COOPERATION IN THE CEREAL SECTOR OF THE SOUTH PLAINS REGIONS

STRÉN, BERTALAN

Keywords: cooperation, competitiveness, cereal sector, region, market.

Using a questionnaire, we determined the nature and strength of the relationship binding the actors in the South Plains' cereal sector. It can be said that in the cereal sector cooperation based on geographical proximity exists in the South Plains. Both ecological characteristics and the market are determining factors in this development.

The majority of business transactions between companies signify a formalised relationship; however the demand has also appeared – presupposing a certain level of trust – for cooperation based on the sharing of experience and knowledge.

The geographical concentration of companies operating in the same sector and competing with each other makes a comparison of their performance possible. In this way, a new, more efficient process spreads quickly among the actors, particularly via the informal (personal) relationships between leading experts. This increases the likelihood of achieving cost benefits and expanding production.

EGYÜTTMŰKÖDÉS A GABONAÁGAZATBAN A DÉL-ALFÖLD RÉGIÓBAN

STRÉN BERTALAN

Kulcsszavak: együttműködés, versenyképesség, gabonaágazat, régió, piac.

ÖSSZEFOGLALÓ MEGÁLLAPÍTÁSOK, KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

Kérdőív segítségével meghatároztuk a gabonaágazat dél-alföldi szereplőinek egymáshoz fűződő viszonyainak jellegét, szorosságát. Megállapítható, hogy a gabonaágazatban létezik a földrajzi közelségen alapuló együttműködés a Dél-Alföldön. Ennek kialakulásában az ökológiai adottságok és a piac a meghatározó.

A vállalatok közötti üzleti tranzakciók zöme formalizált kapcsolatot jelent, de már megjelent az igény – amely már bizonyos bizalmi szintet feltételez – az ismeretek és tudás megosztásán alapuló együttműködésre is.

Az azonos ágazatban tevékenykedő, egymással versengő cégek földrajzi koncentrációja lehetővé teszi a teljesítmények összehasonlítását. Így egy-egy újabb, hatékonyabb eljárás gyorsan elterjed a szereplők között, főleg a vezető szakértők közötti informális (személyes) kapcsolatokon keresztül, s ezzel jobbak az esélyek a költségelőnyök elérésére és a termelés bővítésére.

Alacsony szintű termelékenység, kisméretű helyi piacok, hiányzó tőke és hiányos infrastruktúra – mindezen hátrányok csökkentését, leküzdését segíti, ha a vállalkozások együttműködnek. Az együttműködéssel növelik a versenyképességet, segítenek kihasználni a kínálkozó lehetőségeket és átvészelni a krízi-

seket. (1) A földrajzi közelség annál fontosabb, minél kevésbé fejlett egy ország. Az alacsonyabb színvonalú infrastruktúra, a gyengébb informatikai rendszer még fontosabbá teszik a hagyományos kommunikációs formákat. (2)

Az együttműködés belső összefüggéseinek feltérképezésére *kérdőíves felmérést* végeztem a Dél-Alföld Régióban. A vizsgált területen található az országos szántóterület mintegy 38%-a.

A kérdőív segítségével meghatároztam a gazdasági szereplők egymáshoz fűződő viszonyainak jellegét, szorosságát. Azt, hogy hová fordulnak egyes üzleti problémák megoldására, milyen versenytársakkal történő összehasonlítási technikákat alkalmaznak, milyen speciális erőforrásokat és szolgáltatásokat vesznek igénybe, kivel működnek együtt a kölcsönös bizalom alapján, milyen szakmai szervezetekben tevékenykednek aktívan, milyen tanácsadást, képzéseket és információforrásokat vesznek igénybe stb.

A kérdőíveket a nemesítést, vetőmag-előállítást, vetőmag-forgalmazást, gabonatermelést, gabonaforgalmazást, lisztgyártást, takarmánygyártást és sütőipari tevékenységet végző gazdasági szereplőknek küldtem ki. A megkérdezettek kiválasztása rétegzett mintavétellel, véletlenszerűen történt. A kiküldött kérdőívek száma 400 darab.

