VERTICAL INTEGRATION IN THE FOOD INDUSTRY

By:
SZENTIRMAY, ANDRÁS – GERGELY, ISTVÁN

Of the various coordinating mechanisms for product chains in the food industry, vertical integration is possibly the best harmonized system, which in these days is manifested in most cases in independent economic enterprises (cooperatives, companies, etc). The basic operational principle of vertical integration is very similar between different branches, but due to the variable character of various branches integration was developed to various levels in the various sectors of food industry. Both the farms growing the raw materials and the industry producing ready products are equally interested in the vertical structure of food production, but the interests of these two parties are generated by different factors. The largest representatives of vertical integration are the large food companies, who in some cases cover nearly the entire product chain and play a significant role not only in marketing the ready products but also the input materials.

The structural changes presently occurring in the food industry, the continuously changing income structure in the various branches, the requirement for uniform marketing policies that is increasingly capturing the foreground in market competition, and the consumers' emphatic requirement for food safety and traceability, may all stimulate the development of vertical integration. Considering that the above causal factors develop their effects increasingly sharply in these days, it can be stated that the development of vertical coordination and integrated systems could become one of the characteristics determining the future of food industry in this country.

VERTIKÁLIS INTEGRÁCIÓK AZ ÉLELMISZERGAZDASÁGBAN

SZENTIRMAY ANDRÁS – GERGELY ISTVÁN dr.

ÖSSZEFOGLALÁS

Az élelmiszergazdasági termékpályák különböző koordinációs mechanizmusai közül a vertikális integráció a legerőteljesebben összehangolt rendszer, amely napjainkban a legtöbb esetben önálló gazdasági szervezetekben (szövetkezetekben, vállalatokban stb.) összpontosul.

A vertikális integrációk működésének alapelve ágazatoktól függetlenül rendkívül hasonló képet mutat, de az egyes ágazatok belső sajátosságainak köszönhetően más-más fejlődési stádiumig jutott el az élelmiszergazdaság különböző szektoraiban. Az élelmiszer-előállítás vertikális szervezésében az alapanyagokat szolgáltató mezőgazdasági termelés, és a késztermékét előállító feldolgozóipar egyaránt érdekelt, de az érdekeltséget mindkét fél esetében más-más tényezők indukálják.

A vertikális integrációk legnagyobb képviselői, az élelmiszeripari nagyvállalatok az egyes termékpályák szinte teljes egészét lefedik és nemcsak a végtermékek, hanem a termékpálya inputanyagainak piacain is jelentős erőt képviselnek.

A vertikális integrációk fejlődésére egyaránt serkentő hatással lehetnek az élelmiszergazdaság jelenleg is zajló strukturális folyamatai, az egyes ágazatok folyamatosan változó jövedelemviszonyai, a piaci versenyben egyre inkább előtérbe kerülő egységes marketingpolitika követelménye, valamint az élelmiszerbiztonság és nyomon követhetőség iránt fokozódó fogyasztói igény. Figyelembe véve, hogy az említett hatótényezők napjainkban egyre élesebben fejtik ki hatásukat kijelenthető, hogy a vertikális koordináció és az integrált rendszerek fejlődése egyik meghatározó jellemzője lehet az élelmiszergazdaság jövőjének alakulása szempontjából.

BEVEZETÉS

Az élelmiszergazdaság fejlődése folyamán az egymástól egyébként elkülönülő, de vertikálisan összefüggő tevékenységek, illetve piacok egyre szorosabb kapcsolatba kerültek egymással. A XX. század végére mindezek olyan integrált rendszerekké fejlődtek, amelyek egymáshoz vertikálisan kapcsolódó input- és output piacok sorozataként egységes élelmiszerláncot alkotnak. Az élelmiszergazdasági termékpályák résztevékenységeinek, és részpiacainak vertikális koordinációját legtöbbször piac- és marketingelméleti alapon értelmezi a szakirodalom, napjainkban azonban mindezek mellett számos más tényező is indokolja, sőt egyes esetekben megkerülhetetlenné teszi az ilyen jellegű rendszerek tudatos fejlesztését.

