THE FUTURE OF SMALL AGRICULTURAL PRODUCERS ON CHANGING AGRICULTURAL MARKETS

FORGÁCS, CSABA

Keywords: agricultural markets, food trade, produce route, small production, vertical cooperation/integration.

Beside developed countries multinational chains of food traders are increasingly present also on the markets of developing countries where they play an increasingly dominant role in food marketing. Their presence, their marketing weight changes the function and power structure in the food industry concerning the route food passes through from producers to consumers. All this is happening in the name of reduced food prices and a higher level of consumer satisfaction. The examples of several countries show that despite expectations food prices did not increase upon joining the EU, but in some instances they actually declined. An effective marketing regime due to its bargaining position, weight and increased level of organisation breached significant cracks on the bastion of food industry believed to be quite robust up to now. This has mostly indirectly brought about a significant deterioration of markets mainly for sectors producing row materials especially for market orientated small agricultural producers. The question is what opportunity does the future hold for such small producers in the framework of globalisation to survive and integrate into new structures in the world in general and in Central Europe in particular. This is a useful conclusion also for domestic small producers.

A MEZŐGAZDASÁGI KISTERMELŐK JÖVŐJE AZ ÁTALAKULÓ MEZŐGAZDASÁGI PIACOKON

FORGÁCS CSABA dr.

Kulcsszavak: mezőgazdasági piacok, élelmiszer-kereskedelem, termékpályák, kistermelés, vertikális kooperáció/integráció.

ÖSSZEFOGLALÓ MEGÁLLAPÍTÁSOK, KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

A multinacionális élelmiszer-kereskedelmi láncok a fejlett országok mellett ma már a fejlődő országok piacain is fokozottan jelen vannak, és egyre nagyobb szerepet játszanak a piaci kapcsolatokban. Megjelenésük, piaci súlyuk kiváltja az élelmiszergazdasági termékpályák funkcionális és hatalmi átrendeződését. Mindez a fogyasztói igények magasabb szintű kielégítésének és az élelmiszerárak csökkenésének zászlaja alatt megy végbe. Több ország példája is bizonyítja, hogy az EU-ba történő belépéssel, a várakozásokkal szemben, az élelmiszerárak nem emelkedtek, sőt egyes országokban még csökkentek is. A hatékonyabb kereskedelmi rendszer piaci alkupozíciója, súlya és szervezettsége következtében komoly réseket ütött az élelmiszeripar sziklaszilárdnak hitt bástyáin, és – többnyire közvetetten – a mezőgazdasági alapanyagtermelői szektorban is jelentős eredményromlást hozott, különösen a piacorientált mezőgazdasági kistermelők körében. A kérdés az, hogy ez utóbbiak számára a globalizáció keretei között milyen lehetőségek maradtak a túlélésre és a kialakuló új struktúrába való integrálódásra a világban általában és Közép-Kelet Európában közvetlenül. Ez utóbbi a hazai kistermelők számára is hasznos tanulságokkal szolgál.[1]

BEVEZETŐ

A globalizáció következtében az utóbbi egy-két évtizedben radikális változásoknak lehetünk szemtanúi a világ élelmiszertermelésében és -kereskedelmében. Az átalakulás mélyen érinti a piacgazdaság útjára lépett közép-kelet európai országokat is. A régióban a múlt század kilencvenes éveiben megjelenő, majd mind erőteljesebben terjeszkedő élelmiszerláncok alapjaiban rendezik át az élelmiszergazdaság vertikális kapcsolatait.Ez utóbbi fő jellemzője, hogy a termékpályák működtetésében az élelmiszer-kereskedelem fokozatosan vette/veszi át a koordináló/irányító szerepet. A funkcionális újrarendeződés, és benne a termékpályák irányításában mind erősebb pozíciókkal rendelkező élelmiszer-kereskedelem, elsősorban az élelmiszergyártók korábbiakban sziklaszilárdnak hitt pozícióin ütött mind nagyobb rést, és kényszerítette a gyártókat a kereskedelmi vállalatok elvárásainak soha nem látott mértékű tudomásul vételére, miközben a vertikumi pályán keletkező jövedelmekből a korábbinál jóval kevesebbel kell beérniük. Az átrendeződés a mezőgazdasági alapanyag-termelőket is hátrányos helyzetbe hozta, a növekvő minőségi követelmények és csökkenő árak következtében. Közülük különösen igaz ez a kistermelői szektorra, ahol a méretből, a

[1]A cikk jelentősen támaszkodik az alábbi összegző tanulmányra: Csaba Csáki – Csaba Forgács (2006): Restructuring market relations in food and agriculture of Central Eastern Europe – Impacts upon small farmers. In book of Global Supply Chains, Standards and the Poor (ed J. Swinnen). CAB International.

gyenge piaci alkuerőből, a kooperációs hajlandóság alacsony szintjéből stb. eredő hátrányok sok esetben a létüket megkérdőjelező szintű mértéket értek el.

A tanulmány áttekintést ad arról, hogy egy világméretű kutatás eddigi eredményei szerint az élelmiszergazdaság piaci viszonyai miképpen változtak meg, azok a kistermelői szektorban milyen problémákat indukáltak, egyáltalán milyen lehetőségek maradtak a piacra termelő kisgazdaságoknak az újrastrukturálódó élelmiszergazdaságba történő beintegrálódásra.

MÓDSZER

A mezőgazdasági kistermelők az utóbbi egy-két évtizedben bekövetkezett nyilvánvaló romló gazdasági helyzetének, illetve a globalizációban számukra adódó lehetőségek vizsgálatát tűzte zászlajára a világ főbb régióira kiterjedő és 2004-ben indult „*Regoverning markets*" kutatás[2]. A szponzori pénzekből finanszírozott kutatást irányító menedzsment, egységes módszertant alkalmazva, vizsgálta a régiókon belül a kutatásba vont országok egyes termékpályáinak helyzetét, az abban lezajlott változásokat. A kutatás első fázisában elkészült esettanulmányok mélyreható vertikumi elemzést adnak. Az országonként kiválasztott két-két ágazat vizsgálata alapján kibontakozó világkép természetesen nem szolgálhat sem nemzeti, sem regionális agrárpolitikák alapjául, de mindenesetre jelzi a fontosabb változásokat, rávilágít az okokra, egyfajta összképet fest, és kísérletet tesz a jövőbeni lehetőségek felvázolására.

