A mezőgazdasági termelői szervezetek-szövetkezetek jelentőségének és helyzetének változása az EU-csatlakozás után

Szabó G. Gábor – Barta István

Kulcsszavak: mezőgazdasági szövetkezés, termelői szervezet, termelői csoport, marketing szövetkezet, EU-csatlakozás, bizalom.

ÖSSZEFOGLALÓ MEGÁLLAPÍTÁSOK, KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

Az Európai Unió 27 tagországában elvégzett 2011–2012-es felmérés szerint a tagországok nagy részében a szövetkezésben rejlő lehetőségeket még nem használják ki, mely megállapítás különösen igaz az új tagországokra, így Magyarországra is. Ennek megfelelően nagyon kismértékű e szervezetek piaci koncentrációja, illetve nagyon alacsony szintű a másodlagos szövetkezetek piaci részesedése is. A tanulmány célja, hogy kritikai áttekintést adjon az ún. új típusú (beszerző, értékesítő, szolgáltató stb.) szövetkezetek, mezőgazdasági termelői szervezetek magyarországi helyzetének és jelentőségének alakulásáról. A cikk emellett elemzi a szövetkezetek előnyeit, illetve a sikeres szövetkezés akadályait és feltételeit, végül javaslatokat fogalmaz meg az együttműködés erősítése érdekében.

BEVEZETÉS

A DG Agri felkérésére és finanszírozásával 2011–2012-ben készült, az Európai Unió 27 tagországában elvégzett empirikus felmérés (*Bijman et al., 2012*) szerint[1] a tagországok nagy részében a szövetkezésben rejlő lehetőségeket (lásd részletesebben a következő pontban) még nem használják ki, mely megállapítás különösen igaz az új tagországokra (lásd pl. Magyarországra vonatkozóan *Szabó, 2012a,b; Ton – Szabó, 2012*). Fontos lenne, hogy az utóbbi országokban a szövetkezeteknek a foglalkoztatás- és szociálpolitikában, a regionális és vidékfejlesztésben betöltött szerepe is újra hangsúlyossá váljon a mezőgazdasági tevékenység mellett. Mindezek a kívánalmak fokozottan érvényesek Magyarországra is, azonban a különböző termelői tulajdonú szervezetek (főként szövetkezetek, termelői szervezetek és csoportok), amelyek számos gazdasági és társadalmi előnyt jelentenek a termelők számára több EU-s országban, sajnos hazánkban is csak igen csekély számban és kezdetleges formában alakultak meg. Ennek megfelelően nagyon kismértékű e szervezetek piaci koncentrációja, illetve nagyon alacsony szintű az ún. másodlagos szövetkezetek piaci részesedése is. A tanulmány célja, hogy kritikai áttekintést adjon az ún. új típusú (beszerző, értékesítő, szolgáltató stb.) szövetkezetek, mezőgazdasági termelői szervezetek magyarországi helyzetének és jelentőségének alakulásáról.

Szintén a tanulmány alapjául szolgáló OTKA-kutatások[2] egyik alapvető célkitű-

[1] Lásd European Research Project: "Support for Farmers' Cooperatives (SFC)" (2011-2012), a jelentések letölthetők: http://ec.europa.eu/agriculture/external-studies/support-farmers-coop_en.htm.

[2] OTKA K68467, illetve K105730.

zése volt, hogy az élelmiszer-gazdaságban működő szövetkezeteket és más *termelői koordinációs-integrációs modelleket interdiszciplináris módon elemezze,* beleértve a *szövetkezetekre vonatkozó elméleti és empirikus irodalmat*, esettanulmányokat is. Az elméleti meggondolások mellett hangsúlyt helyeztünk a gyakorlat, *a magyar valóság* empirikus *feltérképezésére*, elemeztük például, hogy a hazai mezőgazdasági termelői szervezetek helyzete és jelentősége hogyan alakult az európai uniós csatlakozás óta, ugyanis az elmúlt 10 év történései sok példával szolgáltak a szövetkezetek megszűnésére és átalakulására egyaránt.[3] Az empirikus kutatás keretében harminchárom, *személyes adatfelvételen alapuló mélyinterjút készítettünk zöldség-gyümölcs* szektorban működő termelői értékesítő szervezetek és termelői csoportok, illetve *gabona-, sertés-, cukorrépa-, tej-, szőlő-bor, valamint a juhágazatban működő termelői csoportok* vezetőivel 2011–2014 között az egész országra kiterjedően.

A SZÖVETKEZET GAZDASÁGI ELŐNYEI, JELENTŐSÉGE

Az élelmiszer-gazdasági szövetkezetek jelentősége igen nagy az Európai Unióban, rájuk a dinamikus és szerves szövetkezeti fejlődés a jellemző (lásd pl. *Bijman et al., 2012; Szabó, 2011a: 3., 7. és 8. fejezetek*). A szakirodalom (összefoglalását lásd *Szabó 2011a*; *Szabó, 2013*) alapján a szövetkezetek számos *gazdasági és nem gazdasági előnyt* biztosítanak mikro- és makroszinten egyaránt, amelyek az alábbiak:

1. A marketing szövetkezetek és más termelői szervezetek sok esetben képesek megoldani a termelők *piaci és technológiai kiszolgáltatottságával*, *kockázatával kapcsolatos problémákat* és növelni piaci ellensúlyozó erejüket, jövedelmüket.