A tanulmány elsősorban az élelmiszeriparban megtalálható vállalati szervezetekben működő vertikális integrációk alapvető összefüggéseit tárgyalja, függetlenül attól, hogy milyen ágazatban is működnek ezek a rendszerek. Az integrált struktúrák általános belső működési mechanizmusán kívül vizsgálja az ilyen jellegű struktúrák mezőgazdasági szakaszát jelentő alapanyag termelés és az esetek legtöbbjében az integrátor szerepét betöltő feldolgozói tevékenység kapcsolatrendszerét és érdekviszonyait is. A vertikális integrációk egyes ágazati

példáinak vázlatos bemutatása után pedig megkísérli azoknak a főbb hatótényezőknek a meghatározását, amelyek a jövőben tovább erősíthetik a termékpályák mentén szerveződő, komplex tevékenységstruktúrájú élelmiszeripari szervezetek fejlődését.

Az élelmiszergazdaság különféle részfolyamatai napjainkban egyre gyakrabban olyan egységekbe szerveződnek, amelyekben a különböző alapanyag termelési-, feldolgozási-, szolgáltatási-, kereskedelmi- és marketingfunkciók egymásra épülve képesek egy-egy termékpálya teljes vertikumára kiterjedő rendszereket alkotni.

A termékpálya-elemek közötti kapcsolat szabályozottsága alapján ma már célszerű különbséget tenni az egyes koordinációs mechanizmusok között, amelyek közül a az önálló gazdasági struktúrákon belül megvalósuló vertikális integráció a legerőteljesebben szabályozott rendszer. Az élelmiszergazdaság integrált vállalati struktúrái képesek mindazokat az előnyöket elérni, amelyeket a vertikális koordináció eszköztára biztosíthat, ugyanakkor számos ponton erőteljesebb szabályozást és irányítást is megvalósíthatnak, növelve ezzel a terméklánc hatékonyságát.

A vertikális integrációk fejlődését napjainkban az egyes termékpálya-elemek közötti belső piacszabályozás előnyein túl olyan tényezők is erősítik, mint a nyomon követhetőség és az élelmiszerbiztonság követelményeinek fokozottabb érvényesíthetősége, az egyes termékpálya-elemek forgóeszköz-finanszírozásának megvalósíthatósága, valamint a termékértékesítési piacokon egységes arculattal és marketingpolitikával, nem utolsó sorban pedig széles termékskálával való megjelenés.

1. KOORDINÁCIÓ ÉS INTEGRÁCIÓ

A vertikális koordináció és integráció fogalmai gyakran összemosódnak a hazai szakirodalomban, ugyanakkor az egyes termékpályákon létező vertikális kapcsolatok fokozatos differenciálódása miatt szükségessé vált a két fogalom szétválasztása. A különbség meghatározására alapvetően az egyes koordinációs mechanizmusok közötti eltérés adhat magyarázatot, hiszen a termékpályák belső piaci viszonyainak szabályozása többféle szereplő között, és többféle módon is megvalósulhat.

A koordinációs eszközök között egyaránt megtalálhatók a különböző hosszú távú értékesítési szerződéseken alapuló rendszerek, az elkülönült gazdasági szervezetek közötti stratégiai szövetségek, a technológiát közvetítő szaktanácsadói rendszerekre alapozott együttműködések, és az egy adott gazdasági szervezeten belül megvalósuló vertikális integrációk.

A vertikális koordinációban résztvevők szempontjából *Barkema és Drabensott (1995)* csoportosítása alapján két fő típus határozható meg.

(1) A külső koordináció alaptípusába tartoznak azok a rendszerek, amelyek esetében az információ és a termékek átadása külön vállalatok (önálló gazdasági szereplők) között történik.

(2) A belső koordináció esetében a termékpálya egyes elemit egy adott vállalat foglalja magában így a termékek átadása a vállalati központ irányításával egy adott gazdasági egységen belül történik.