Közép-Kelet Európa egyike volt az elemzésbe vont régióknak. Ezen belül három országra terjedt ki a kutatás. Magyarország, Lengyelország és Románia esetében a kiválasztott két-két ágazat lehetőséget kínált arra, hogy egyfajta keresztmetszeti képet alkothassunk a három országban a vertikális kapcsolatrendszerben végbemenő generális változásokról. Egyben mód nyílt arra is, hogy ezen eredményeket a hazai tapasztalatokkal is összevethessük. A kiválasztott termékek az alábbiak: Lengyelország: sertés és alma. Románia: tej és búza. Magyarország esetében pedig a tej és a vöröshagyma termékpályájának elemezésére került sor. A tej vonatkozásában így mód nyílott arra, hogy közvetlen összehasonlítást végezhessünk a magyar és a román termékpálya vonatkozásában, jelezve a közös és sajátos jellemzőket. Minden esettanulmányban központi helyet foglalt el az élelmiszer-kereskedelemben zajló forradalmi változások a mezőgazdasági kistermelőkre gyakorolt hatásának bemutatása.

AZ ÉLELMISZERGAZDASÁG VERTIKÁLIS KAPCSOLATRENDSZERÉT MEGHATÁROZÓ ELEMEK

A piacgazdaság építésének elmúlt másfél évtizede jelentősen átalakította az élelmiszer-ellátást meghatározó elemeket és a közöttük lévő kapcsolatokat.

MEZŐGAZDASÁGI ALAPANYAG-TERMELÉS

A régióban az ezredfordulóra kialakult gazdaságszerkezet számos tényező következménye. Így arra döntő hatással volt: (1) a föld privatizáció/kárpótlás, (2) a nagyüzemi gazdaságszerkezet felbomlása, (3) az újonnan megjelenő magángazdaságok, (4) az ár- és kereskedelem liberalizáció és (5) a támogatás és ösztönzés piacgazdasági kereteinek kiépítése.

[2] A kutatást szponzori pénzekből finanszírozzák. A kutatás szervezését és irányítását az angliai székhelyű International Institute for Environment and Development, IIED végzi. A 2004. év végén lezárult a kutatás első szakasza. 2005-ben a munka második fázisába lépett, amikor is a globalizációnak a mezőgazdasági kistermelőkre gyakorolt hatásait már a világ 7 régiójában elemzik. Bővebb információ található az alábbi honlapokon: http://www.regoverningmarkets.org/en/resources/c_e_europe/cee_country_studies_2005, http://www.regoverningmarkets.org/en//

Tíz évvel a rendszerváltás után igen érdekes a közép-kelet európai mezőgazdasági kistermelői földhasználat.

Lényegében három országot (Cseh Köztársaság, Szlovákia és Bulgária) kivéve a művelt földterület nagyobb része egyéni gazdaságok használatában van. Különösen magas ennek részaránya (79-95%) a balti államokban, Szlovéniában, Lengyelországban és Romániában. Magyarország a két csoport között helyezkedik el, adva ezzel a régióban kialakult duális farmszerkezet legjobb példáját.

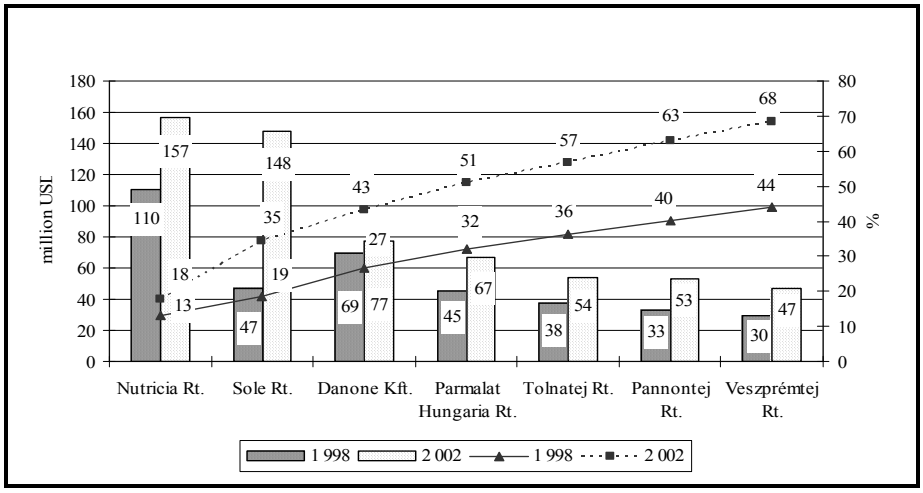
Az élelmiszeripar

A régió élelmiszeriparában a külföldi tőkebefektetés (Foreign Direct Investments, FDI) jelentős szerepet játszott, annak mértéke és időbeli megjelenése azonban országonként eltérő volt. A külföldi tőke elsőként a magyar, a lengyel és a cseh gazdaságot preferálta, míg Románia és Bulgária esetében, a több éves késéssel életbeléptetett reformintézkedések miatt, inkább csak a legutóbbi időben beszélhetünk jelentősebb külföldi tőkebefektetésekről. Nagyságrendjét tekintve Lengyelország az 1994. évi 1886 millió dolláros befektetéssel szemben 2002-ben már 6402 millió dollár külföldi tőkét mutatott ki nemzetgazdaságában. Ugyanebben az évben Románia külföldi tőkebefektetése mindössze 46 millió dollárt tett ki. Az egyes országokban a végrehajtott külföldi tőkebefektetés révén jelentősen emelkedett a technológiai színvonal, és a vállalati irányítási kultúrában is a versenyképességet javító módszerek terjedtek el.

A külföldi tőkebeáramlás hozzájárult az iparági koncentráció erősödéséhez. Ennek jó példája a magyar tejipar, ahol 2002-ben a legnagyobb 7 vállalat a nettó piaci értékesítésből már 68%-kal rendelkezett a négy évvel korábbi 44%-kal szemben (1. ábra). Ez új helyzetet teremtett a mezőgazdasági kistermelők iparral kialakított kapcsolataiban is.