2. A szövetkezetek létezésének egyik legfontosabb további indoka az ún. *tranzakciós, például informális költségek csökkentése* (lásd pl. *Szabó, 2011a: 2. és 5.3. fejezetek*).

3. A termelők *nagyobb alkuerejének* s *magasabb piaci részesedésének* az egész marketingcsatorna számára pozitív üzenete van, beleértve a fogyasztókat, akik *megbízhatóbb és gyakran jobb minőségű termékekhez* jutnak hozzá.

4. A termelői szervezetek *vidékfejlesztésben és a foglalkoztatás növelésében* játszott szerepe szintén nem elhanyagolható, a *mezőgazdasági népesség megtartásához* való hozzájárulásuk mellett.

A fentieken túlmenően a szövetkezés létjogosultságát a *változatosabb intézményi struktúra* előnyei mellett (*Stiglitz, 2009*) számos egyéb gazdasági ok, például koordinációs-integrációs előnyök (pl. hosszú távú és stabil értékesítési csatorna biztosítása), illetve a bizalom és az informális kapcsolatok jelentősége is aláhúzza (*Szabó, 2002, 2010a, 2013*). Érdekes, hogy a szövetkezés *feltételezi, de (a sikeres)* együttműködés *egyben növeli is a bizalmat, ezáltal erősíti a társadalmi tőkét.*

Összességében fontos hangsúlyozni, hogy az ún. *előmozdító (üzemkiegészítő) típusú szövetkezés tehát nem versenytársa, hanem kiegészítője a családi gazdálkodásnak*, hiszen segítségével *képes a tag* az egyébként elérhetetlen vagy csak túl drágán megvalósítható s*zolgáltatásokat, tevékenységeket igénybe venni, megvalósítani.* Más oldalról nézve a *termelők rá is vannak szorulva a szövetkezésben rejlő gazdasági és nem gazdasági (informális) előnyökre* (lásd pl. *Szabó, 2011a: 3. fejezet; Szabó, 2013 stb.*), hiszen *egyenként még a relatíve nagyobb termelők is gyenge és kis alkuerővel rendelkező szereplők a piacon* a velük szemben álló partnerekkel (kiskereskedelmi láncokkal, feldolgozókkal, fel-

[3] A zöldség-gyümölcs szektor koordinációs kérdéseit illetően például 1995–2008 között nagyon részletes mélyinterjúk készültek az akkoriban sikeres *Mórakert Szövetkezet* vezetőivel.

vásárlókkal stb.) szemben. Alapvető (akár társadalomszintű) előny, hogy a szövetkezet által összegyűjtött, esetlegesen feldolgozott, nagyobb árumennyiség fölötti diszponálás, s ezáltal – akár csak regionálisan is – az ún. piaci ellensúlyozó erő kialakítása a piac szabad verseny irányába való elmozdítását eredményezheti (ún. kisugárzó árhatás), amely a tagok jövedelmének növelése mellett makrogazdasági jelentőséggel bírhat (*Juhász – Kozak, 2009*).

TERMELŐI KOORDINÁCIÓS MODELLEK MAGYARORSZÁGI SZEREPÉNEK, FEJLŐDÉSÉNEK ÉS LEHETŐSÉGEINEK VIZSGÁLATA

A termelői együttműködések fejlődése a rendszerváltás után Magyarországon

A rendszerváltás „szövetkezeti" öröksége

Magyarországon a XX. század második felében kialakult szövetkezeti rendszer a rendszerváltást követően nagyon rövid idő alatt elvesztette politikai legitimitását, és gazdasági eredményeinek figyelembevétele nélkül a korábbi politikai rendszer általános bűnbakjaként jelent meg a vidéki társadalomban. Ezek az évtizedekkel korábban, a szövetkezeti rendszer erőszakos kialakítása során a rendszerhez kapcsolódott negatív képzetek – amelyek jellemzően a tulajdon elvesztéséből táplálkoztak – rendkívül erősen kötődtek a köznyelvben még ma is „kolhoz" jelzővel illetett szövetkezeti rendszerhez. A rendszerváltás során ennek a szövetkezeti modellnek a felszámolása iránt jelentős társadalmi igény mutatkozott, sokkal erősebb, mint amely egy új rendszer kialakítása iránt tapintható lett volna.

