TANULMÁNY

A TÉSZ-en keresztüli értékesítést motiváló tényezők és körülmények

DUDÁS GYULA

Kulcsszavak: zöldség-gyümölcs, értékesítés, TÉSZ, motiváció, szolgáltatások.

ÖSSZEFOGLALÓ MEGÁLLAPÍTÁSOK, KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

A TÉSZ-en keresztüli értékesítés indokait és a TÉSZ tagok aktivitását kérdőíves felmérés alapján vizsgálva megállapítható, hogy a ZÖLD-TERMÉK Szövetkezetnél, valamint a MÓRAKERT Szövetkezetnél a TÉSZ a termelő számára is elfogadható mennyiségű áru átvételével, a beszállításkor mutatott rugalmassággal, a megbízhatósággal és a pozitív személyes kapcsolatok meglétével ösztönzi tagjait a TÉSZ-en keresztüli értékesítésre. A rugalmas és gyors fizetési feltételek, valamint az érvényes szerződések további ösztönzést jelentenek. Az előbbieknél kevésbé fontos tényező az ár, a TÉSZ által nyújtott szaktanácsadás, valamint az egyéb szolgáltatások. A ZÖLD-TERMÉK Szövetkezetnél a tagok többsége rendszeresen vagy alkalomszerűen igénybe veszi az utóbbiakat. Az alapító tagok aktívabbak, mint a később belépők. Az iskolai végzettség emelkedésével csökken a technológiai szaktanácsadás igénybevétele. A TÉSZ azoknak a termelőknek előnyös, akik önállóan is képesek minőségi árutermelésre, de értékesítési lehetőségeik korlátozottak. Ezt támasztja alá az, hogy a tagok a TÉSZ legfontosabb feladatának az értékesítés biztonságának megteremtését tartják.

BEVEZETÉS

Az Európai Unió zöldség-gyümölcs piacának szabályozásában a friss zöldségek, gyümölcsök és a feldolgozóipari alapanyagok a kevésbé szabályozott termékek közé tartoznak. A piacszabályozási rendelet kizárólag szigorú minőségi követelményeket szab meg, ami azt jelenti, hogy az EU egységes piacán elsősorban a piaci versenyben kell helytállni (*Erdészné, 2008*). A piacszabályozás kulcselemei a *Termelői Értékesítő Szervezetek* (TÉSZ). Az EU-ban 2004-ben több mint 1400 TÉSZ működött, amelyek a zöldség-gyümölcs termelés mintegy 34%-át koordinálták. Az Európai Bizottság ezt az arányt 2013-ra 60%-ra kívánja növelni (*Dudás, 2007*).

A magyarországi TÉSZ-ek a zöldség-gyümölcs termékpálya szervezésében az EU átlag alatt teljesítenek. Alapításuk az elmúlt évtizedben zajlott, az ágazat szereplői lassan jutottak el arra a felismerésre, hogy az erősödő piaci versenyben a megmaradás egyik útja a – tőkeegyesítést is eredményező – közös együttműködés lehet, megteremtve a piacképes árualapot a méretgazdaságossági előnyök kihasználásával (*Takácsné, 2000; Takácsné et al., 2002; Tenk et al., 2004*).

A TÉSZ-ek tagi forgalmának aránya 2007-ben 16,5%-ot képviselt az összes zöldség-gyümölcs forgalomból (1. táblázat).

1. táblázat

A TÉSZ-ek (előzetesen és véglegesen elismert) főbb jellemzői Magyarországon

Megnevezés	M.e.	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
A TÉSZ-ek száma*	db	1	3	11	24	68	95	71	63	58
A TÉSZ-ek által lefedett zöldség-gyümölcs terület	ha	268	1 145	3 320	9 825	25 139	25 640	26 122	29 550	34 982
A TÉSZ-ek taglétszáma	fő	54	362	1 165	4 120	13 450	23 980	20 514	20 494	20 177
A TÉSZ-ek teljes forgalma**	Mrd Ft	0,26	0,88	2,09	6,31	22,10	33,96	32,88	37,98	33,03
A TÉSZ-ek tagi forgalma	Mrd Ft	0,21	0,70	1,62	5,43	20,31	26,24	23,52	30,01	29,49
TÉSZ-ek teljes forgalma/ágazati értékesítés	%	0,17	0,62	1,36	4,51	14,18	20,58	21,95	19,13	18,47
TÉSZ-ek tagi forgalma/ágazati értékesítés	%	0,14	0,49	1,05	3,88	13,03	15,91	15,70	15,12	16,49