Fertő (1996) szerint a vertikális integráció értelmezése a nemzetközi tapasztalatok alapján eltér a hazai szóhasználattól, amely a vertikális koordináció bármely típusát vertikális integrációként értelmezi.

A hazai szakirodalom a vertikális koordinációs mechanizmusokat a legtöbb esetben olyan marketingrendszerekként értelmezi, amelyekben az egyes termékpálya-elemek kapcsolódásának legfőbb, és csaknem kizárólagos indoka az együttes működés által elérhető piaci előnyök

köre. Ez az értelmezés megkérdőjelezhetetlen, ugyanakkor mára számos egyéb tényező figyelembe vétele is szükséges ahhoz, hogy a vertikális élelmiszergazdasági rendszerek komplexitása értelmezhető legyen.

Csete – Horn – Papócsi (1996) nem szakítanak a marketingalapú megközelítéssel, de az integrált rendszerek történeti áttekintéséből kiindulva azok komplexebb megfogalmazását adják. E szerint az integráció célja, hogy a benne együttműködők közösen kedvezőbb eredményt, piaci versenypozíciót érjenek el, mintha elkülönülten tevékenykednének. A célból következően az integráció gazdasági értelme a minőség, a teljesítmény, és a hatékonyság növelése; a piaci versenyben való helytállás; a tőkekímélés és tőkeorientáció előnyeinek kihasználása; a bizonytalanságból eredő kockázat csökkentése; a specializáció származékos hasznának kamatoztatása; a minőségbiztosítás szigorúbb megvalósíthatósága; a közös reklámtevékenység; és a finanszírozás terén elérhető könnyebbségek kiaknázása.

Az integrációk vertikális és horizontális szerveződésekként egyaránt megtalálhatók az élelmiszergazdaságban. A vertikális rendszerek a termékpályák egymásra épülő elemeiként, a horizontális rendszerek pedig az egyes termékpályák közötti összefüggések kihasználásával törekszenek saját hatékonyságuk fokozására.

A vertikális integrációk tiszta fogalmi elkülönítése a szakirodalom különböző megközelítései, valamint a gyakorlati megvalósulás sokfélesége miatt meglehetősen nehézkes. A szakirodalmi értelmezések közül a vertikális integráció komplex megfogalmazása, a gyakorlati megvalósulás példái közül pedig az élelmiszeripari integrációk alapstruktúrája szolgáltathat kiindulópontot. Ezeket figyelembe véve a vertikális integráció a vertikális (belső) koordináció egyik szélső típusa, amelyben a különböző lépcsőfokok egy gazdasági szervezetben (szövetkezetben, vállalatban, vállalatcsoportban stb.) összpontosulnak. Az egyes termékpályák vertikális integrációja mindezek alapján olyan egységes rendszerként fogható fel, amelyben

1. A termékpálya különböző elemei egy gazdasági egységen belül találhatók meg.
2. Az egyes elemek közötti folyamatokat a szervezeti központ szabályozza.
3. A koordinációs eszközök számos változata alkalmazható.
4. Lehetővé válik a tevékenységek, és a piaci magatartás tulajdonosi érdekeken alapuló összehangolása, mindezek szigorú szabályozása és ellenőrzése.

A végtermékek pedig egységes vállalati arculat és marketingrendszer keretében kerülnek a fogyasztói piacra.

2. A VERTIKÁLISAN INTEGRÁLT RENDSZEREK ALAPSTRUKTÚRÁJA

Az egyes termékpályák eltérő sajátosságaiból fakadóan a vertikális integrációk alapsémája nehezen tipizálható, de ágazatoktól függetlenül általában magában foglalja a termékpálya mezőgazdasági szakaszát jelentő alapanyag-termelést és az ahhoz élelmiszeripari szakaszként kapcsolódó feldolgozói tevékenységet.