A privatizáció során a politikai célok előbbre valónak bizonyultak a gazdasági ésszerűségeknél, így a korábbival szakító szellemiséget képviselő szövetkezeti törvény megszületésére 1992-ig várni kellett (lásd *A szövetkezetekről szóló 1992. évi I. törvény,* valamint *A szövetkezetekről szóló 1992. évi I. törvény hatálybalépéséről és az átmeneti szabályokról szóló 1992. évi II. törvény*). Mindazonáltal a jogi lehetőség megteremtése kevés visszhangra talált a földhöz jutó rétegek körében. Ez az időszak a magánosodás virágzásával jellemezhető, amelyben nem volt érdemi súlya az együttműködéseknek. A gazdasági szempontok felszínre kerülése csak hosszabb idő után vált egyértelművé, mivel egyre inkább nyilvánvalóvá vált, hogy a privatizáció során megszerzett nagyobb földterületek, a jelentősebb termelési alapok sem olyan léptékűek, amellyel a piacon érdemi tárgyalóerőt biztosítanának tulajdonosuknak. Ugyanakkor a szövetkezetekkel szembeni idegenkedés – a tartalom kritikája nélkül – változatlanul átöröklődött a csupán nevében azonos vállalkozási formára.

Az alábbiakban a *szövetkezetek fejlődését befolyásoló főbb szempontok*at soroljuk fel:

- a hagyományos, ún. „termelő típusú" mezőgazdasági szövetkezetek száma folyamatosan csökken;
- az ún. „új típusú" (értékesítő/marketing) szövetkezetek piaci részesedése és koncentrációja szerény (alacsony szintű másodlagos szövetkezés);
- a szövetkezetek igen tőkeszegények, s pótlólagos tőkeforráshoz, hitelhez jutásuk is többnyire nehéz;
- alacsony szintű bizalom és együttműködési készség;
- a feketepiac és a rejtett gazdaság negatív hatású a „formális" szövetkezésre.

A világméretű *pénzügyi és gazdasági válság természetesen nagy hatással bír* a hazai élelmiszer-gazdaságra is, mind a kereslet, mind pedig a kínálat oldalán, és hatással van – elsősorban – az *empirikus kutatások lehetőségére is.* Különösen a nagyobb szervezeteket viselte meg a források beszűkülése, s a partnerek fizetésképtelensége, mint például a korábban több pub-

likációban is pozitív esettanulmányként szereplő Mórakert Szövetkezetet (*Bakucs et al., 2007, 2008a,b; Dudás, 2009; Felföldi, 2005, 2008; Szabó – Fertő, 2004a,b; Szabó – Kiss, 2003*). A kisebb szervezetek, melyek folyamatos forrásigénye – az értékesítési volumenük miatt – csekélyebb, csak kisebb pénzügyi problémákkal küzdenek.

A termelői szervezetek fejlődését elősegítő jogszabályok

A mezőgazdasági termelési struktúra teljes átrendeződésének és a termőterületek elaprózódásának folyamatát, illetve ennek hosszú távú következményeit a földművelésügyi tárca egy évtizeddel a rendszerváltást követően ismerte fel. Az 1999-ben meghirdetett, szövetkezeti szerveződést ösztönző támogatási konstrukció (*Az agrárgazdasági célok 1999. évi költségvetési támogatásáról szóló 8/1999. (I. 20.) FVM rendelet 117-121. §*) a szerkezeti hiányosságok kezelésére irányuló kísérleti beavatkozásnak indult (*Fáró et al., 2003*). Már elnevezésében is érezhető az útkeresés és a legfontosabb üzenet kihangsúlyozása; „új típusú" szövetkezeti támogatásként vált ismertté, holott újszerűsége tulajdonképpen nem volt több, mint visszatérés ahhoz a szövetkezeti gyakorlathoz, ami Magyarországon a XX. század első évtizedeiben széles körben elterjedt volt, és a nyugat-európai országokban megszakítás nélkül, szervesen fejlődött azóta is. A szakmai körökben általánosnak mondható szkeptikus megítélés ellenére az új típusú szövetkezeteknek nyújtott támogatás a várakozásokat messze meghaladó mértékű érdeklődésre talált. A jelentkezők mintegy felének az az évi forrás kimerülése miatt csak a következő évben, 2000-ben került kifizetésre az elnyert támogatás. Ebben az időszakban több mint 700 beszerző, értékesítő és szolgáltatást nyújtó szövetkezet (BÉSZ) kezdte meg működését.

Az első évek inkubációjában fontos szerepet kapott a gazdahitel-program (*A mezőgazdasági termelők kibontakozási hitelkonstrukciójáról és a gazdahitel programról szóló 30/2000. (III. 10.) Korm. rendelet* alapján), amely kifejezetten a szövetkezetek számára nyújtott kedvező hitelfeltételeket hosszú távú fejlesztési célok megvalósításához. Bár a lehetőségek csak körülbelül 120 szövetkezet finanszírozását tették lehetővé, ezek a szervezetek jelentős lendületet kaptak fejlődésükben. Az agrártárca 2007-ig minden évben megnyitotta a szövetkezetek megalakulásához és működéséhez nyújtott nemzeti támogatást, ám a források apadásával arányosan egyre magasabb elvárásokat fogalmazott meg a szervezetekkel szemben. Az európai uniós csatlakozás után kapott hároméves derogációs időszak utolsó évében már csak néhány tucat szövetkezet jutott támogatáshoz. Ezek a szövetkezetek azonban ekkor már a kezdeti taglétszám és árbevétel többszörösével rendelkeztek. Az 1999–2000-ben támogatott 700 szövetkezetből (BÉSZ-ek) csak mintegy 5% lemorzsolódás történt 5 év alatt. E szövetkezetek többsége ma is működik, termelői csoportként, termelői szervezetként vagy azok tagjaiként gazdálkodva.