A vizsgált területen, a fenti kritériumoknak megfelelő összes gazdasági szereplők száma alapján a mintába kerültek száma és reprezentativitása az 1. táblázatban található.

1. táblázat

A minta összetétele

Tevékenység	Mintába kerültek száma (db)	Reprezentativitás a Dél-Alföld Régióban (%)
Gabonatermelők	295	10
Vetőmag-előállítók, -kereskedők	46	20
Gabonaforgalmazók	21	20
Nemesítők	1	100
Gabona-feldolgozók	10	100
Takarmánygyártók	13	100
Sütőipari tevékenységet végzők	15	100

A kérdőívek közül – telefonos rákérdezés és postai megerősítő levelek segítségével – 160 darab érkezett vissza, amely 40%-os válaszadási aránynak felel meg.

A kérdőívben ún. Likert-skálát használtam, mely 5 fokozattal azt méri fel, hogy az adott állítás milyen mértékben jellemző a válaszoló tevékenységére. Az 5-ös érték jelentette azt, hogy teljes mértékben jellemzőnek tartja a válaszoló az adott állítást.

A válaszolók árbevétel és alkalmazotti létszám szerinti megoszlása a 2. táblázatban található.

2. táblázat

A kérdőívet kitöltők árbevétel szerinti megoszlása

Alkalmazottak száma (fő)	Éves árbevétel (millió Ft)					
	0-75	**76-300**	**301-750**	**751-1250**	**1250-**	**Összesen**
0-5	33	8	2	0	1	**44**
6-20	0	14	8	1	2	**25**
21-50	5	13	13	3	4	**38**
51-100	0	3	14	9	2	**28**
101-150	0	0	2	8	2	**12**
151-	1	0	2	4	6	**13**
Összesen	**39**	**38**	**41**	**25**	**17**	**160**

A válaszolók 61%-a használt 500 hektárnál nagyobb területet, 20%-uk 100-500 hektár közötti területen gazdálkodott, a többi vállalkozás nem rendelkezett földterülettel, illetve 100 hektárnál kisebb földterületet használt.

A SWOT-elemzés empirikus hátterének megalapozásához, a gabonaágazat erősségeinek, gyengeségeinek, lehetőségeinek és veszélyeinek megítéléséhez az egyes tényezők 5 fokozatú skálán történő értékelését kértük.

Az *erősségek*

– természeti adottságok (4,3);
– szaktudás, hagyományok (4,2);
– megfelelő és hozzáférhető munkaerő (3,4);
– kapcsolati tőke (3,2);
– piacok elhelyezkedése (3,2);
– infrastrukturális adottságok (3,0).

A *gyengeségek*

– tőkehiány (3,4);
– kapkodó, koncepciótlan kormányzati intézkedések (2,3);
– értékesítési nehézségek, kiszámíthatatlan piaci igények (2,3);
– alacsony jövedelmezőség (1,3);
– aszály (1,3);
– hatékonyság hiánya, alacsony technológiai színvonal (1,3);
– agrárolló, magas eszközárak (1,3);
– eladási árak bizonytalansága (1,3);
– alacsony értékesítési árak (1,3);
– termelési koordináció, szervezettség hiánya (1,2).

A *lehetőségek*

– termelési színvonal javulása (3,5);
– jövedelmezőség növekedése (3,3);
– speciális minőségű termékek (3,3);
– kiszámíthatóság növekedése (3,1);
– az új piacokon történő megjelenés képessége (3,0);
– üzleti kockázatok csökkenése (3,0).

A *veszélyek*

– a verseny erősödése (3,9);
– új versenytársak megjelenése a közeljövőben (3,6);
– a minőségi elvárások emelkedése (3,6);
– a piac szűkülése (3,4).