* Az adott év december 31. napján elismeréssel rendelkező TÉSZ-ek száma

** A TÉSZ-ek teljes zöldség-gyümölcs forgalma

Forrás: saját szerkesztés a Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztériumtól kapott adatok, valamint a Nemzeti Stratégia (2008) adatai alapján

A TÉSZ-ek száma jelentős változáson megy keresztül, mivel 2009. április 30-án többségében lejárt az előzetesen elismert TÉSZ-ek elismerési időszaka. A végleges TÉSZ elismerési kérelmek elbírálásának 2009 tavaszán is tartó folyamatai miatt tisztább képet valószínűleg csak 2010. január 1-je után kaphatunk.

A TÉSZ-ek megerősödését jelentősen nehezíti a nagybani piacokon folyó feketekereskedelem. Bár a nagybani piacok globális jelentősége egyre csökken, regionálisan még mindig fontos áruelosztó, terjesztő és információforrás szerepük van (*Erdészné – Kozak, 2009*). A Budapesti Nagybani Piac egymaga kb. 30-35%-kal részesedik a friss zöldség-gyümölcs forgalomból. A nagybani piacokon gyakran számla nélkül történik az értékesítés, eredet- és minőségvizsgálat nélkül kerül forgalomba az áru. Az átláthatatlan kereskedelem ellen nem történik fellépés, ezért a „nepperek" szabadon dolgozhatnak (*Popp et al., 2008*). A TÉSZ-eknek a szabályokat (adózás, számvitel, minőség, élelmiszerbiztonság, munkaügy stb.) betartva kell versenyezni, ami komoly versenyhátrányt jelent. Sajnos gyakran a TÉSZ tag termelők is a nagybani piacok adta „szabad kereskedelmet" választják pillanatnyi haszonszerzés reményében.

Az Európai Unió zöldség-gyümölcs ágazati reformja ellenére a termelői szervezetek adminisztrációs terhei nem csökkentek, inkább növekedtek. A működés keretét meghatározó jogszabályok folyamatos

változása megnehezíti a termelői szervezetek működtetésének tervezését. A TÉSZ működési programok indokolatlan túlbonyolítása, adminisztrálása megnehezíti annak megvalósíthatóságát. A működési programok által finanszírozható tevékenységek meghatározása gyakran nem egyértelmű, ami ellehetetleníti az ésszerű feladatok megvalósítását. Bonyolult, nehezen értelmezhető mutatórendszerrel próbálja mérni a termelői szervezet hatékonyságát. Annak ellenére, hogy a zöldség-gyümölcs szektor elviekben a kevésbé szabályozott ágazatok közé tartozik, a termelőket koordinálandó termelői szervezetek szabályozása ezzel ellentétben túlszabályozott.

A TÉSZ vezetése a szervezet megbízhatóságának növelésével és a személyes kapcsolatok (tagok közötti, tagok és vezetés közötti) erősítésével javíthatja a szövetkezeten belüli kohéziót, a tagok elégedettségérzését, szövetkezetben való maradását (*Dudás – Fertő, 2009*).

A TÉSZ-ek szerepének növelése érdekében mindenképpen szükséges megvizsgálni, hogy milyen tényezők motiválják a termelők TÉSZ-en keresztüli értékesítését, hiszen a termelő a TÉSZ-en keresztüli értékesítéssel fejezi ki leginkább a TÉSZ-szel szembeni elégedettségét, ezáltal biztosítva a TÉSZ árualapját. Hasonló – a hosszú távú biztonságot is magában foglaló – együttműködési forma a gépköri együttműködés (*Takács, 2000*). A termelői hatékonyság növelésével – a gépi munkák közös végzésével – kapcsolatosan korábban Békés megyei gazdák között (2007) folytak vizsgálatok, amelyek eredményei szerint jelentős kihasználatlan gépi kapacitás van, amit az együttműködési hajlandóság alacsony volta miatt nem sikerül megfelelő módon hasznosítani (*Baranyai – Takács, 2007a; Baranyai – Takács, 2007b*).