Közösségi támogatási rendszerek

Magyarország európai uniós csatlakozásakor a közösség által használt támogatási eszközök átvételére is sor került. A szövetkezések ösztönzésére az unió a vidékfejlesztési forrásokból finanszírozott termelői csoport támogatási jogcímet és a piacszabályozás keretében szabályozott – a zöldség-gyümölcs ágazatra korlátozott – termelői szerveződési támogatásokat biztosította. A hazai támogatási feltételrendszer kialakításánál előtérbe került a szövetkezetekkel szembeni ellenérzés kezelésének igénye, így a szaktárca lehetőséget nyitott a korlátolt felelősségű társasági formában

történő együttműködések támogatására is (lásd bővebben később).

Az európai közösség sajátságos módon viszonyult a termelői együttműködések gazdálkodási formáihoz, hiszen míg Nyugat-Európában a hagyományos termelői együttműködési forma szinte kizárólag a szövetkezet, addig a jogszabályok a zöldség-gyümölcs ágazat szervezetei között *a kft. és az rt. társasági formának is szabad utat engedtek*. Egy 2000-ben kiadott ajánlás (Az állami agrártámogatások uniós keretei című (2000/C 28/02 számú) ajánlás 10. pontja) ugyanakkor kifejezetten szövetkezetként írja le a termelői csoportokat. A jól tapintható szabályozási heterogenitás mögött az EU15-ök érdektelensége is állhatott, mivel *ezek az országok saját területeiken ekkor már nem alkalmazták a támogatási lehetőségek mindegyikét*. Az Európai Unió kezdeti fejlődése során különösen a déli államok csatlakozása tette szükségessé a termelői együttműködések támogatását. Ennek érdekében került kidolgozásra az 1970-es évek elején a termelői csoport jogcím, amely mintegy 20 éven át működött a tagállamokban, míg 1994-ben a korábbi szerkezeti hiányosságok megszűnését megállapítva a további alkalmazást szükségtelennek ítélte a közösség. E jogcím utolsó változata – gyakorlatilag változatlan formában – került a kelet-európai országokkal megkötött előcsatlakozási szerződés szövegébe (*Kelemen et al., 2007*).

A számbavétel, illetve a szövetkezeti statisztika problémái

A *magyar szövetkezetekre vonatkozóan* sajnos csak általánosságban, legjobb esetben is csak általában a mezőgazdasági szövetkezetekre vonatkozóan találunk adatokat, azok ágazati megoszlására, taglétszámának alakulására nem. A legtöbb esetben azonban a statisztikák, s az azon alapuló (például jövedelmezőségi összehasonlító) tanulmányok csak az egyéni gazdaságokat, illetve a gazdálkodó szervezetek (tehát gazdasági társaságok és szövetkezetek együtt) adatait tartalmazzák, teljességgel egybemosva az egyes jogi-szervezeti formák (irányítási struktúrák) közötti különbségeket.[4] Ez önmagában is illogikus, hiszen a szövetkezetek bizonyos típusai, így az előmozdító típusúak mindenképpen, *nem az egyéni gazdaságok alternatíváját jelentik, hanem azokat kiegészítik*, mivel éppen ez a lényegük, innen kapják a nevüket is: üzemkiegészítő, előmozdító típusú szövetkezetek (*Szabó, 2011a, 2013*).

A hazai termelői együttműködéseket, szövetkezeteket vizsgálva megkerülhetetlen problémát jelent tehát e szervezetek statisztikai szempontú megközelítésének nehézsége. A kategóriák nem definiáltak, évről évre változnak – követve a támogatási rendszerek változását. Ugyanazon szervezetek néhány év elteltével más kategóriában jelennek meg, miközben másutt esetleg többségében azonos tagsággal új szervezet jön létre, amely nevében új, tartalmában azonban megegyezik a korábban már létezővel. Ezeket a dinamikákat statisztikai, kutatási igényességgel szinte lehetetlen követni, illetve csak nagyon körülhatárolt keretek között lehet kezelni. Az időbeni összehasonlítások megbízhatóságát a leírtak erősen megkérdőjelezik.

További nehézséget jelent, hogy a tagjaik tevékenysége által a mezőgazdasághoz kötődő termelői szervezeteket a statisztika[5] (nagy)kereskedőként azonosítja, illetve nem különíti el az egyéb tevékenységet folytató azonos vállalkozási formáktól. A hivatalos statisztikákban gyakorlatilag meghatároz-

[4] Érdekesség az is, hogy ha összehasonlítjuk a szövetkezetekre vonatkozó évenkénti adatokat, akkor az FVM (vélhetően AKI-adatokra támaszkodó) statisztikája nem egyezik meg teljesen a KSH által megadott mezőgazdasági szövetkezeti számmal.