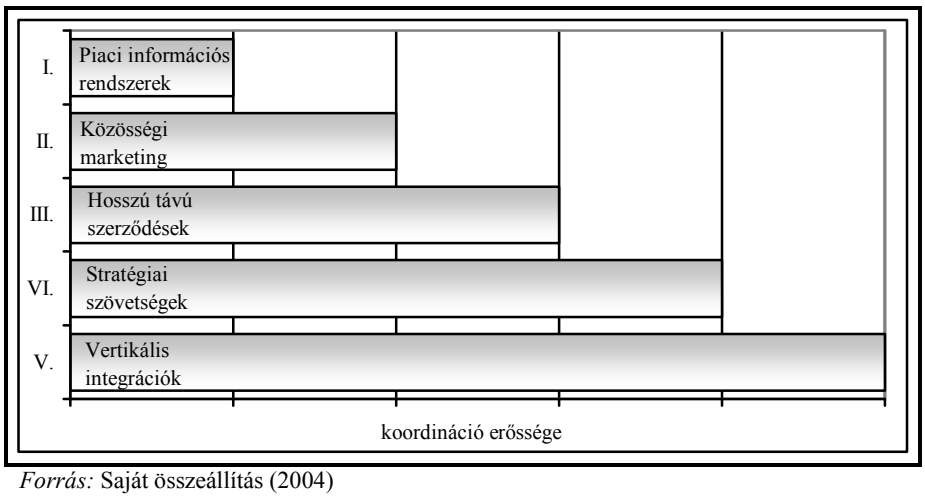
Az 2. ábra a vertikálisan integrált rendszer alapelemeit és fő folyamatait ábrázolja. Az egymásra épülő alapanyag termelési és feldolgozói fázisok láncszemekként kapcsolódnak egymáshoz és egymás termékeit felhasználva állítanak elő magasabb hozzáadott értékű árukat. Természetesen a kapcsolódó elemek száma és a köztük lévő kapcsolat természete alapján számtalan variáció elképzelhető.

Fontos, hogy az integrált struktúrában elhelyezkedő termékpálya-elemek nemcsak egymással vannak összefüggésben, hanem mindegyikük önállóan is

kapcsolódik a tevékenységhez kötődő beszerzési és értékesítési piacokhoz. A termékpálya egészét tekintve köztes terméknek tekinthető áruk az integráción kívüli piacokon is értékesítésre kerülhetnek, de ezek felhasználásának elsődleges iránya az integráción belüli átadás, végül pedig a főtermék előállítása.

1. ábra

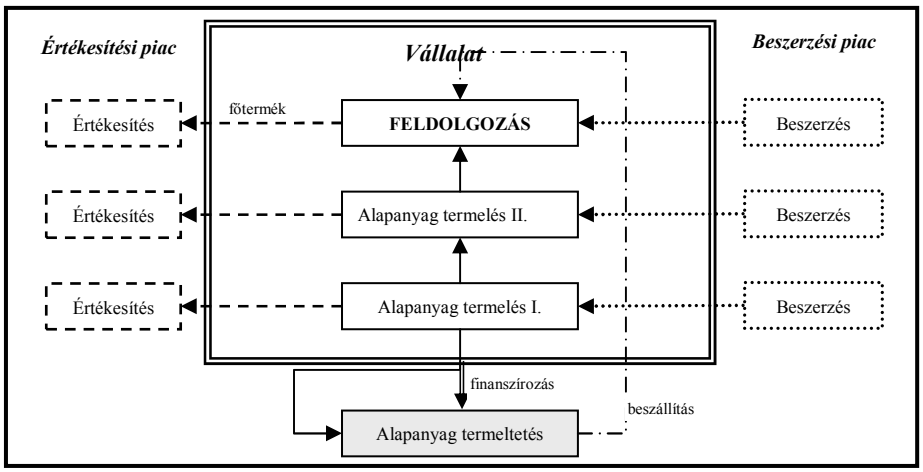
A vertikális koordináció néhány példája a koordináció erőssége szerinti sorrendben



Forrás: Saját összeállítás (2004)