1. ábra

Tejipar koncentrációja Magyarországon 1998-ban és 2002-ben



Forrás: Fertő et al., 2004

A kiskereskedelmi szektor

Az élelmiszergazdaság leginkább megreformált pillérét a több szakaszban

átalakult élelmiszer-kereskedelem jelenti. Hazai viszonylatban elsőként éppen a kiskereskedelmi egységek, boltok privatizálására került sor, élénkítve ezzel a versenyt a kínálati oldalon. Néhány évvel később a külföldi multinacionális vállalatok megjelenése már egész bolthálózatok felvásárlását eredményezte, illetve új országos hálózatok (Metro, Auchan, Tesco stb.), döntően zöldmezős beruházások keretében történő, kiépítéséhez vezetett. Az élelmiszer-kiskereskedelemben zajló erősödő verseny sok kis boltot szorított ki a hazai piacról. Ugyanakkor, és ez magyar sajátosság, a beszerzési társulások megszervezésével a kisboltok szövetségekbe tömörülve (Co-op Hungary, CBA, Honiker, és a Reál Hungária) sikeresen védték piaci pozícióikat, ami a szomszédos országokban nem következett be. A versengés legújabb szakasza, amikor a „nagyok" már egymással szembekerülve próbálják a piaci pozíciójukat tovább javítani. Ennek jó példája a TESCO Közép-Európán belül legnagyobb szabású, vállalati stratégián alapuló, terjeszkedése hazánkban. A már jelenleg is vezető piaci részaránnyal rendelkező multi 2006-ban további 10 áruházat és 11 benzinkutat nyitott, és az év végére 19 000 dolgozót foglalkoztat már[3]. Ez a többi multinacionális vállalat számára is igazi kihívás.

A régión belül a Cseh Köztársaságban, Lengyelországban és Magyarországon a legfejlettebb a kiskereskedelmi rendszer. A többi ország a felzárkózás szakaszában vann, de lemaradva. Hazánkban a legnagyobb tíz kiskereskedelmi vállalat részesedése a forgalomból 2003-ban már elérte a 89%-ot, az 1997. évi 52%-kal szemben. Romániában hasonló tendenciát láthatunk, viszont az öt legnagyobb közül egyedül a METRO rendelkezik kétszámjegyű piaci részaránnyal. Lengyelországban a hipermarketek, a szupermarketek és a diszkont üzletek kiskereskedelmi részaránya erőteljesen növekvő, és az 1998. évi 18%-ról 2002-re már 32%-ra ugrott. A következő 3-4 évre szóló előrejelzések már 50-60%-os piac ellenőrzést vetítenek előre.

[3] http://www.regoverningmarkets.org/en/articles/c_e_europe/november_20_2006_tesco_creates_new_jobs_in_hungary.html (2006

A nagykereskedelem és közvetítő rendszerek

A kommunista rendszerben az élelmiszer-kiskereskedelem ellátását alapvetően a széles választékot fenntartó, többnyire területi alapon működő nagykereskedelmi vállalatok biztosították. Privatizációjukkal a nagykereskedelmi tevékenységet folytató szervezetek között éles verseny alakult ki. Közülük többen éppen a kevésbé szervezett mezőgazdasági kistermelőkkel állnak kapcsolatban. A nagykereskedelmi tevékenységet folytató egységek kapcsolatrendszere sokat változott, ami jól látható az alábbiakban:

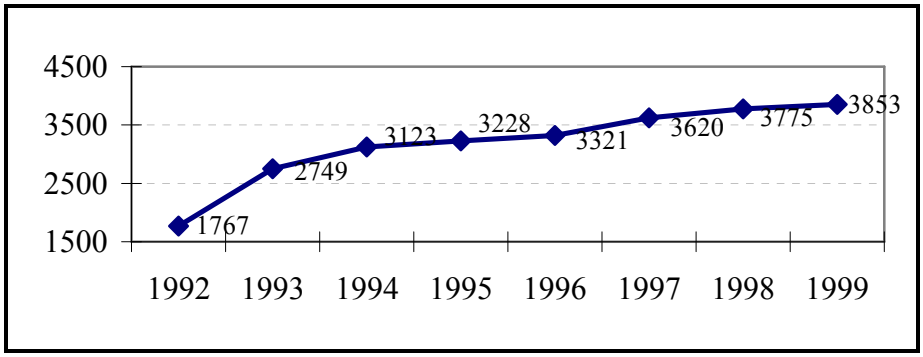
- A felvásárlások helyi szintről az országos központok irányítása alá kerültek.
- A nemzeti felvásárlások regionális irányba tolódtak el.
- A hagyományos nagykereskedőket mindinkább kiszorították a specializált nagykereskedők.
- A multinacionális vállalatok helyi logisztikai rendszerének fokozottabb igénybe vétele.
- A preferált beszállítóktól történő vásárlások növekedése.
- A privát szabványok, minőségi és biztonsági követelmények erősödése.

Különösen a hipermarketek és szupermarketek diktálta verseny hatására a hagyományos nagykereskedelmi egységek felbomlottak, részben felszámolódtak vagy a kihívásoknak megfelelve átalakultak. Az import liberalizáció nyomása következtében a nagykereskedők már csak az elvárt összetételű áruválasztékkal képesek pozícióik tartására.

A három ország közül különösen nagyszámú nagykereskedő található Lengyelországban. Közülük a zöldség- és gyümölcs forgalmazók száma a kilencvenes évek végére meghaladta a 3800-at. (2. ábra)

2. ábra

Zöldség-gyümölcs nagykereskedelmi egységek száma Lengyelországban



Forrás: Pizło 2001, 88. oldal

A PIACI KAPCSOLATOK FEJLŐDÉSE A VIZSGÁLT TERMÉKPÁLYÁKON

Románia: Búza

A búza mindhárom ország fontos mezőgazdasági terméke és az élelmiszeripar egyik legfontosabb alapanyaga. Romániában a termelés mintegy 10-10%-a vetőmagként, illetve takarmányként kerül felhasználásra, 20-25%-át a sütőipar dolgozza fel és 55-60%-a kerül a piaci csatornákba. A hazai fogyasztás 153-178 kg/fő között változik, a városi lakosság országos átlagot 30%-kal meghaladó fogyasztása mellett. A tulajdonviszonyokban, illetve a gazdálkodásban bekövetkezett jelentős változást jól mutatja, hogy az ezredfordulón már az egyéni gazdaságok adták a vetésterület 75-85%-át. A termelők 84%-a azonban kevesebb mint 5 hektárral rendelkezett.