[5] A gazdasági tevékenységek egységes ágazati osztályozási rendszere – TEÁOR szerint.

hatatlan a termelői együttműködések köre, adataik alapján nem lehet elkülöníteni őket például a termelői típusú szövetkezések utódszervezeteitől vagy a profitérdekelt, egyéni, esetleg külföldi tulajdonban lévő terményértékesítő vállalkozásoktól.

Tovább árnyalja a képet, hogy a termelői összefogások, például TÉSZ-ek, termelői csoportok egy része is kft. formájában működik (lásd később), a nemzetközi gyakorlatnak is megfelelően, tehát ezeket vélhetően nem tartalmazzák a hivatalos KSH-adatok. Ezzel összefüggésben a TÉSZ-eket, illetve termelői csoportokat tartalmazó táblázatok[6] segítségével lehet „becsléseket" tenni, mivel számuk szinte hónapról hónapra változik, annak függvényében, hogy miként teljesítik az EU-szabályozás paramétereit.

A fentiek miatt mindenképpen szükséges lenne az adatgyűjtést kiterjeszteni ezen – a vidéki társadalom és a támogatások szempontjából egyaránt fontos – szervezetek sajátosságainak megfelelően is.

A szövetkezetek és más termelő szervezetek típusai és számuk alakulása Magyarországon

Magyarországon alapvetően háromfajta szövetkezés különböztethető meg a mező- és élelmiszer-gazdaságban:

1. *Termelő típusú szövetkezetek,* átalakult TSZ-ek, melyek általában több funkciót is ellátnak, s bár egyre ritkábban, de azért néha szociális céljaik is vannak. Különböző okok miatt egy részük átalakult gazdasági társasággá, számuk egyre csökken.

2. *Beszerző, Értékesítő Szövetkezetek* (BÉSZ-ek), melyekből 1999–2006 között sok (kb. 700) jött létre, de ezek az EU-csatlakozás utáni némi derogációt követően – 2007-től – nem kaphattak támogatást, így ezek monitorozása is nehézzé vált. A sikeresen működők jó része TÉSZ vagy termelői csoport formában folytatta tevékenységét.

3. *„Új típusú", általában értékesítő/marketing és/vagy beszerző szövetkezetek,* melyek a leggyakrabban egy termékpályát koordinálnak, általában EU-s és/vagy nemzeti támogatásban részesülnek, s valamilyen termelői értékesítő szervezet (TÉSZ), illetve termelői csoport formájában öltenek testet, kiegészítve a gazdálkodó tagok termelési tevékenységét. Elemzésünkben elsősorban ezt a kategóriát kísérjük figyelemmel, hiszen az újonnan létrejövő termelői szervezetek nagy része ide tartozik.

A szövetkezetek mellett tehát egyre nagyobb hangsúlyt kapnak (Magyarországon is) a TÉSZ-ek és *termelői csoportok (Szabó – Kiss, 2003; Dorgai, 2005; Fodor, 2013), ezért gazdasági szerepük, fejlődésük; illetve kialakulásuk gazdasági és pszichológiai akadályainak* elemzése szintén időszerű. Az 1. ábrán jól megfigyelhető a különböző termelői szervezetek számának alakulása 1999–2013 között: 2002 és 2004 között meredek növekedés, 2004–2006 között stagnálás, 2006-tól részben stagnálás, részben csökkenő tendencia figyelhető meg, 2012 óta pedig egyértelmű a csökkenés.

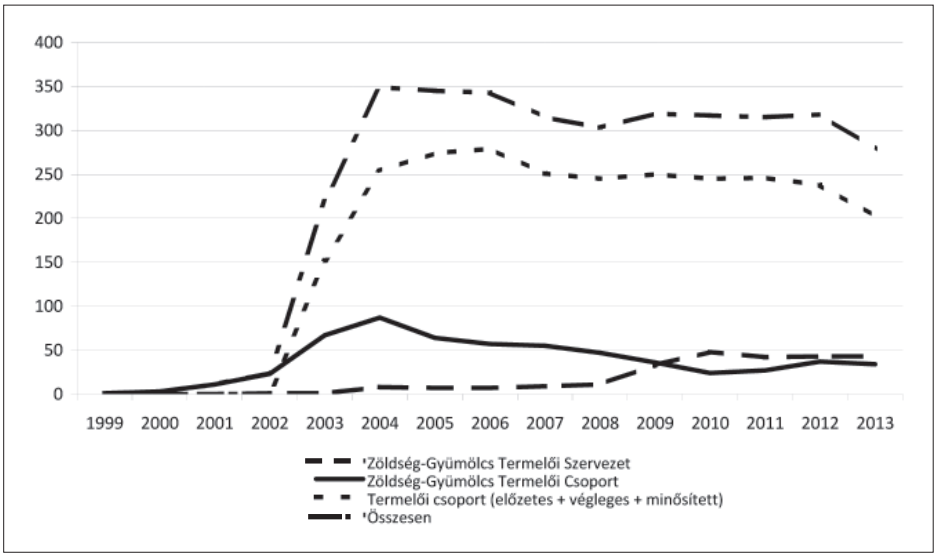
A termelői csoportok tagi adatainak változását bemutató 1. táblázat jelentős időtartamot fog át 2006–2012 között. Kezdő éve a termelőicsoport-rendszer kialakulásának csúcspontja, a vége pedig az első évtized végén megkezdődő erőteljes tisztulás előtti időszak.[7]