A kérdőívvel azt mértük fel, hogy az adott állítás milyen mértékben jellemző a válaszoló tevékenységére. Lehetőséget biztosítottunk az egyes kérdéseknél a válaszolók számára saját kiegészítő megállapítások, információk megadására is. Ennek köszönhetően a kérdőívet visszaküldők több mint 90%-a válaszolt a SWOT-analízis kérdéseire.

A földrajzi közelség és a régióban koncentrálódó üzleti tevékenység igazo-

lására kérdeztünk rá arra, hogy a válaszolók üzleti partnerei a Dél-Alföld Régióban találhatók-e. Hipotézisünket igazolták a válaszok: a megkérdezett vállalkozások 51%-ánál „jellemző", illetve „teljes mértékben jellemző" válaszokat kaptunk. Összességében több mint kétharmaduk adott pozitív választ, a válaszok átlaga: 3,22 volt. A régióban koncentrálódó üzleti tevékenység átlagot meghaladóan jellemző a malmokra és a sütőipari vállalatokra.

Az, hogy egyes üzleti problémák megoldására üzleti partnereikhez fordulnak

– 34 válaszoló esetében teljes mértékben jellemző;
– 69 esetben jellemző;
– 24 esetben jellemző is meg nem is;
– 18 esetben kis mértékben jellemző;
– 6 esetben egyáltalán nem jellemző.

Új üzleti partner keresésére a következő fontossági sorrend jellemző

1. versenytárs;
2. szakmai szervezet;
3. érdekképviselet;
4. szaktanácsadó.

A válaszolók több mint 15%-a adott meg más, új partnerek felkutatására szolgáló forrást: az Internetet, szaksajtót, falugazdászt.

A válaszolók 92,4%-a rendszeresen összehasonlítja üzleti, termelési eredményeit a versenytársakkal. Az ehhez szükséges adatok, ágazati elemzések legjellemzőbb forrása, fontossági sorrendben a következő

1. szakmai szervezetek;
2. üzleti partnerek;
3. érdekképviseletek;
4. szaktanácsadó.

Egyéb – a válaszolók 10%-a által megadott – fontos információforrás a szaksajtó és az Internet. Az üzleti és a tudományos szférák közötti kapcsolatot igazolja, hogy öt válaszoló esetében létezik konkrét együttműködés különböző kutatóintézetekkel. Ezeknél, jellemzően a tevékenységükre vonatkozó információkért cserébe, specifikus elemzésekhez jutnak.

A kölcsönös bizalom alapján tapasztalat, technikai, technológiai információk megosztásának jellemzői a következők

– régióbeli ágazati szereplővel (3,3);
– vevőkkel (3,0);
– beszállítókkal (2,9);
– szakmai szervezettel (2,7);
– kutatóintézettel (2,6);
– másik ágazati szereplőkkel (2,5);
– oktatási intézménnyel (2,3).

A legjellemzőbb a régión belüli ágazati szereplővel történő rendszeres információcsere, azaz egy versenytárssal történő együttműködés közös célok érdekében. Az üzleti partnereket és a szakmai szervezeteket követően része a bizalmon alapuló együttműködésnek a tudományos szféra is.

A válaszadók 67%-a válaszolt úgy, hogy folyamatosan tájékozódik és így ismeri a legújabb technológiákat, kutatási eredményeket. Csaknem egyharmaduk alkalomszerűen tájékozódik, és nem érte el a 2-2%-ot azok száma, akiknek nem megfizethetőek az információforrások, illetve nem tartják ezt szükségesnek.

Ezen információkhoz – beleértve az új műszaki ismereteket, minőségi előírásokat – legnagyobb mértékben a szaksajtóból jutnak hozzá. Ezt követik az üzleti partnerek és a szakmai szervezetek információs szolgáltatásai. Több válaszoló írta be fontos információforrásként a szakmai kiállításokat. Megállapítható, hogy megjelent az Internet is, mint jellemző információforrás.