A piacra került búza mennyisége erőteljesen függ a saját termelésű fogyasztás szintjétől. Az egyéni gazdaságok a termelés 38-59%-át, míg a többségi állami tulajdonnal működő nagyvállalatok 40-62%-át értékesítik. A kisgazdaságok alapvetően saját fogyasztásra termelnek, és a családi igények kielégítésére szolgáló földterület feletti részt pedig bérbe adják a helyi nagyobb gazdaságoknak. Az egyik legnagyobb, regionálisan és országosan is megfigyelhető gond, hogy jelentősek az áringadozások, nem adva ezzel egyértelmű piaci visszajelzést a termelőknek a termelés kívánatos szintjére és minőségi követelményeire. Az áringadozások megszüntetése regionálisan és országos szinten is a kínálati oldal fokozottabb ellenőrzését kívánja.

A sütőiparban a hazai igények a meghatározók. A kenyér- és pékáru előállítók részben a mezőgazdasági kereskedelmi, a helybeli malomipari vállalkozásokhoz, míg a pékek részben a szövetkezetekhez, illetve élelmiszer-kiskereskedelmi egységekhez kapcsolódnak. Számos csatorna közvetlen értékesítési lehetőséget kínál. Megjelent a teljes vertikumot átfogó modell is, ahol a koordináció közvetlenül valósul meg az alapanyag-termeléstől egészen a végtermék értékesítéséig.

A termelés közel felét a kisméretű gazdaságok állítják elő. A mezőgazdasá-

gi termelők helyzete a szabadpiacos termékpályákon kedvezőtlenebb, mint az integráltakban. Ezt jól mutatja, hogy a mezőgazdasági termelők kiszolgáltatottsága az előbbi esetben nagyobb, míg a szerződéses alapon való együttműködés jobb jövedelemszerzési feltételeket biztosít (1. táblázat).

1. táblázat

A termékcsatornában realizálható profit megoszlása fázisonként (2002)

Szektor	Szabad termékpálya		Vertikálisan integrált termékpálya	
	lei/kg búza lei/720g liszt lei/kg kenyér	%	lei/kg búza lei/720g liszt lei/kg kenyér	%
Mezőgazdaság	-388	-9,3	146	2,8
Tárolás	557	13,3	510	9,9
Malomipar	775	18,5	680	13,3
Sütőipar	1149	27,5	690	13,4
Kereskedelem	1697	40,6	3117	60,6
Összesen	4330	100,0	5143	100,0

Forrás: Szakértői becslés (Gavrilescu et al, 2004)

Lengyelország: alma

Lengyelország, évi 1,6-2,4 millió tonnával Közép Európa legnagyobb almatermelője. A termelés centruma közép Lengyelország. A termelők legnagyobb része kisgazdaság, de az ültetvények nagyobb része az 5 ha feletti ültetvénnyel rendelkezők kezében van. Miközben a termelők száma a koncentráció következtében csökken, maga az összterület növekvő. 2002-ben a 320 ezer gazdaság több, mint kétharmada kevesebb mint 5 hektárral rendelkezett, és a kibocsátás egyharmadát adta.

A termelésben meghatározó két tényező: a gazdasági méret és a termelői szervezeti tagság. A termelői szervezethez nem tartozó gazdák helyzetüket, főleg a tőkehiány miatt, rosszabbodónak ítélik. A létező nagyszámú működő termelői társaság ellenére a termelők közötti kooperáció alacsony fokú. A szövetkezetek és termelői szervezetek gyakran szervezeti, pénzügyi gondokkal küzdenek, amely akadályozza feladataik eredményes teljesítését. A piac a nagyszámú vásárló ellenére szervezetlen és ez nem kedvez a termelőknek. A multinacionális kiskereskedelmi egységek megjelenésükkel jelentősen megváltoztatták a gazdasági feltételeket. A termelők mindinkább a szupermarketeknek és a feldolgozóknak értékesítenek. Az export vonatkozásában megszünt a monopolhelyzet, és több mint 300 exportáló cég versenyez a belföldi árukért.

Az alakuló termelői szervezetek piaci részesedése marginális. Legnagyobb gondot számukra a fizetési késések és a magas minőségi követelményeknek való megfelelés jelentik. A termelőknek meghatározott időre kell szállítani saját eszközökkel, fizetni a magas reklámköltséget, és a bekövetkező áruromlások miatt jelentősen csökkentett érték után kapnak fizetséget. Van olyan feldolgozó vállalat, amely közvetlen kapcsolat kiépítésére törekszik az almatermelőkkel, hogy számára megfelelő fajtát termeljék juice alapanyagként. Ennek érdekében hitelt nyújtanak és képzést indítanak. A termelőknek azonban garantálniuk kell a megfelelő mennyiségű alma leszállítását.

Magyarország: vöröshagyma

A zöldség-gyümölcs az ország egyik fontos mezőgazdasági szektora. Az éves 203 kg-os fogyasztás (2002) jelentős annak ellenére, hogy a termelés és a belföldi fogyasztás az utóbbi években csökkent. A hagyma hagyományos magyar termék. Eredetileg dughagymáról ültették, de a hetvenes évektől terjed a magról vetés. A termelés két központja az Észak-Alföld (31%) és a magas szárazanyag tartalmú és jól tárolható fajtát termelő makói körzet (46%). Ez utóbbiban a termelés nehéz szakaszon túljutott, hiszen a rendszerváltás utáni években kevés forrást fordítottak kutatás-fejlesztésre, aminek következtében a fajtaváltás lelassult, versenyhátrányt eredményezve a termelőknek. A hagyma jellemzően kisüzemi termék. Az egyéni gazdaságok adják a termelés 90%-át (2. táblázat).