Első megközelítésben jól látható, hogy a *növénytermesztési ágazatban* a tagok száma a kezdeti felfutás csúcsához mér-

[6] http://www.kormany.hu/hu/videkfejlesztesi-miniszterium/agrargazdasagert-felelos-allamtitkarsag/hirek/termeloi-csoportok, http://www.kormany.hu/hu/videkfejlesztesi-miniszterium/agrargazdasagert-felelos-allamtitkarsag/hirek/zoldseg-gyumolcs-termeloi-szervezodesek-tesz-ek

[7] Az adatok értékelésénél nem szabad megfeledkezni arról, hogy a csoportok által jelzett, nem auditált értékekről van szó, így az adatok megbízhatósága csak közepesnek mondható.

I. ábra
A termelői csoportok és termelői szervezetek számának alakulása 1999–2013 között



Forrás: Vidékfejlesztési Minisztérium, valamint Dudás – Juhász, 2013

ten csökkent. A csökkenés általános okai között a legjellemzőbbek (a) a mezőgazdaságban megfigyelhető koncentráció és a gazdálkodók öregedése; (b) az egyes ágazatokban – cukorrépa, dohány – lejátszódó negatív piaci, gazdasági folyamatok; és (c) a tagság rostálódása, „minőségi" tagcserék lebonyolítása. Mindeközben a gabonaágazat csoportjai jelentős taglétszám-növekedést értek el, ami mögött a nagy termelői bázis és a piaci hullámzás által kiváltott együttműködési kényszer állt. Bár a sokszereplős gabonapiacon termelőként még mindig nem okoz nehézséget a termény elhelyezése, de a csoportok által nyújtott értékesítési biztonság és a kiegészítő szolgáltatások (kedvező közös inputanyag-beszerzés, szaktanácsadás, szárítási-tárolási lehetőségek stb.) igénybevétele felértékelődött.

Az *állattenyésztési ágazatban* a vizsgált időszakban (2006–2012) a taglétszám emelkedett! Érdemleges csökkenés csak a nyúlágazatban tapasztalható. Az általános taglétszám-növekedés okai között egyértelmű kiemelést érdemel az alágazatok piaci helyzetének romlása. A vágóhidak csődhulláma ellen a termelői együttműködések stabilitása védelmet tudott biztosítani, amit a termelők felismertek. Az értékesítés ténye mellett felértékelődött a fizetés biztonsága is. A válság által leginkább sújtott két ágazat (sertés, baromfi, kisebb mértékben juh) esetében a termelői csoportok taglétszáma annak ellenére növekedett, hogy a termelők tömegesen hagytak fel a termeléssel. Ebből következően a csoportok által betöltött stabilizáló, fenntartó szerep egyértelműen bizonyított.

Érdekes eredményt mutat a *természetes személyiségű tagok* arányának számsora. A hét év alatt a csoportokban a természetes személyek száma nem csökkent, azaz a kiszolgáltatottabb, öregedő, kis volumenben gazdálkodó, esetleg részben önellátásra termelő tagok a termelői csoportok nyújtotta szolgáltatások mellett nem mutatkoztak sérülékenyebbnek, mint a gazdasági társasági formában működő nagygazdaságok, amelyek az együttműködés előnyeiből csak kisebb mértékben részesülnek, hiszen mé-

1. táblázat

A termelői csoportok taglétszáma és aránya ágazatonként (2006–2012)