Új információkhoz való hozzájutás forrásai fontossági sorrendben a következők

– szakfolyóiratok (4,3);
– üzleti partnerek (3,6);
– szakmai szervezetek (3,3);
– másik ágazati szereplő (3,0);

– Internet (2,8).

Információszerzési célra a válaszadók 32%-a használja aktívan a világhálót és csak 21,3% nem él egyáltalán ezzel a lehetőséggel. Különösen magas, kétharmadot meghaladó arányú az internetes tájékozottság a malmoknál és a sütőipari vállalkozásoknál. Megállapítható, hogy gabonatermelők között, a rájuk jellemző – az átlagosnál alacsonyabb fokú – internethasználat mellett, az aktív használók egyenletesen oszlanak el a földterület-használati méretkategóriák között. Egyes tevékenységek, amelyek önállóan drágábbak vagy kivitelezhetetlenek lennének, együttműködve eredményesen megvalósíthatóak. Ezen közös üzleti célok feltérképezésére és elterjedtségének vizsgálatára a következő válaszokat kaptuk

– saját kapacitások jobb kihasználása (3,1);
– együttes fellépés értékesítéskor (3,0);
– termékek közös beszerzése (2,9);
– európai uniós információszerzés (2,7);
– kereskedelmi szövetségek létrehozása (2,6);
– szolgáltatások együttes igénybevétele (2,5);
– külföldi előírások figyelemmel kísérése (2,4);
– kormányzati szervekkel való együttműködés érdekében (2,1);
– közös információgyűjtés és piackutatás (2,1);
– kormányzati döntések közös befolyásolása (2,0);
– közös infrastruktúra létrehozása (2,0);
– kiállításokon, bemutatókon történő közös részvétel (1,9);
– közös infrastruktúra működtetése (1,9);
– külföldi partnerekkel történő együttműködés (1,8).

Legjellemzőbb közös tevékenység a már létező kapacitások közös kihasználása. Ezt követi az együttes fellépés értékesítéskor és a termékek közös beszerzése. A közös információszerzés különböző formái után jellemző még a kormányzati döntések közös befolyásolására törekvés. A külföldre irányuló közös célok még nem túlságosan elterjedtek. A közös infrastruktúra létrehozása – valószínűsíthetően annak hiánya és költségessége miatt – az átlagosnál jellemzőbb (22,3%) az 50 millió forint éves árbevételnél kisebb vállalkozások esetében.

Az üzleti partnerek együttműködésének szervezésében minimális szerepet játszanak az érdekképviseletek és a szakmai szervezetek.

A közös cselekvés eredménye az alábbi fontossági sorrendben jelentkezett

1. növekedett az értékesítés;
2. segítette a helyi gazdaságot;
3. javult a termelékenység;
4. javult az üzleti eredmény;
5. növekedett a piaci részarány;
6. új állások jöttek létre.

Az üzleti partnerek közötti kapcsolattartás legfőbb formája a személyes találkozás, amely egyfajta regionalitást feltételez. Ezt követi a telefon és a különböző szakmai rendezvények fontossága. Az elektronikus levelezés elterjedtsége még alacsony fokú, a válaszolók 17,1%-a használja rendszeresen. Különösen elterjedt viszont a gabonakereskedők és a vetőmag-forgalmazók körében, amelyeknél a válaszolók többsége pozitív választ adott erre a kérdésre.

Vizsgáltuk az oktatási intézményekkel és a kutatási szférával kialakított kapcsolatokat is. A válaszolók 73,8%-a rendszeresen részt vesz képzéseken, tanfolyamokon. A részvétel mértéke független a vállalkozások méretétől, de a malmokra, takarmánygyártókra és a sütőipari vállalkozásokra kisebb mértékben jel-

lemző. A válaszolók 35,1%-a aktív részese a gyakorlati szakemberképzésnek.