2. táblázat

Egyéni gazdaságok részesedése a hagyma vetésterületéből és termeléséből

Megnevezés	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2003/1998
Az egyéni gazdaságok termelésből való részesedése (%)							
Hagyma	88,4	90,3	87,6	84,4	85,3	89,5	101
Zöldség	82,5	86,8	77,2	75,6	71,7	73,1	89
Hagyma termőterület (%)	81,1	83,6	76,5	83,2	77,0	84,3	104

Forrás: Fertő et al., 2004

Az utóbbi években a piaci helyzete javítása érdekében növekvő számú kistermelő döntött a termelői szervezetekhez (TÉSZ) való csatlakozásról. 2003-ban jött létre a Makói TÉSZ. Tagjainak 10%-a kistermelő, 20%-a vállalkozó és 70%-a társas vállalkozás. 140 termelő 500 millió Ft éves forgalmat bonyolított, amelynek 60%-a hagymából származott.

A termékpályán 1998-2002 között jelentős változások következtek be. Csökkent a termőterület és a hozam. Az értékesítésen belül a modern kiskereskedelmi egységek részesedése 26%-ról 39%-ra emelkedett, míg hazai viszonylatban a saját termelésű fogyasztás 47%-ról 30%-ra esett vissza. A létrejött TÉSZ-ekkel sikerült a kistermelők helyzetét stabilizálni, hiszen azok, mintegy ernyőt tartva a kistermelők fölé, vállalták a kínálat koordinálását és az értékesítési alkupozíció javítását. Ezzel együtt sem lettek a kistermelők a vertikális rendszer meghatározó elemei.

A legnagyobb 10 zöldség-gyümölcs feldolgozó piaci részesedése 41%. Az ágazat kevésbé koncentrált, mint a tejágazat és növekedése is csupán évi 1%-os volt 1998-2002 között. Az élelmiszeriparban a külföldi tőkebefektetések (FDI) jelentős változásokat eredményeztek. Elosztó központokat hoztak létre, saját márkanevet vezettek be, elektronikus adatcsere rendszert építettek ki. A fokozódó verseny kiváltotta a termelői oldalon az együttműködés új alapokra helyezését. A kínálati oldal nagy részét három TÉSZ tartja kezében.

Lengyelország: sertés

Az ország sertésállománya jelentős: 1986-ban 13,4 millió, 1996-ban 15,2 millió és 2003-ban 19 millió sertés. Az egy főre jutó fogyasztás 41 kg-os szinten stabilizálódott. A termelés kisméretű, kiskapacitású családi farmokon koncentrálódik. A sertéstartók száma 10 év alatt jelentősen, 1,66 millióról 1,09 millióra

csökkent (3. táblázat). 1986-96 között az egy gazdaságra jutó állomány 75%-kal nőtt (8-ról 14 darabra), de EU-s mércével mérve még mindig alacsony. Ez elsősorban a 10 hektárnál kisebb területű gazdaságokra jellemző, de ők adják a kibocsátás zömét.

3. táblázat

Az egyéni gazdaságok sertéstermelése méret szerint (1986 és 1996)

Gazdaság sertés létszám szerinti méretben	Gazdaságok száma, 1000		A farmok összetétele (%)		Sertésállomány (10 000)		A sertéságazat szerkezete (%)	
	1986	1996	1986	1996	1986	1996	1986	1996
1-10	1 277	687	76	63	4 581	2 924	34	16
11-50	368	349	22	32	7 144	7 029	53	46
50-99	16	38	20	4	1 051	2 549	8	17
100-	4	14	0	1	626	3 150	5	21
Összesen	1 665	1 088	100	100	13 402	15 152	100	100

A korábbi szövetkezetek és állami gazdaságok bázisán a kilencvenes évek elején kisméretű kereskedelmi egységek jöttek létre. A szabad vállalkozás lehetősége és az adminisztratív korlátozások hiánya új elosztási csatornák kialakulását eredményezte a sertéshús esetében. A vertikális kapcsolatokban a TÉSZ tagok pozíciója jobb a feldolgozók irányában, mint az előnyösebb pénzügyi feltételekre spekuláló független termelőké.

A lengyel húsipar széttöredezett. A sertésiparban 4200 cég van jelen: 2800 vágással és darabolással foglalkozik, 2650 feldolgozó egység van, 650 felvágottat gyárt és 70 vállalkozás tárolással foglalkozik. A foglalkoztatottak száma 870 esetben 5 fő feletti, és 350 vállalkozásnak van 5 főnél több dolgozója. A feldolgozó vállalatok termelőkkel kötött szerződése egy vagy többéves, és kiterjed az évenkénti minimális szállításokra, a szállítandó sertések számára, a havi és negyedéves ütemezésre, a minimum szállítandó sertések számára és a fizetési feltételekre. A kistermelőknek a legnagyobb gondot a feldolgozók minőségi és mennyiségi igényei jelentik. Ezen túlmenően az elérhető árat is alacsonynak tartják. A megoldás a koncentráció és a specializáció lenne, de tőke hiányában ez a kicsik számára nem járható út. Részesedésük csökkenése várható.

14 ezer 5 főnél többet foglalkoztató nagykereskedelmi egység van az országban, amely az összes nagykereskedő 80%-át jelenti. A nagyobb méretű nagykereskedők között található 5 országos és 60 regionális hálózat, továbbá 500 regionális vállalkozás. A racionalizálás a közvetítők kiiktatására, és a közvetlen termelői kapcsolatok megteremtésére irányul. A nagyszámú kistermelő esetében ez azonban még nem következett be. A másik oldalon termelői szervezetek (TÉSZ) szintén kezdeményezhetik a kistermelők számára a szükséges koordinációt a feldolgozókkal szemben. A kisgazdaságoknak így a méretgazdaságossági előnyök részben elérhetővé válnak, de a fajta és a magas termelési költségek leszorítása vonatkozásában továbbra is nehézségeik vannak. A kisgazdaságok a legtöbb gondot az erős áringadozásokban és a vásárlók fizetési feltételeiben, valamint a megfelelő minőség biztosításában látják.