ANYAG ÉS MÓDSZER

Kérdőíves felméréssel vizsgáltuk a TÉSZ-en keresztüli értékesítés indokait, valamint a szövetkezeti tagok aktivitását az igénybevett szolgáltatásokban. A kérdőívek kitöltése a ZÖLD-TERMÉK Szövetkezetben 2008 őszén zajlott. A 99 szövetkezeti taghoz személyesen vagy postai úton juttattuk el a kérdőíveket, melyek kitöltése minden esetben önkéntesen és név nélkül történt. A 99 szövetkezeti tagból 57-en adtak le kérdőívet a szövetkezet székhelyén, ami azt jelenti, hogy a tagság 57,5%-át reprezentálja a minta. Ezen belül az alapító és a később belépő tagok szerinti összehasonlítást az indokolta, hogy megtudjuk, mely tényezők fontosak az újonnan belépő termelők körében. A 47 alapító tagból 29, míg az 52 később belépő tagból 28 válaszolt. Az alapsokaság csaknem valamennyi tagja Csongrád megyei (89 tag), emellett 10 tag Bács-Kiskun megyében gazdálkodik. A tagok 17 településen tevékenykednek.

A kérdőíves vizsgálatok eredményei alapján levont következtetések elsősorban a dél-alföldi (homokháti) TÉSZ-ekre általánosíthatóak.

A tagok szövetkezeten keresztüli értékesítésének indokait 13 kérdéssel[1] vizsgáltuk. A válaszadók 1-től 7-ig tartó skálán osztályozták az állításokat annak tükrében, hogy mennyire értenek egyet az adott állítással, vagy mennyire igaz az adott állítás. A ZÖLD-TERMÉK Szövetkezetnél kapott válaszokat leíró statisztikával értékeltük. *Bakucs et al. (2008)* MÓRAKERT Szövetkezetnél kapott eredményeit összehasonlítottam a ZÖLD-TERMÉK Szövetkezetnél kapott eredményekkel, ami alap-

[1] A kérdések megfogalmazása előtt, a későbbi összehasonlíthatóság érdekében *Fertő Imre* rendelkezésemre bocsátotta a *Bakucs et al. (2008)* vizsgálatában használt kérdőívet, akik a MÓRAKERT Szövetkezetnél vizsgálták meg a TÉSZ-en keresztüli értékesítés okait.

ján meghatároztam a szövetkezeti tagok legfontosabb értékesítési indokait.

A TÉSZ szolgáltatásainak igénybevétele alapján a szövetkezeti tagok aktivitására kerestem a választ (termelésszervezés, inputanyag-beszerzés, termesztéstechnológiai szaktanácsadás, adózási, számviteli tanácsadás, hulladékbegyűjtés). A válaszokat a következő módon számszerűsítettem: igen, rendszeresen (4), igen, alkalomszerűen (3), nem, de tervezi (2), nem, és nem is tervezi (1). 5 db szolgáltatási területre vonatkozik a kérdés, így az ezekre adott válaszok összértéke adja a gazdálkodó aktivitását. Minél magasabb ez az érték, annál nagyobb az aktivitás.

A korrelációs vizsgálatokkor a tagok legmagasabb iskolai végzettségéhez 7 fokozatú skálán numerikus értékeket rendeltem: kevesebb mint 8 általános iskolai osztály (1), általános iskola (2), szakmunkásképző iskola (3), szakközépiskola (4), gimnázium (5), főiskola (6), egyetem (7).

A Standard Fedezeti Hozzájárulás (SFH 2004) értékek alapján megbecsültem a tagok *üzemméretét*, amelyeket kvartilisek alapján 4 csoportba soroltam. Az üzemméret csak a tag zöldség-gyümölcs termelésének nagyságrendjét fejezi ki.

Pearson-féle korrelációval megvizsgáltam a szövetkezeti tagok aktivitása és a szövetkezeti tagok demográfiai, gazdálkodási jellemzői közötti kapcsolatokat.