2. ábra

A vertikálisan integrált vállalati struktúra egy alapváltozata és főbb kapcsolati jellemzői



Forrás: Saját összeállítás

A vállalat, a termékpálya-elemek integrálása révén nemcsak a köztes termékek piaci mechanizmusait kontrollálhatja, hanem egységes rendszerben képes

szabályozni és számon kérni az egyes részelemek szintjén szükséges élelmiszerbiztonsági fegyelem betartását. A központi szabályozás szintén hatékonyan működhet az üzemelés; az üzemgazdasági és számviteli elszámolás; valamint a költséggazdálkodás vonatkozásában. A közös értékesítési- és marketingpolitika az integrált rendszerek hagyományos előnyeként értékelhető, emellett azonban az egységes logisztika, finanszírozás, beszerzés, kutatás-fejlesztés, és termelésirányítás is kihasználható előnyökként jelennek meg az ilyen jellegű szervezetek tevékenységében. Az elérhető előnyök kihasználását vállalati mérettől függetlenül a központosított döntési-, irányítási-, és ellenőrzési mechanizmusok hivatottak biztosítani.

Az integrált rendszerek többségében a vállalati szervezeten belül megtalálható elemeken kívül termeltetéses rendszerű alapanyag előállítás is történik, ami speciális kapcsolatot feltételez az integrátor (vállalat) és az alapanyag-előállító (termelő) között. A termeltetéses alapanyag ellátás ugyan illeszkedik a vállalat vertikális struktúrájába, de attól különálló gazdasági egységként, hosszú távú szerződések alapján kapcsolódik ahhoz. Ezek a szerződések rögzítik, hogy az integrációhoz szükséges alapanyagok egy része előre programozható módon számos termelő partner tevékenysége révén kerüljön előállításra, amelynek ellentételezéseként a vállalat egyfajta előfinanszírozással vállal részt a termelők forgóeszköz-szükségletének biztosításában. A finanszírozáson kívül, az együttműködés nem kevésbé fontos részeként az integrátor tanácsadói tevékenységével is támogatja az alapanyag-beszállító partnereket, amelynek keretében technológiai és üzemeltetési eljárások közvetítésével segíti az együttműködésben résztvevőket. Itt szükséges megjegyezni, hogy az integrátor által közvetített eljárások többségének alkalmazása (pl.: higiéniai előírások) mára már kötelezővé vált az integrált partnerek számára. A vertikálisan integrált vállalatok szinte mindegyikénél létezik olyan alapanyag termelési fázis, amely ilyen jellegű szerződéses (termeltetési) konstrukciókban kerül megvalósításra.

Természetesen az alapanyag termelési, termeltetési és a feldolgozási fázisok számától és piaci kapcsolatrendszerétől függően számos, az alapsémától eltérő vertikális struktúra is elképzelhető.

3. A RÉSZTVEVŐK KÖLCSÖNÖS ELŐNYEI

Az élelmiszeripar vertikális integrációit alapvetően az elérhető gazdasági előnyök működtetik, ezek azonban eltérő jelentőségűek a termékpálya egyes szereplői számára. Az alapanyag termelés fázisának résztvevői és a feldolgozói fázis más-más szempontból közelíti meg az elérhető gazdasági előnyök körét.

Az integrált struktúra kialakítására való törekvést a vállalatok szempontjából a következő főbb tényezők indokolják:

1. A termékpálya egyes elemeinek összekapcsolása révén a bennük rejlő profitlehetőség maximalizálható *(profitmaximalizálás)*.

2. A terméklánc egyes elemeinek végterméke az integráció következő eleme által biztosan és programozhatóan felhasználásra kerül *(termelésprogramozás)*.

3. Az inputanyagok bekerülési költségei minimalizálhatók, a termelési folyamat költséghatékonysága biztosítható *(költséghatékonyság)*.

4. A kereskedelem által igényelt nagy termelési potenciál és széles termékskála integrált vállalati rendszerben biztosítható a leghatékonyabban *(kínálat)*.