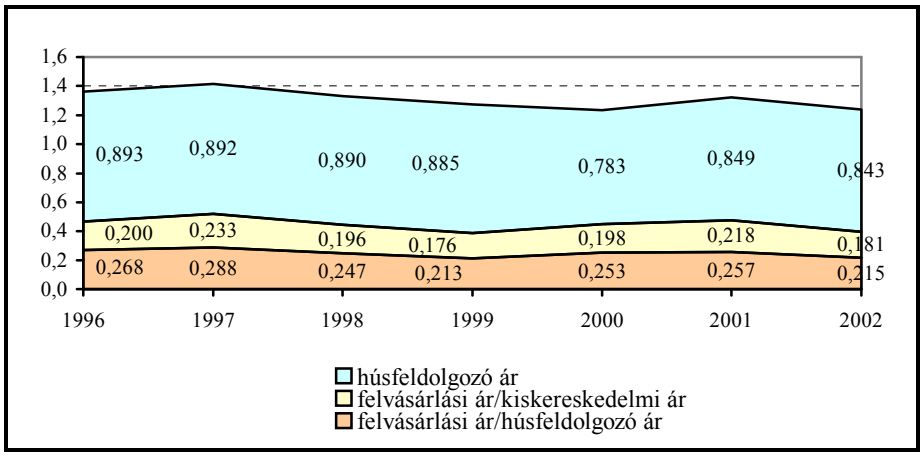
A 90-es években az egyik magán nagykereskedő bróker cége a sertésforgalmazás egyik meghatározója lett. A magán nagykereskedők a kis- és közepes méretű termelő üzemekkel kooperálnak

az egyik oldalon, és a közepes-nagyméretű feldolgozókkal a másik oldalon. A kiskereskedelemben 150 000 húsbolt, 90 000 élelmiszerbolt, 1800 nagyméretű raktárhálózat és 65 000 vendéglátó egység található.

Az élelmiszer-ellátási csatornákban egy növekvő szerkezeti aszimmetria figyelhető meg. 1,1 millió termelő és 12 millió háztartás áll a vertikumi pályák két végén. Egyes esetekben azonban kvázi-monopolisztikus helyzet is kialakulhat, ahol a felvásárló diktálja az átvételi árat és ezáltal a termelő rovására növeli profitját. A sonka példáján keresztül jól látható a vertikális árszerkezet (3. ábra).

3. ábra

Vertikális árviszonyok a lengyel sonka példáján (1996-2002)



Tej: Magyarország és Románia

A magyar tej- és tejtermékfogyasztás számottevően esett a 90-es évek elején, majd az évtized második felében lassú emelkedés következett be. A tejtermelés 1993-2003 között 2 milliárd liter körül ingadozott. Ezzel szemben Romániában 1990-2000 között az egy főre jutó fogyasztás folyamatosan emelkedett tejegyenértékben 144 literről 191 literre. Ezen belül a folyékony tej csak kis hányadot képvisel. A tejtermelés 80%-át a gazdaságban fogyasztják el, vagy a helyi piacokon tej, sajt, tejföl formájában értékesítik.

Magyarországon a tejtermelés 1990-2003 között alapvetően megváltozott. A tejtermelő egyéni gazdaságok száma 1996-2003 között 45%-kal csökkent, míg a mezőgazdasági vállalatok esetében ez 1%-os volt. A vizsgált időszakban a vállalatok átlagos tehénállománya 326-ról 298-ra esett. Jelenleg mintegy 7-800 mezőgazdasági vállalat és 20-25 000 egyéni gazdaság foglalkozik tejtermeléssel. A kibocsátás 2003-ban 2,2 millió tonna volt, 6168 kg éves átlag hozamszint mellett. Az egyéni gazdaságok 95%-ának az állománya nem éri el a 10 tehenet, míg a mezőgazdasági vállalatok háromnegyede 100 állatot meghaladó állománnyal rendelkezik.

A hazai tejiparban jelentősek voltak a külföldi tőkebefektetések (FDI). S bár a külföldi tulajdonban lévő élelmiszeripari vállalatok száma 1995-2002 között csökkent, külföldi tulajdoni hányad továbbra is meghaladja a 70%-ot, eléri az értékesítési bevétel 50%-át és az exportbevétel 89%-át. A vertikumon belül a legjelentősebb csatorna a tejipar-kiske-

reskedelem reláció. A korábban sok kis termelővel kapcsolatban álló nagyobb feldolgozók racionalizálták tejfelvásárlásukat. Hosszútávú keretszerződéseket kötöttek a nagyobb tejtermelő gazdaságokkal és ezáltal erősebb ellenőrzést valósítanak meg az alapanyag-termelésben. A termelőknek a minőség alapján fizetnek, az extraminőségért felárat adnak. A minőségi követelményt azonban sok kistermelő nem tudta teljesíteni, és így kiszorult erről a piacról.

Romániában radikális változások következtek be a tejtermelésben. Az állami tejtermelő gazdaságok lényegében eltűntek. 2001-re az állomány 98,3%-a magántulajdonban volt, országon belüli területi eloszlása azonban nem egyenletes. A tulajdonváltás a tejhozam és az összes tejtermelés emelkedéséhez vezetett. A tej 95%-át a kisgazdaságok állítják elő. A tej- és tejtermékfogyasztás emelkedése mellett a vajfogyasztás 2,1 kg-ról 0,3 kg-ra esett vissza. A farmok nagy része önellátásra termel, és ez a legjelentősebb csatorna a folyékonytejfogyasztásban. Az elfogyasztott tej 70%-a nem kerül feldolgozásra.

A feldolgozott tejtermékek fő értékesítési formája a kiskereskedőkkel kötött szerződés, a termék másik része pedig a közvetítőkön keresztül jut el a hiper- és szupermarketekbe. A friss tej, a vaj és a savanyított tejtermékeket a fogyasztók a kistermelőktől is vásárolhatnak. A tejiparban tehénállománnyal rendelkező magántársaságok saját begyűjtő helyekkel rendelkeznek, s a korábbi nagyüzemek hűtőrendszerét használják. A nagy feldolgozók viszont saját vonzáskörzetükben hoztak létre tejcsarnokokat, ahová a falusi begyűjtő helyekről érkezik a tej.

Az állami vállalatok privatizációja lassú, 1999-ben 75%-os volt. 2002-ben a tejiparban összesen 835 vállalat működött. Közöttük néhány igen nagy, mint pl. a SC Napolact SA, Cluj Napoca, és SC Friesland Romania SA napi 300 000, az SC Danone SRL napi 130 000 liter és a SC Parametru SRL napi 100 000 liter tejet dolgoz fel. A feldolgozóiparban megjelentek a kis- és közepes méretű üzemek, amelyek elsősorban műanyagba csomagolt folyékony tej, illetve sajt előállításával foglalkoznak. A tejet a közeli mezőgazdasági és társas gazdaságoktól vásárolják. A kis- és közepes méretű élelmiszeripari vállalkozások sérülékenyek, számuk évről évre jelentősen változik.