A VIZSGÁLAT EREDMÉNYEI

A ZÖLD-TERMÉK Szövetkezet jellemzői

A ZÖLD-TERMÉK Termelői Értékesítő Szövetkezet 2003. január 21-én 61 alapító taggal alakult meg a Csongrád megyei Üllésen. 2003. augusztus 25-én kapta meg az előzetes TÉSZ elismerést, 2009. január 1-től végleges TÉSZ elismeréssel rendelkezik. A szövetkezet tagsága (99 tag) mintegy 150 hektáron folytat zöldség- és gyümölcstermelést, éves szinten 2100 és 2600 tonna közötti tagi árualapot biztosítva. A szövetkezet legfontosabb termékei: paprikafélék, káposztafélék, paradicsom, burgonya és gyökérzöldségek. A szövetkezet működését a hajtatott termesztés (síkfólia, hideg fólia, fűtött fólia, üvegház) határozza meg. 2004 és 2007 között a hajtatott területek aránya a termelésszerkezeten belül 30-34%-ot képviselt, ennek ellenére az innen származó termésmennyiség 2007-ben már meghaladta a 73%-ot. A tagi kifizetés aránya (hajtatott termékek) ennél is magasabb, 2005 óta folyamatosan meghaladja a 77%-os részarányt. A szövetkezet termékeit megközelítőleg 60-40%-ban értékesíti a magyar és a külföldi piacokon. A szövetkezet érékesítésének nettó árbevétele 2007-ben 429 millió Ft volt.

A szövetkezet jellemzően áruátvétel után, azonnal készpénzben, vagy néhány napon belül átutalással fizeti ki a tagjait, amit a válaszadók kiemelkedően fontosnak tartanak (6,33 pont). A rövid fizetési határidő 46%-kal magasabb értéket kapott, mint maga az ár (4,33 pont). A szövetkezet méretéből adódóan még érvényesülhetnek a személyes kapcsolatok kedvező hatásai is, amit jól mutat az, hogy a tagok a második legfontosabb értékesítési okként jelölték meg (5,37 pont). Kedvezően értékelték azt, hogy a szövetkezet megfelelő mennyiségű árut vesz át, és a megbízhatóságot is fontosnak tartják. A közepesnél jobban megvalósuló szempontok közül kiemelem a beszállítással, áruátvétellel kapcsolatos rugalmasságot. Az egyéb szolgáltatások, szaktanácsadás lehetősége közepesen motiválta a tagokat (4,15 pont), viszont így csak a 9. szempont lett. A belépés okai között is hátul szerepelt a szaktanácsadás, ami arra utal, hogy a tagok számára nem a termelés okoz nehézséget, hanem a biztonságos értékesítés, ennek ellenére a tagok 72%-a rendszeresen vagy alkalomszerűen igénybe veszi a szövetkezet technológiai tanácsadását.

A szövetkezet szempontjából a szaktanácsadás működtetése nem nélkülözhető, hiszen a homogén árualap előállításához mindenképpen szükséges a tagok termelésének felügyelete. Az értékesítés során szigorú környezetvédelmi, növényegészségügyi, élelmezési szabályokat kell betartania, ami a termelők bevonása nélkül nem lehetséges. A kereskedelmi láncok minőségbiztosítási rendszereinek kiszolgálása sem lehetséges a termelők közreműködése nélkül. A Nincs más alternatíva 4,00 pontja arra utal, hogy részben lenne más értékesítési lehetőség is, de az valószínűleg nem elegendő a teljes árumennyiség értékesítéséhez.