Szektor	A termelői csoportok tagjainak adatai													
	szám	arány	szám	arány	szám	arány	szám	arány	szám	arány	szám	arány	szám	arány
	fő	%	fő	%	fő	%	fő	%	fő	%	fő	%	fő	%
	2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012	
Gabona	4 969	27,9	5 079	28,3	6 212	32,2	7 531	46,59	7 417	47,29	6 878	47,11	6 100	50,64
Olajos növények	3 515	19,7	3 673	20,5	4 071	21,1	4 764	29,47	4 794	30,57	4 694	32,15	3 527	29,28
Cukorrépa	301	1,7	306	1,7	270	1,4	259	1,60	124	0,79	71	0,49	102	0,85
Dohány	1 677	9,4	1 378	7,7	1 175	6,1	1 251	7,74	1 114	7,10	912	6,25	887	7,36
Szója	132	0,7	148	0,8	150	0,8	178	1,10	43	0,27	44	0,30	45	0,37
Burgonya	542	3,0	604	3,4	638	3,3	172	1,06	121	0,77	96	0,66	96	0,80
Szőlő-bor	2 653	14,9	2 448	13,6	2 325	12,1	2 008	12,42	2 071	13,20	1 904	13,04	1 288	10,69
Növénytermesztés	*13 789*	*77,4*	*13 636*	*75,9*	*14 841*	*77,0*	*16 163*	*78,92*	*15 684*	*77,77*	*14 599*	*78,82*	*12 045*	*72,29*
Tej	414	2,3	463	2,6	558	2,9	438	10,14	421	9,39	404	10,30	381	8,25
Szarvasmarha	0	0,0	0	0,0	27	0,1	69	1,60	74	1,65	80	2,04	114	2,47
Sertés	884	5,0	987	5,5	1 033	5,4	889	20,59	815	18,18	724	18,45	875	18,96
Juh	836	4,7	943	5,3	969	5,0	1 003	23,23	1057	23,58	928	23,65	1 270	27,51
Baromfi	704	4,0	795	4,4	777	4,0	713	16,51	765	17,07	757	19,29	779	16,88
Nyúl	166	0,9	140	0,8	123	0,6	94	2,18	93	2,07	55	1,40	57	1,23
Méz	964	5,4	936	5,2	898	4,7	1 048	24,27	1193	26,62	913	23,27	1 076	23,31
Hal	54	0,3	60	0,3	60	0,3	64	1,48	64	1,43	63	1,61	64	1,39
Állattenyésztés	*4 022*	*22,6*	*4 324*	*24,1*	*4 445*	*23,0*	*4 318*	*21,08*	*4 482*	*22,23*	*3 924*	*21,18*	*4 616*	*27,71*
Összesen	17 811	100,0	17 960	100,0	19 286	100,0	20 481	100,00	20 166	100,00	18 523	100,00	16 661	100,00
Természetes személyiségű tagok	15 180	85,2	15 173	84,5	16 406	85,1	17 439	85,15	16 798	83,30	15 632	84,39	14 581	87,52

Forrás: Vidékfejlesztési Minisztérium

retüknél fogva azokat részben maguk is képesek elérni.

A *termelői csoportok tagjainak száma* ugyan mintegy 10%-kal csökkent, de ez az apadás nem mutatkozik meg a termelési értékben, azaz főleg olyan tagok hagyták el a csoportokat, akik nem vagy csak csekély mértékben járultak hozzá a működéshez. Ebből adódóan a tagság fegyelme, szövetkezeti elkötelezettsége általános értelemben javult a csoportok által végzett munkából fakadó tapasztalatok alapján. Tendenciájában tehát a folyamatos tagrevíziók során a termelői csoportok a termelésből kilépő tagjaikat alacsonyabb számban, de rendre aktív, valóban termelő tagokkal tudták pótolni.

Az adatokból jól látható, hogy az értékesítés feladatának ellátására alakult új típusú szövetkezetek (és a működésükben ezekhez hasonló kft.-k) képesek voltak az elmúlt évtizedben betölteni szerepüket, és tagjaik számára tevékenységük által jövedelembiztonságot teremteni egy szeszélyesen változó, nagy kilengéseket mutató mezőgazdasági piacon.

Szövetkezet versus kft.

Látva az élelmiszer-gazdaságban zajló gazdasági társasággá való (át)alakulási folyamatokat, gazdasági szempontból is fontos feltenni a kérdést, hogy *milyen körülmények között előnyösebb más szervezeti-jogi formát választani*, például gazdasági társaságot (rt., kft.) (*Szabó, 2011a, 2013*), az elméleti irodalomban többször felsorolt szövetkezeti előnyök ellenére (lásd pl. *van Bekkum – van Dijk, 1997; Røkholt, 1999; Szabó, 2002*).

Fontos azonban, hogy Ihrig tanításának (*Ihrig, 1937*) megfelelően, ne a külső jogi-szervezeti forma, hanem *a tag és a szövetkezet közötti valós kapcsolatok alapján ítéljük meg*, hogy egy szervezet szövetkezet-e vagy sem.

A már említett empirikus felmérés során rákérdeztünk, hogy melyek a *szövetkezetek előnyei a kft.-hez képest:*

1. Sokkal *gyorsabb és könnyebb a tagfelvétel*, nem szükséges cégbírósági eljárás.

2. Az *egy tag – egy szavazat elve és gyakorlata* sok, főként kisebb termelő számára *fontos biztosíték* arra, hogy érdekei megfelelően képviselve vannak.

3. A demokratikus döntéshozatal.

4. A *fel nem osztható vagyon egyfajta biztosítékot jelent a folyamatos* működésre.

5. Volt olyan megközelítés, hogy *„a szövetkezetnek az az előnye, hogy nincs hátránya”.*

A megkérdezettek véleménye szerint *a szövetkezetek hátrányai a kft.-hez képest:*

1. Banki hitelképesség szempontjából szerencsésebb gazdasági társasági formában működni.

2. Átláthatóbb vagyoni viszonyok a kft.-ben, amelyek a *tulajdonosi szemléletre is kihatnak.*

3. Direktebb irányítás, mely egyes vélemények szerint rugalmasabb és gyorsabb, mint a szövetkezet áttételes irányítási struktúrája.