1997 után a jelentősebb külföldi befektetők, mint pl. a Danone, Hochland is megjelentek és jelentős beruházásokat végeztek. Fejlett technológiát alkalmaznak, és számottevően javították a termék és a csomagolás minőségét valamint a marketinget. A termelés koncentrációja erősödött, az import jelentősen lecsökkent.

Az új kis- és közepes méretű feldolgozók ugyan alacsonyabb felvásárlási árat fizetnek a tejtermelőknek, de a farmerek mégis elégedettek, mert a fizetések időben megtörténnek, míg az állami tulajdonú feldolgozók magasabb árat és bónuszt adnak, de esetenként akár 6 hónapot késve, miközben a pénz jelentősen veszít értékéből. Néhány állami feldolgozó újraszervezte saját tejbegyűjtő rendszerét és időben fizetnek. Közülük egyesek közvetlenül a termelőkkel szerződnek, mások a tejcsarnokokkal.

KISGAZDASÁGOK A VÁLTOZÓ PIACI KÖRNYEZETBEN

A vertikális kapcsolatok átalakulása közvetlenül érintette a kisgazdaságokat. A hatások pozitívak és negatívak. Kedvező a minőségi termékek iránt megnyilvánuló növekvő kereslet és a verseny erősödése a kínálati piacon. A negatív hatások bemutatása bonyolultabb. A félelem abban rejlik, hogy az újraszerveződő kapcsolati rendszerben a mezőgazdasági termelők egy részének, s különösen a kicsiknek nem jut hely. Ennek a következő okai lehetnek:

- A tranzakciós költségek csökkentése a nagyüzemeknek kedvez, szemben a sok kistermelőtől történő vásárlással.
- A relációspecifikus befektetések esetében a kisgazdaságok korlátozott pénzügyi lehetőségei nyilvánvaló hátrányt jelentenek.
- Egységnyi termék kis gazdaságoktól történő vásárlása több segítséget igényel a feldolgozóktól.
- A kisgazdaságok gyakran konzervatívabbak, és nem mindig ismerik fel a minőségi és választékbeli és technológiai igényeket.
- A kisgazdaságok gyanakvóak és bizalmatlanok a kooperációval szemben, amellyel egyébként javíthatnák piaci alkuerejüket.
- Ugyancsak hátrányos a kicsik számára a fejletlen vidéki infrastruktúra és a szerényebb kommunikációs lehetőség.

Az esettanulmányok egyértelműen bizonyítják a fő hipotézist (*Swinnen, 2005*), mely szerint a tranzakciós költség és a befektetési korlátok arra ösztönzik a feldolgozókat, hogy kevesebb, de nagyobb és modern technológiával rendelkező beszállítókkal szerződjenek.

A vizsgálatokból az is kiderül, hogy a korábbinál több kisgazdasággal kötnek szerződést a feldolgozók. Vagyis a kicsik nincsenek teljesen kizárva, néhány nagy feldolgozó is szerződik velük. Az esettanulmányokban a feldolgozók a nagyobb gazdaságok esetében inkább berendezést lízingelnek, míg a kicsik vonatkozásában a begyűjtőhelyekbe és a hűtőkapacitás kiépítésébe történő befektetéseket preferálják.

A kisgazdaságok integrálódási foka jelentősen függ az adott ország uralkodó gazdaságszerkezetétől. Így pl. Magyarországon, ahol a nagyobb gazdaságok a meghatározók a tej ellátásban, a feldolgozók kevésbé érdekeltek a kisgazdaságokkal való szerződéskötésben. Így ez utóbbiak jelentős része kiszorul ezen termékpályáról. Ott azonban, ahol a kisgazdasági szerkezet korábban is jelentős volt, a feldolgozók – meglepetésre – számos kisgazdasággal is szerződnek (*World Bank study, 2005*).

A kutatások azt is bizonyították, hogy a feldolgozóipari vállalatok nagyobb termelőkkel történő szerződése nem annyira egyértelmű, mint azt gondolni lehetne. Ugyan a tranzakciós költség csökkenhet így, de a szerződések kikényszerítése nehezebb és drágább lehet a nagyobb partnerek esetében. Ezért a feldolgozók az együttműködésben fontosabbnak tartják a termelői hajlandóságot az új helyzethez való alkalmazkodásban, mint a farm méretét. A munkaerőigényes termelés esetében a kistermelők számos előnnyel is rendelkezhetnek. Más esetekben a feldolgozók éppen a vegyes beszállítói partneri garnitúrát preferálják.

A mezőgazdasági termelés csökkenése miatt jelentős tulkapacitások maradtak a feldolgozóiparban. Ez a helyzet azonban gyorsan változik és – a minőség miatt – erősödik a verseny a beszállítók között. Ez a feldolgozókat arra ösztönözheti, hogy stabilizálják beszállítóikat.

A vizsgálatokból megállapítható, hogy a kisgazdaságok meglehetősen lassan ismerik fel a közös marketing szükségességét. A rossz múltbeli tapasztalatok kedvezőtlenül hatnak a kisgazdaságok kooperációs készségére. Sőt a lengyel almatermelők egyenesen kormányzati támogatást kértek a piaci árak stabilitásához, a minimum árak bevezetésével. Az is kiderült azonban, hogy a termelői szervezetekhez tartozók növelni tudták piaci alkuerejüket és esetükben a piaci alkalmazkodást könnyebb volt végrehajtani.

Megfigyelhető, hogy a feldolgozó ipari vállalatok hajlandósága a kicsikkel való kooperációra különböző. Egyesek hajlandók a kicsikkel kooperálni, míg mások nem. Vagyis a kisgazdaságoknak akkor van esélyük az integrációra, ha

elég hatékonyak és eredményesek. Hasonló tapasztalatokról számol be *Maertens-Swinnen (2006)*, amikor szenegáli termelők EU-ba irányuló babexportját vizsgálja. Megállapítják, hogy a kistermelőknek van esélyük a vertikális rendszerben maradásra, ha abban hatékonyan vesznek részt. Ez utóbbi megnyilvánulhat a jó szervezettséggel működő, szerződéses alapon gazdálkodó családi gazdaságoknál, vagy éppen abban, hogy a kistermelők a jól szervezett nagy gazdaságokban vállalnak bérmunkát és saját földjükön legfeljebb önellátásra termelnek. A kicsik integrálódásában a fő kérdés tehát a termelés hatékonysága, szervezettsége és a kooperációs készség.