2. táblázat

A szövetkezeten keresztüli értékesítés indokai, összes tag

Rangsor	Értékesítési indok	Átlag	Szórás	Relatív szórás	Elemszám
1.	Fizetési feltételek / gyorsaság	6,33	1,31	0,21	55
2.	Személyes kapcsolatok	5,37	1,70	0,32	54
3.	Megfelelő mennyiség átvétele	5,25	1,51	0,29	55
4.	Megbízhatóság	5,09	1,69	0,33	54
5.	Rugalmasság a beszállításnál, áruátvételnél	4,89	1,49	0,30	55
6.	A TÉSZ feladata a szállítás	4,39	1,99	0,45	54
7.	Ár	4,33	1,47	0,34	54
8.	Érvényes szerződés	4,30	2,18	0,51	54
9.	Egyéb szolgáltatások és/vagy szaktanácsadás milyensége	4,15	1,75	0,42	54
10.	Nincs más alternatíva	4,00	1,87	0,47	53
11.	Megszokás	3,81	1,75	0,46	54
12.	Finanszírozza a termelést / előleget nyújt	3,52	2,15	0,61	54
13.	Értékeli (árprémium) az extra/bio minőséget	3,04	1,74	0,57	53

Forrás: saját szerkesztés a felmérés alapján

A tagok a közepesnél kevésbé tartották igaznak a megszokásból történő értékesítést (3,81 pont), igaz nem is utasították teljes mértékben el. Megítélésük szerint a szövetkezet kevésbé nyújt segítséget a termelés finanszírozásában (előlegek), emellett az extra minőséget árprémium formájában nem értékeli (3,04 pont), ezért nem jelentek meg igazi motiváló indokként a szövetkezeten keresztüli értékesítésben (2. táblázat).

A független két mintás T-próba az alapító és a később belépő tagok átlagai között nem mutatott ki – 95%-os megbízhatósági szinten – szignifikáns különbséget, azaz mind az alapító, mind a később belépő tagok hasonlóan értékelik az értékesítési indokokat.

A ZÖLD-TERMÉK Szövetkezet és a MÓRAKERT Szövetkezet összehasonlítása a szövetkezeten keresztül történő értékesítés szempontjából

A *Bakucs et al. (2008)* MÓRAKERT Szövetkezetnél kapott eredményeit összehasonlítottam a ZÖLD-TERMÉK Szövetkezetnél kapott eredményekkel. A ZÖLD-TERMÉK Szövetkezet tagjai a fizetési feltételekre 87% ponttal magasabb értéket adtak, mint a MÓRAKERT Szövetkezet tagjai. Ez azzal magyarázható, hogy a ZÖLD-TERMÉK Szövetkezet az áruátvé-

tel után azonnal fizet, míg a MÓRAKERT Szövetkezet hosszabb fizetési határidőt alkalmaz. A ZÖLD-TERMÉK Szövetkezet tagjai a szállítást 69% ponttal magasabban értékelték, ez annak köszönhető, hogy a MÓRAKERT Szövetkezet tagsága jellemzően nagyobb területen gazdálkodó termelőkből áll, akik a termékeiket távolabbi piacokra is el tudnák szállítani. 57% ponttal magasabb értéket mutat a megszokás a ZÖLD-TERMÉK Szövetkezet tagjainál, ami arra utal, hogy a tagjai kevésbé keresnek új értékesítési lehetőségeket. Ezt alátámasztja az is, hogy a ZÖLD-TERMÉK Szövetkezet tagjai szerint kevesebb más értékesítési alternatíva van, mint a MÓRAKERT Szövetkezet tagjai szerint. 15% ponttal kapott magasabb értéket a személyes kapcsolatok és 13% ponttal az ár szerepe a ZÖLD-TERMÉK Szövetkezetnél. Kis különbség mutatkozott a MÓRAKERT Szövetkezet tagjai javára az átvett mennyiség, megbízhatóság és a beszállításkori rugalmasság esetén. Az érvényes szerződések meglétét a MÓRAKERT Szövetkezet tagjai 20% ponttal, az egyéb szolgáltatások és szaktanácsadás szerepét 8% ponttal értékelték magasabban. A ZÖLD-TERMÉK Szövetkezet tagjainál legfontosabb fizetési feltételek a MÓRAKERT Szövetkezetnél csak a 9. motiváló tényező, a személyes kapcsolatok szerepe pedig az 5. helyre szorult.