5. A sikeres ágazati tevékenység alapfeltételét jelentő folyamatos technológiai– és termékfejlesztés feltételei ebben a struktúrában adottak *(fejlesztés)*.

6. Az élelmiszerbiztonság, és a termék-előállítás teljes nyomon követhetőségének igénye integrált struktúrában jobban megvalósítható *(nyomon követhetőség)*.

A vertikális integrációkhoz kapcsolódó termelők esetében az integrációból származó előnyök általában a következők lehetnek:

1. Az előállított termékek teljes egésze hosszú távú szerződések alapján biztos piacra talál. *(piaci stabilitás)*

2. A termékek többé-kevésbé kiegyenlített, előre szerződött áron kerülnek értékesítésre *(árstabilitás)*.

3. Az integrátorral való kapcsolat segítséget jelent a termelő tevékenység forgóeszköz finanszírozásában *(finanszírozás)*.

4. Az integrátorral való kapcsolat segítséget jelent az új technológiák gyorsabb alkalmazásában, a technológiai fegyelem betartásában *(technológiai fejlődés)*.

5. Az előzők eredőjeként a tevékenység folytatásának hosszú távú stabilitása, tartós megélhetés *(megélhetés)*.

Az integrátor és a termeltetési rendszeren keresztül hozzá kapcsolódó termelők a közös előnyök kihasználása érdekében egymásra vannak utalva ugyanakkor az élelmiszer-előállítás egyre élesződő piaci viszonyai között az előnyök mellett sok esetben ellenérdekelt felekké válhatnak. Az integrátorok (élelmiszer-feldolgozók) alapvető érdeke, hogy a költségeik között jelentős, gyakran 60-65%-os részarányt képviselő alapanyagköltségeket folyamatosan csökkentsék. A termeltetési rendszer keretében történő forgóeszköz előfinanszírozás (takarmány, gyógyszer, műtrágya, stb.) mértékét, ezzel együtt kockázatát is igyekeznek mérsékelni. Mindezek ellenére ugyanakkor rá vannak szorulva az alapanyag előállító termelőkre, hiszen tevékenységük folytatásához elengedhetetlen a mezőgazdaságból származó alapanyag.

A növekvő költségek és azonos színvonalon mozgó (vagy csökkenő tendenciájú) értékesítési árak miatt szűk mozgástérbe kényszerülő termelők helyzetét az integrátorok magatartása jelentősen megnehezítheti.

4. A VERTIKÁLIS INTEGRÁCIÓ NÉHÁNY ÁGAZATI PÉLDÁJA

A vertikális integrációk az élelmiszergazdaság számos részterületén jelen vannak, de eltérő fejlettségi stádiumban, méretben és működési struktúra mellett folytatják tevékenységüket. Az egyes ágazatok közötti alapvető különbségek determinálják az ilyen jellegű rendszerek fejlődésének lehetőségeit. Elméletileg minden ágazatban lehetséges lenne az ilyen jellegű rendszerek kifejlődése, ahol az egyes résztevékenységek világos termékpálya mentén épülnek egymásra. Vannak azonban olyan speciális ágazati jellemzők, amelyek gátolják, keretek közé szorítják, vagy teljes egészében lehetetlené teszik a vertikális szerveződéseket.

A vertikális integráció megvalósulásának mikroszervezetei például az Európai Unió területén, a zöldség-gyümölcs szektorban működő TÉSZ-ek, vagy a közös beszerzési és értékesítési gyakorlatra törekvő termelői szerveződések a BÉSZ-ek. Vertikális szerveződésnek tekinthetők továbbá a különböző vetőmagelőállító vállalkozások, amelyek tevékenységében a szaporítási fázisok döntő többsége termeltetési rendszerben kerül megvalósításra, a feldolgozás azonban minden esetben az integrátor tevékenysége. A zöldségnövényeket feldolgozó tartósító üzemek integrációjában hasonlóan épülnek egymásra a tevékenységek.