KÖVETKEZTETÉSEK

Jogosan vethető fel a kérdés: a nagy élelmiszer-kereskedelmi hálózatok megjelenése miképpen érinti a mezőgazdasági kistermelőket? A kérdésre a válasz a szakirodalomban és a médiában is eléggé színes, többnyire a kereskedelmi láncokat elítélő. Ez utóbbiak megjelenésével magyarázzák sokan a kistermelők, és így a vidék elszegényedését. Ez a vélemény azonban egy bonyolult helyzet leegyszerűsített magyarázata.

Az első megállapítás, amit tennünk kell az, hogy a régióban létrejött nagyszámú, egyes országokban több milliót kitevő kisgazdaságok száma nem egy szerves fejlődés, hanem döntően egy rövid idő alatt lezajlott, radikális társadalmi átalakulás terméke. A kisgazdaságok zöme kényszervállalkozás, mivel a nemzetgazdasági szerkezet átalakulása következtében megszűnő nagyszámú munkahely miatt a társadalom egy részének a mezőgazdaság nyújtott túlélési lehetőséget a kisebb területen való gazdálkodással. Ezen kisgazdaságok döntő hányada tehát nem piacorientált, hanem teljes egészében, vagy döntően önellátó. A meglévő piaci kapcsolatuk zöme a helyi piacokra korlátozódik. Következésképpen a kereskedelmi láncok kedvezőtlen hatásai csak áttételesen jelennek meg esetükben. A piacra is termelő kisgazdaságok közül is csak kis hányadban vannak olyanok, akik a kereskedelmi láncok beszállítói. Termékeik zömét inkább a nagykereskedőknek vagy éppen a feldolgozó iparnak értékesítik.

A csak önellátó gazdaságok esetében az input oldalról jövő kedvezőtlen változások (technológiai, fejlesztési igény, emelkedő árak stb.) okozta költségnövekedés tovább hárítására nincs lehetőség, azokat a termelőknek a dráguló saját önfogyasztáson keresztül kell lenyelni. Azon kistermelők esetében, akik piaci értékesítéssel kívánnak kiegészítő jövedelemhez jutni, vagy éppen ily módon szándékoznak családjukat eltartani, komoly változásokra van szükség. A kialakuló új élelmiszergazdasági szerkezetbe való sikeres beintegrálódásuk számos ponton követeli eddigi magatartásuk felülvizsgálatát és annak megváltoztatását. Alkalmazkodásuk sikeres eszközei lehetnek: a gazdasági méret növelése, a technológiafejlesztés, a növekvő minőségi követelményeknek való megfelelés, a nyilvánvalóan alacsony szintű kooperációs hajlandóság erőteljes megváltoztatása, a termelői önszerveződés nyújtotta lehetőségek és előnyök kiaknázása teljes vagy részidős gazdálkodás megvalósítása mellett. Azok a gazdaságok, amelyek nem tudnak, vagy nem akarnak a megváltozott helyzet teremtette új követelményeknek megfelelni, kiesnek a termelésből, helyet adva ezzel másoknak piaci esélyeik javítására.

FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

(1) Forgács, Cs. (2004): The Challenge of Integrating CEECs' Agriculture into the EU. Presidential Address. EAAE Congress of EAAE. 2002 Zaragoza. Spain, Agricultuural Studies. AKII, Budapest, (100) 19-38. pp. – (2) Csáki, Cs. – Forgács, Cs. – Kovács, Barna (2004): CEE - Regional summary – Regoverning Markets (Phase 1). – (3) Fertő, I. – Forgács, Cs. – Juhász, A. – Kürthy Gy.(2005): Country study – Hungary. http://www.regoverningmarkets.org/en/resources/c_e_europe/cee_country_studies_200 5 (4) Csáki, Cs. – Forgács Cs. (2006): Restructuring market relations in food and agriculture of Central Eastern Europe – Impacts upon small farmers. In book of Global Supply Chains, Standards and the Poor (ed J. Swinnen). CAB International. (5) Gavrilescu, D. – Grodea, M. – Serbanescu, C. – Turtoi, C. (2004) Country study – Romania Regoverning Markets (Phase 1). http://www.regoverningmarkets.org/en /resources/ c_e_europe/cee_country_studies_2005 – (6) Maertens, M. – Swinnen, Johan F.M.: Trade, Standards, and Poverty: Evidence from Senegal .LICOS Centre for Institutions and Economic Performance & Department of Economics, University of Leuven, Version : 20 November 2006 – (7) Pizło, W. (2001). Rynek owoców w Polsce i wybranych krajach Unii Europejskiej – ujęcie teoretyczne i empiryczne. Wydawnictwo SGGW, Warsaw – (8) Swinnen , J.F.M (2005): Changing Market Relations in Central and Eastern Europe. World Bank Manuscript. Washington D.C. (9) TESCO-Global stores: 700 new jobs in Hungary : http://www.regoverningmarkets.org/en/articles/ c_e_europe/november_20_2006_tesco_creates_new_jobs_in_hungary.html (2006. november 23) (10) Wilkin, J. – Juchniewicz, M. – Milczarek , D. (2004): Country Study – Poland. Regoverning Markets (Phase 1). (11) World Bank (2005) Comparative Analysis of Vertical Relations in Agriculture in Selected ECA Countries. World Bank. Washington D.C.

Helyesbítés!

A Gazdálkodás 2006. 4. számának hátoldalán, a szerzők között tévesen jelentek meg a *Dinnyés János – Illés B. Csaba – Lehota József – Molnár József – Szabó Lajos – Villányi László – Zsarnóczai J. Sándor:* A Szent István Egyetem közgazdász – gazdálkodási szakán folyó képzés c. cikkben közreműködő Szabó Lajos adatai, melyeket ezúton helyesbítünk:

Szabó Lajos, a SZIE GTK Regionális Gazdaságtani és Vidékfejlesztési Intézet egyetemi tanára, Gödöllő

A tévedésért a szerzőtől és az olvasóktól elnézést kérünk!