3. táblázat

Az értékesítés indokainak összehasonlítása

Értékesítési indok	ZTSZ* átlagai	MSZ** átlagai	Különbség	ZTSZ*/ MSZ** %	ZTSZ* rangsora	MSZ** rangsora
Fizetési feltételek / gyorsaság	6,33	3,39	2,94	186,73	1.	9.
Személyes kapcsolatok	5,37	4,66	0,71	115,24	2.	5.
Megfelelő mennyiség átvétele	5,25	5,36	-0,11	97,95	3.	1.
Megbízhatóság	5,09	5,20	-0,11	97,88	4.	4.
Rugalmasság a beszállításnál, áruátvételnél	4,89	5,30	-0,41	92,26	5.	3.
A TÉSZ feladata a szállítás	4,39	2,59	1,80	169,50	6.	12.
Ár	4,33	3,82	0,51	113,35	7.	7.
Érvényes szerződés	4,30	5,36	-1,06	80,22	8.	2.
Egyéb szolgáltatások és/vagy szaktanácsadás milyensége	4,15	4,52	-0,37	91,81	9.	6.
Nincs más alternatíva	4,00	3,34	0,66	119,76	10.	10.
Megszokás	3,81	2,43	1,38	156,79	11.	13.
Finanszírozza a termelést / előleget nyújt	3,52	3,41	0,11	103,23	12.	8.
Értékeli (árprémium) az extra/ bio minőséget	3,04	3,16	-0,12	96,20	13.	11.

* ZTSZ=ZÖLD-TERMÉK Szövetkezet, ** MSZ=MÓRAKERT Szövetkezet

Forrás: saját szerkesztés a felmérés alapján, Bakucs et al. (2008)

A MÓRAKERT Szövetkezet tagságát leginkább a megfelelő mennyiség átvétele és az érvényes szerződések megléte ösztönzi. Hasonló átlagokat mutat a 3. helyen szereplő áruátvételnél tapasztalt rugalmasság és a 4. helyre rangsorolt megbízhatóság is. A legkevésbé fontos tényezők a MÓRAKERT Szövetkezet tagságánál a megszokás, a szállítás és az árprémium volt (3. táblázat).

A két szövetkezetnél kapott eredmények alapján kiszámoltam az értékesítési indokok átlagait, majd mellérendeltem a rangsorok összegét. A célom az volt, hogy meghatározzam a mindkét TÉSZ-re jellemző legfontosabb értékesítési indokokat. A kapott eredmények azt mutatják, hogy egy TÉSZ a termelő számára is megfelelő mennyiségű áru átvételével, a beszállításkor mutatott rugalmasságával, a megbízhatóságával és a pozitív személyes kapcsolatok meglétével tudja ösztönözni a tagjait a TÉSZ-en keresztüli értékesítésre. A rugalmas és gyors fizetési feltételek és az érvényes szerződések megléte a tagok számára további ösztönző tényezők lehetnek. Az előbbi tényezőknél kevésbé fontos motiváló tényező az ár és a TÉSZ által nyújtott szolgáltatások, szaktanácsadás (4. táblázat).

4. táblázat

Az értékesítés indokainak összefoglalása

Értékesítési indok	Összesített átlag	Rangsorok összesített értéke	ZTSZ* rangsora	MSZ** rangsora
Megfelelő mennyiség átvétele	5,31	4	3.	1.
Megbízhatóság	5,15	8	4.	4.
Rugalmasság a beszállításnál, áruátvételnél	5,10	8	5.	3.
Személyes kapcsolatok	5,02	7	2.	5.
Fizetési feltételek / gyorsaság	4,86	10	1.	9.
Érvényes szerződés	4,83	10	8.	2.
Egyéb szolgáltatások és/vagy szaktanácsadás milyensége	4,34	15	9.	6.
Ár	4,08	14	7.	7.
Nincs más alternatíva	3,67	20	10.	10.
A TÉSZ feladata a szállítás	3,49	18	6.	12.
Finanszírozza a termelést / előleget nyújt	3,47	20	12.	8.
Megszokás	3,12	24	11.	13.
Értékeli (árprémium) az extra/bio minőséget	3,10	24	13.	11.

