before Us (Development Outreach 2000/1., Word Bank Institution )
89. Rayner, A.J. - Whittaker, J.M. - Ingersent, K.A. (1986) : Productivity Growth in Agriculture... (J. Agric.Econ., 1986/5. p.127-150.)
90. Rey, P.- Tirole, J. (1986): Contraintes verticales : l'approche principal-agent (Annual Econ.Stat. 1986/1. p.175-201.)
91. Réti, L. - Molnár, J. - Farkasné, F.M. (1988) : A mezőgazdasági szövetkezetek szerepe az átmenetben (GATE-GTK. Tud Közl./1. 1988. p. 23-30.)
92. Scherer, A. (1986): Intersectoral Efficiency between Agriculture and Industry in six C.M.E.A.countries (Econ.Planning.,1986/1. p.1-27.)
93. Singer, Peter (1989): Unkind to Animals (New York Review of Books, 1989.febr.2.)
94. Sipos, Z. (1991) : Piaci akadályok és tranzakciós költségek (Külgazdaság, 1991. 4. sz. p. 53-66.)

95. Somogyi, A. - Lakner, Z. (1998) : Szegény rokon a gazdag családban. Spanyolország élelmiszergazdasága az EU-ban. (Georgikon, 1998. Keszthely, p.37-42.)
96. Stadelman, W.(1987) : The Egg Industry. (In: Stadelman - Cotterill eds. 'Egg Science and Technology' , Westport, USA, 1987. AVI Publishing Company.)
97. Statistical Abstract of the US, 1988.
98. Statistics in Focus - 1998, 1999. - Eurostat.
99. Eurostatistics / Monthly - 1998, 1999.- Eurostat.
- 100.Sobel, R. - Sicilia, D.(1986) : The Entrepreneurs.(Boston, Houghton Mifflin, 1986.)
- 101.Szabó, M. (1993): Agrárpiac-politika Ausztriában (Külgazdaság, 2.sz.)
- 102.Szabó, M. (1997): A mezőgazdasági termékek kereskedelmével foglalkozó vállalatok az átmenet éveiben (In: Agrárgazdasági Tanulmányok, 1997. 4.sz. pp.26. AKII.1997.)
103. Szakál, F. (1998): Az átalakult mezőgazdasági szövetkezetek helyzete és jövőbeni szerepük (GATE-GTK Tud.Közl. 1998.1. p.159-166.)
104. Székely,Cs.- Dunay,A.-Kovács,A.(1998) : Az EU-cstlakozás várható gazdasági hatásai a magyar mezőgazdasági vállalkozásokra (Tud.Konfer., Gyöngyös, 1998. p.148-153.)
105. Szénay, L. (1975): A vertikális integráció és az érdekeltség összefüggésének néhány új kérdése (Tudomány és Mezőgazdaság, 1.sz. pp. 22-32.)
106. Szénay, L. (1976): A vertikális kapcsolatok érdekeltségi problémái az élelmiszertermelésben (Akadémiai Kiadó, Bp. p.147.)
107. Szlameniczky, I. (1994): Az ÁFÉSZ-ek és az élelmiszergazdasági integráció (Gazdálkodás, 6.sz.)

108. Takácsné, György K. (1998): A családi gazdaságok szerepe, létjogosultsága az árutermelő mezőgazdaságban (GATE-GTK-Tud.Közl.1998. p.171-176)
109. Thompson, K.(1987) Meat is Murder? (Meat and Poultry, 1987. sept.)
110. Tóth, T. - Malomsoki, M. (1999): Az őstermelői igazolvánnyal rendelkező gazdálkodók helyzetének vizsgálata
111. Tömpe, F. (1998): A nemzetközi gazdasági integráció folyamatai  
(In: *Közgazdaságtan II. szerk:Tömpe F., Gödöllő p.298-330.*)
112. Tömpe, F.(1999): A vertikális integráció szerepe az élelmiszertermelés minőségi változásában  
(Georgikon Tud.Napok, Keszthely, 1999. p. 530-535.)
113. Tömpe, F.(1999): A magyar és ír baromfivertikum helyzetének és intézményrendszerének összehasonlítása  
(GATE-GTK Vision 2000/II. 2. kötet. p. 106-114.)
114. Tömpe, F. (2000): Egy felmérés megállapításai a baromfivertikum vertikális kapcsolatairól (Gazdálkodás, 3.sz. p 31-40.)
115. Tömpe, F. - Molnár, J. (2000): Az agribusiness vertikális koordinációjának jellemzői az évezred végi Magyarországon  
(XLII.Georgikon Napok Keszthely, p.12-17.)
116. Tömpe, F. (2000): A vertikális piackoordináció problémái az élelmiszergazdaságban (VISION 2000-III. Tud. Konf. Gödöllő.)
117. Tömpe, F. (2000): Observations of a Survey about the Vertical Relations of the Poultry Sector (Gazdálkodás Különszám 2000. dec.)
118. Tömpe, F. (2001): Problems of Vertical Coordination in the Hungarian Agribusiness (Hungarian Agricultural Research, 2001.1.sz.)
119. Varga, Gy. (1996): Az EU-csatlakozás és az agrárproblémák  
(Társadalmi Szemle, 10.sz. p.82-87.)

120. Varga, I.- Szijjártó,I.(1994): Közelkép a mezőgazdasági termelők egyes rétegeiről (AKII. Budapest, 1994.)
121. Villányi,L.-Takácsné, V.Gy. (1998): A mezőgazdasági vállalkozások és ezek szerepe a piac és a gazdasági átalakulás folyamatában  
(In.:GATE GTK. Tudományos Közlemények Gödöllő, 1998. p.47-63.)
122. Williamson, O. E. (1971): The Integration of Production  
(American Economic Review No.112.)
123. Zacher, L. (1996): Töredékek a sikerről (Élelmezési Ipar, 3.sz.)