A termékpálya vertikális integrációba szerveződésének legnagyobb képviselői azok a húsipari vállalatok, amelyek a termelés, feldolgozás, és értékesítés minden részfolyamatát egy rendszerben, egymásra épülő elemek sorozataként in-

tegrálják. Tevékenységükben gyakran nemcsak a hústermékek előállításhoz közvetlenül kapcsolódó elemek összpontosulnak, hanem sokszor az inputanyagok termelése (pl.: takarmánygyártás) és az ágazat kutatás-fejlesztési tevékenységének meghatározó része (pl.: genetikai fejlesztés, termékfejlesztés stb.) is rendszerük részét képezi.

A húsipar vertikális integrációi között egyaránt megtalálhatók a marhahús, a sertéshús, és a baromfihús feldolgozására irányuló, valamint ezek kombinációit magukban hordozó vállalati rendszerek. Ezek közös jellemzője, hogy az integrációs elemek irányításában konkrétan megjelennek a tulajdonosi érdekek, hiszen az egyes tevékenységek egyazon vállalatcsoport érdekeltségeit jelentik. Az élelmiszeripari nagyvállalatokként működő vertikális integrációk ma már nemzetközi jelenléttel bíró transz-, vagy multinacionális vállalati szervezetekként globális piacon tevékenykednek. Az 1. táblázat az említett húsipari integrációkat hasonlítja össze néhány szubjektív tényező alapján. Az összehasonlítás alapján kijelenthető, hogy az egyes állatfajok feldolgozására specializálódott vertikális integrációk nemcsak az adott ágazat belső sajátosságai alapján, de az integráció erőssége, fejlettségi foka szerint is jól meghatározható különbségeket mutatnak. A legdinamikusabb üzleti környezetben működő, az utóbbi évek során leginkább iparszerűvé váló ágazat minden kétséget kizáróan a baromfiszektor, amelyet mára a termékpálya legtöbb elemét magukban foglaló nagyvállalatok uralnak a világ legtöbb részén.

1. táblázat

Húsipari integrációk szubjektív összehasonlítása

Összehasonlítási tényező	Marhahús	Sertéshús	Baromfihús
Biológiai ciklus	24 hónap (hosszú)	12 hónap (közepes)	2-5 hónap (rövid)
Magas feldolgozottságú termékek jelenléte	ritka	előfordul	Gyakori
Termékfejlesztés intenzitása	alacsony	közepes	Magas
Termékmarketing	előfordul	előfordul	nagyon gyakori
Piaci koncentráció	alacsony	közepes	magas
Vertikális integráció szintje	gyenge	erős	szinte kizárólagos

Forrás: Clement E. W. (1998)

A 2. táblázat az Egyesült Államok mezőgazdasági termelésének koordinációját szemlélteti. A táblázat adataiból látható, hogy az egyes ágazatokban a termelés eltérő részaránya realizálódik vertikális koordináció mechanizmusainak keretében. A szigorú értelemben vett vertikális integráció a sertés- és baromfiszektorban (brojlercsirke) a legjellemzőbb.

2. táblázat

Az Egyesült Államok mezőgazdasági termelésének koordinációja szerződések és vertikális integráció által (a teljes termelés százalékában)

Megnevezés	Értékesítési szerződések			Vertikális integráció			Összesen		
	1960	1980	1990	1960	1980	1990	1960	1980	1990
Brojlercsirke	86,0	87,0	86,0	5,4	12,0	14,0	91,4	99,0	100,0
Marha	10,0	10,0	17,5	6,7	6,7	5,0	16,7	14,5	22,5
Sertés	0,7	1,5	8,5	0,1	0,1	6,0	0,8	1,6	14,5
Takarmánygabona	0,1	7,0	n.a.	0,4	0,5	n.a.	0,4	7,5	n.a.
Olajos növény	1,0	10,0	n.a.	0,4	0,5	n.a.	1,4	10,5	n.a.