* ZTSZ=ZÖLD-TERMÉK Szövetkezet, ** MSZ=MÓRAKERT Szövetkezet

Forrás: saját szerkesztés a felmérés alapján, Bakucs et al. (2008)

A numerikussá konvertált válaszok alapján az 5. táblázat megmutatja a szövetkezet által nyújtott szolgáltatások átlagait csökkenő sorrendben. A tagok az inputanyag-beszerzési szolgáltatásban vesznek részt a legjobban, legkevésbé a környezetvédelemhez kapcsolódó hulladékbegyűjtés, valamint az adózási, számviteli tanácsadás mozgatta meg őket.

5. táblázat

A szövetkezeti tagok aktivitása, összes tag

Rangsor	Értékesítési indok	Átlag	Szórás	Relatív szórás	Elemszám
1.	Inputanyag-beszerzés	3,09	0,83	0,27	54
2.	Termelésszervezés	2,93	1,15	0,39	54
3.	Termesztéstechnológiai szaktanácsadás	2,89	0,95	0,33	54
4.	Hulladékbegyűjtés	2,69	1,15*	0,43	54
5.	Adózási, számviteli tanácsadás	2,39	1,16	0,48	54

Forrás: saját szerkesztés a felmérés alapján

A tagok egyharmada rendszeresen, míg csaknem fele alkalomszerűen él az inputanyagok közös beszerzési lehetőségével. Mindössze a válaszadók 6%-a nem tervezi ezt a szolgáltatást a későbbiekben sem igénybe venni. A termelésszervezéshez kapcsolódó szolgáltatásokat a válaszadók 68%-a rendszeresen vagy alkalomszerűen használja, a válaszadók csaknem egyötöde viszont egyáltalán nem igényli. A technológiai szaktanácsadást a válaszadók 72%-a rendszeresen vagy alkalomszerűen használja. Itt kisebb volt a teljes elutasítás aránya (11%). A hulladékbegyűjtést a tagság 56%-a használja alkalomszerűen vagy rendszeresen, az elutasítás aránya eléri a 20%-ot. Az adózásban, számvitelben a válaszadók mindössze 19%-a kér rendszeresen segítséget, de az alkalmankénti igényekkel együtt a válaszadók több mint fele kapja ezt a szolgáltatást, ugyanakkor több mint egyharmaduk egyáltalán nem igényli (6. táblázat).

6. táblázat

A tagok által igénybe vett szövetkezeti szolgáltatások arányai

(M. e.:%)

A szövetkezet szolgáltatásai	Rendszeresen igénybe veszik	Alkalomszerűen veszik igénybe	Tervezik, hogy igénybe veszik	Nem tervezik, hogy igénybe veszik	Összesen
Inputanyag-beszerzés	33	48	13	6	100
Termelésszervezés	43	26	13	19	100
Termesztéstechnológiai szaktanácsadás	28	44	17	11	100
Hulladékbegyűjtés	33	22	24	20	100
Adózási, számviteli tanácsadás	19	37	9	35	100

Forrás: saját szerkesztés a felmérés alapján

Összehasonlítva az alapító és később belépő tagok aktivitását megállapítható, hogy az alapító tagok minden szolgáltatástípus esetén aktívabbak. Az alapító tagok nagyobb aktivitását a *Perason-féle* korrelációvizsgálat is alátámasztja, ami gyenge szignifikáns kapcsolatot jelez (-0,293) a később belépő tagok és az aktivitás összesített értéke között. Mivel az alapító tagokhoz 1-es értéket, a később belépő tagokhoz 2-es értéket rendeltem, ezért a negatív kapcsolat azt jelenti, hogy a később belépő tagok esetén kisebb az aktivitás. Ha a különböző szolgáltatásokat külön vizsgáljuk, akkor csak az inputanyag-beszerzés mutat szintén gyenge szignifikáns kapcsolatot (-0,335). Több tényező esetén is megvizsgáltam a korrelációt az aktivitással, de mindössze egyetlen esetben jelentkezett szignifikáns kapcsolat. Az iskolai végzettség növekedésével csökken a termesztéstechnológiai szaktanácsadás igénybevétele (-0,305), ami arra utal, hogy a magasabb végzettségű tagok kevésbé igénylik a szaktanácsadást. A tagsági évek száma, a tagok életkora, termelési tapasztalata és üzemmérete, valamint az aktivitás között nem volt kimutatható szignifikáns kapcsolat.