3. táblázat

Együttműködés a gyakorlati szakemberképzésben

Tevékenység	Nem jellemző	Kis mértékben	Alkalmanként	Jellemző	Teljes mértékben jellemző	Összesen
Nemesítők	-	-	-	100,00%	0,00%	**100,00%**
Vetőmagtermelők	14,30%	-	28,60%	42,90%	14,30%	**100,00%**
Vetőmag-forgalmazók	50,00%	12,50%	12,50%	12,50%	12,50%	**100,00%**
Gabonatermelők	41,00%	17,90%	6,80%	23,10%	11,10%	**100,00%**
Gabonakereskedők	50,00%	16,70%	16,70%	-	16,70%	**100,00%**
Malmok	66,70%	-	-	33,30%	-	**100,00%**
Takarmánygyártók	50,00%	50,00%	-	-	-	**100,00%**
Sütőipari váll.	25,00%	-	-	50,00%	25,00%	**100,00%**
Átlagosan	**40,50%**	**16,20%**	**8,10%**	**23,60%**	**11,50%**	**100,00%**

A 3. táblázat adataiból látható, hogy az együttműködés mértéke tevékenységtípusonként eltér. Az átlagosnál gyakrabban fordul elő a vetőmagtermelőknél, és sokkal alacsonyabb fokú a takarmánygyártóknál. Az oktatási intézmények anyagi támogatása leginkább a sütőipari vállalkozásokra jellemző.

A következő felsorolás adataiból látható, hogy az igénybevett szakmai szolgáltatások fontossági sorrendjét a jogi és piaci árinformációk vezetik

– jogszabályok, szabályozási ismeretek (3,9);
– piaci árinformációk (3,7);
– laboratóriumi mérések (3,4);
– uniós tájékoztatás (3,3);
– ágazati elemzések (3,2);
– hosszabb távú időjárási előrejelzések (3,0);
– külkereskedelmi adatok, lehetőségek (2,6).

Vizsgáltuk, hogy milyen kutatásifejlesztési tevékenységben vesznek részt a válaszolók. Kutatóintézetek szervezésében a vetőmagtermelők 42,9%-a, míg a gabonatermelők 14%-a vesz részt. A vertikum többi szereplője esetében a részvétel esetleges. Felsőoktatási intézmények szervezésében, a hasonlóan magas vetőmagtermelői részvétel mellett, a gabonatermelők részvételi aránya már 21,7%. Üzleti alapon szervezett együttműködésben a megkérdezettek 32,3%-a vesz részt aktívan, további 12,5%-uk pedig alkalmanként. Az együttműködés gyakorisága nem változik számottevően a vállalkozások árbevételétől függően, kizárólag a legnagyobb, 1,25 milliárd forint éves árbevételt meghaladó kategóriában alacsonyabb: 18,9%-os. A jövőbeli továbbfejlődési lehetőségeket tekintve a megkérdezett vállalkozások mindössze 9,4%-a nyilatkozott úgy, hogy nem is tervezi a részvételét ilyen együttműködésben.

Az adott helyen történő gazdasági tevékenység legfőbb okaira vonatkozó kérdésre az alábbi válaszokat kaptuk (zárójelben az 5 fokozatú Likert-skálán mért fontosság)

1. természeti adottságok (4,09);
2. piaci lehetőségek (3,57);
3. infrastruktúra, közlekedési adottságok (3,33);
4. regionális üzleti kapcsolatok (3,28);
5. munkaerő hozzáférés (2,72).

FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

(1) Porter, M. J. (2000): Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. Economic Development Quarterly, 1, 15-34. pp. – (2) Rosenfeld, S. A. (1996): Does cooperation enhance competitiveness? Assessing the impacts pf inter-firm collaboration. Research Policy, Vol. 25, 247-263. pp. – (3) Porter, M. J. (1998b): Clusters and the New Economics of Competition. Harvard Business Review, Nov-Dec. 77-90. pp. – (4) Enyedi, Gy. (2000): Globalizáció és a magyar területi fejlődés. Tér és Társadalom, 1. 1-10. pp.