Forrás: Clement E. W. (1998)

5. A VERTIKÁLIS INTEGRÁCIÓK FEJLŐDÉSÉT BEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐK

A vertikális integrációk további fejlődését alapvetően (1) az élelmiszergazdaság jelenleg is zajló strukturális folyamatai, (2) az egyes ágazatok folyamatosan változó jövedelemviszonyai, (3) a piaci versenyben egyre inkább előtérbe kerülő egységes marketingpolitika igénye, valamint (4) az élelmiszerbiztonság és nyomon követhetőség iránt fokozódó igény fogják befolyásolni (3. ábra).

Az élelmiszergazdaság olyan jellemző strukturális folyamatai, mint a termelési-, piaci-, és tőkekoncentráció, sőt egyes ágazatok esetében a globalizáció[1] mind olyan folyamatok, amelyek a vertikálisan integrált vállalati rendszerek kiterjedése irányában hatnak a jövőben.

Az élelmiszergazdaság fokozódó piaci versenyében különösen a magas feldolgozottságú termékek esetében jut egyre nagyobb szerephez az egységes marketingpolitika. A teljes termékpályákat átfogó vertikális integrációk működése magában hordozza annak lehetőségét, hogy az egyes termékpálya-elemek közös marketingrendszerben tevékenykedjenek, fokozva ezzel a szervezet értékesítési hatékonyságát.

A napjainkban egyre inkább előtérbe kerülő teljes értékláncot átfogó élelmiszerbiztonsági és nyomon követhetőségi rendszerek iránti fogyasztói igények kiszolgálása a vertikálisan integrált rendszerek működési mechanizmusában adott lehetőség. A felhasznált alapanyagok köre, a termelési folyamat, és a piacra jutás, valamint az ezekkel kapcsolatban felmerülő élelmiszerhigiéniai előírások betartása, betartatása a vertikálisan integrált rendszerekben erős központi kontroll mellett valósítható meg. Itt szükséges megjegyezni, hogy az élelmiszerbiztonság követelményeinek betartása ma már nem versenyelőnyként, hanem a versenybe való belépés előfeltételeként értékelhető. Azok a szereplők ugyanis, amelyek nem képesek tartósan megfelelni az ilyen jellegű előírásoknak sem a belföldi, sem pedig az exportpiacokon nem jelenhetnek meg termékeikkel.

[1] A globalizáció folyamata leginkább a baromfiipar nagyvállalati szereplőinek tevékenységében érhető tetten.

3. ábra

A vertikális integrációk fejlődése irányában ható tényezők



Forrás: Saját összeállítás (2004)

FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

(1) Barkema, A – Drabenstott, M. (1995): The Many Paths of Vertical Coordination: Structural Implicationsfor U.S. Food System. Agribusiness, XI. sz. 483-492. pp. – (2) Csete L – Horn P. – Papócsi L. (1995): Az integráció az agrárgazdaságban. Georgikon Napok, (előadás) – (3) Clement, E. W. (1998): Vertical Integration Comparsion: Beef, Pork and Poultry. Oklahoma Cooperative Extension Service, Oklahoma State University – (4) Dimény I. – Rédai I. (1994): A vertikális kapcsolódások fejlesztésének összefüggései. Gazdálkodás, 5. sz. 21-27. pp. – (5) Ernyei Gy. (1993): A termékpálya menedzsment és a vertikális marketingrendszerek. Gazdálkodás, 8. sz. 47-53. pp. – (6) Fertő I. (1996): Vertikális koordináció a mezőgazdaságban. Közgazdasági Szemle, 957-971. pp. – (7) Mohácsi K. (1991): A gazdálkodás kötöttségeinek lazulása a húsvertikumban. Közgazdasági Szemle, 207-216. pp. – (8) Szabó G. G. (2002): A szövetkezeti vertikális integráció fejlődése az élelmiszer-gazdaságban. Közgazdasági Szemle, XLIX. évf. 235-250. pp. – (9) Zoltán P. (2004): A világ baromfiiparának várható fejlődése a következő években. Baromfiágazat, IV. évf. 3. sz. 4-11. pp.