Közepesnél erősebb pozitív összefüggés jelentkezik a termelésszervezés és inputanyag-beszerzés, valamint a termelésszervezés és szaktanácsadás között, vagyis aki részt vesz a termelésszervezésben, az ezeket a szolgáltatásokat is jellemzően igénybe veszi.

A tagsági évek számának növekedése pozitív, közepes erősségű összefüggést mutat a tagok életkorának emelkedésével, és a termelésben töltött évek növekedésével. Ez arra utal, hogy kezdetben idősebb (49,5 év) és hosszabb ideje termeléssel foglalkozó (20,1 év) tagok csatlakoztak a szövetkezethez. Ezeknek a tagoknak az iskolai végzettsége viszont alacsonyabb (3,62) a később belépőkhöz képest (4,21), amit a tagsági évek száma és az iskolai végzettség közötti közepesnél gyengébb negatív kapcsolat mutat (-0,415). A szövetkezethez később csatlakozó tagok (nem alapító tagok) jellemzően fiatalabbak (41,0 év) és kevesebb termelési tapasztalattal rendelkeznek (14,67 év), mint az alapítók, ugyanakkor iskolai végzettségük magasabb (4,21).

FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

(1) A gyümölcs és zöldségpiachoz kapcsolódó fenntartható működési programokra vonatkozó Nemzeti Stratégia. http://www.fvm.hu/doc/upload/200904/tesz_nemzeti_strategia.pdf – (2) **Bakucs, L. Z. – Fertő, I. – Szabó, G.** G. (2008): Mórakert Cooperative: A successful case of linking small farmers to markets for horticultural produce. In: Csáki, Cs. **– Forgács, Cs. (szerk.): Restructing Market Relations in Food and Agriculture of Central and Eastern** Europe: Impacts upon Small Farmers. Budapest: Agroinform Kiadó, 207-249. pp. **– (3) Baranyai Zs. – Takács** I. (2007a): Családi gazdaságok versenyképessége Békésben. *Gazdálkodás* LI. 20. számú különkiadása. 139-145. pp. – (4) **Baranyai, Zs. – Takács, I. (2007b): Factors of cooperaion in technical development of farms in Hungary.** Annals of The Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists. (SERiA) IX. 1. 18-22. pp. **– (5)** Dudás, Gy. (2007): The operation of the Producer Organizations in the fruit and vegetable sector in the European Union. Acta Scientiarium Polonium. Oeconomia. 6 (3) 23-31. pp. **– (6) Dudás, Gy. – Fertő, I. (2009): The effect of trust on the performance and satisfaction of co-operative members at the 'ZÖLD-TERMÉK' Producer Organization.** *Gazdálkodás*, 23. különkiadás **(English special edition), 49-55. pp. – (7) Erdész F.-né (2008): A hazai** zöldség- és gyümölcságazat fejlődési kilátásai. *Gazdálkodás*, LII. (2) 144-151. pp. – (8) Erdész F.-né – Kozak A. (2009): A zöldség- és gyümölcságazat helyzete. *Agrárgazdasági Tanulmányok*. AKI. 2009. Kézirat. – (9) Popp J. – Potori N. – Udovecz G. – Csikai M. (szerk.) (2008): A versenyesélyek javításának lehetőségei a magyar élelmiszer-gazdaságban. Budapest, Szaktudás Kiadó Ház, 164 p. – (10) Takács I. (2000): Gépkör – jó alternatíva? *Gazdálkodás,* XLIV. 4. 44-55. pp. – (11) Takácsné György K. (2000): A gyümölcstermelő vállalkozások jellemzői. *Gazdálkodás,* XLIV. évf. 6. sz. 37-43. pp. – (12) Takácsné György K. – Takács I. – Horváth Z. (2002): Some economical connections of establishing regional producers' organizations. *Hungarian Agricultural Engineering*, 15/2002. 83-85. pp. **– (13) Tenk A. – Kalmárné Hollósi E. – Káldi J. (2004): Experience of the Coordination of** fruit and vegetable production and marketing in Hungary. **Gazdálkodás, 8. különkiadás. 128-136. pp.**