4. Az alkalmazott *ügyvezető nem keveri össze a saját (tagi) érdekeit* a társaságéval.

5. A *szövetkezet kifejezés nem hangzik túl jól* sokak számára.

6. „A szövetkezet *mint ideológia jó, de lassító tényező.*” (*Szabó et al., 2008*)

A termelői szervezetek és termelői csoportok – összhangban az EU-s szabályozással – többféle jogi formában működhetnek, de jelenleg Magyarországon túlnyomórészt szövetkezetek, illetve kisebb részben kft.-k. A két vállalkozási forma főbb különbségei egy reprezentatív minta alapján végzett foglalkoztatási kutatás alapján a 2. táblázatban láthatók.

Felmerül a kérdés, hogy a két vállalkozási forma közül melyik alkalmasabb a mezőgazdasági értékesítő csoportok számára. A szervezethez kötődő bizalmi viszony hogyan változott meg az elmúlt évtizedekben és milyen tényezők befolyásolták a két párhuzamosan működő vállalkozási forma hangsúlyában megfigyelhető változásokat (*Kispál-Vitai, 2013*)? Jelen dolgozat terjedelmi korlátai miatt ennek a kérdésnek a kifejtésére külön

2. táblázat
A szövetkezeti és kft. formában működő termelői csoportok főbb jellemzői

Kategória		Társasági forma	
		kft.	szövetkezet
Válaszok száma		17	60
Átlagtaglétszám, fő, db		69,8	86,8
Létszámmegoszlás, %	tagtársaság	16,7	11,2
	egyéni tag	83,3	88,8
Törzstőke, ezer Ft		5 994	11 927
Értékesítési árbevétel, ezer Ft		1 217 69	1 528 775
Átlagos állományi létszám, fő		1,2	2,2
Társaságok alkalmazottai, fő		1,9	1,7
Egyéni tagok alkalmazottai, fő		0,23	0,1
Egyéni tag, családtagja, fő		0,20	0,52
Saját és kiszervezett tev., fő	munkaviszony	0,53	2,10
	megbízás	0,76	0,92
Munkaviszony, fő	teljes munkaidős	0,7	1,4
	részmunkaidős	0,4	1,5
Élőmunka-arány, %	társasági tag	13,4	20,9
	egyéni tag	9,1	30,9
ÉME*		87,9	101,4
Egyéni tag, %	főfoglalkozású	47,5	28,0
	mellékfoglalkozású	39,1	51,1
	nyugdíjas	13,4	20,9

Forrás: Campo Consulting, 2014: 60. p.

kutatás és tanulmány keretében teszünk a későbbiekben kísérletet.

A SZÖVETKEZETEK/ TERMELŐI SZERVEZETEK SIKERESSÉGÉNEK FELTÉTELEI, ILLETVE AKADÁLYAI

A magyar szövetkezetek/termelői csoportok által a tagok számára nyújtott előnyök

A következőkben *az empirikus kutatás legfontosabb eredményeit foglaljuk össze* vázlatosan. Természetesen az alábbi felsorolások mindegyike nem igaz minden egyes szervezetre, de az alábbi válaszok voltak a jellemzőek. A *szövetkezetek/termelői csoportok által a tagok számára nyújtott előnyök* a következők:

1. EU-s, illetve szektortól függően nemzeti kiegészítő támogatások lehívása. Egyesek szerint a termelői csoportok addig működnek, amíg támogatások lesznek, sokan igyekeznek ezt tartalékolni, hogy a lejárta után is tudjanak működni még pár évig.

2. Biztos és állandó *értékesítési lehetőség*.

3. Nagyobb piaci ellensúlyozó (alku)erő, esetenként *magasabb ár*.

4. Biztosan, s általában *rövid idő alatt* (többnyire két héten belül) *megkapják a pénzüket*, ellentétben azzal, ha a gazdák

saját maguk értékesítenek, mert a vevők gyakran bizonytalanul és hosszú határidővel fizetnek, közös értékesítéskor viszont a szövetkezet forgóeszköz-hitellel vagy a támogatásból előre kifizeti a termelőket.

5. A szövetkezet képes *hitelt felvenni*.

6. Különböző *szolgáltatások biztosítása önköltségen*, illetve a piaci árnál olcsóbban, akár úgy is, hogy egy másik tag végzi (pl. gabona szárítása, illetve tárolása).

7. Piaci és technológiai kockázat csökkentése.

8. Piaci (esetenként teljes körű) *információk*.

9. Szakember irányítja a szervezetet, esetenként piaci kapcsolatokkal.

10. Ha „beragad" pénz a vevőnél, akkor a *szövetkezet* saját *maga hajtatja be a pénzt*, ez sokkal hatékonyabb, mintha a termelő egyedül próbálkozna.

11. Inputok, tenyészállatok *olcsóbb közös beszerzési lehetősége*.

12. Esetenként input-előfinanszírozás, melyet később az árbevételből törlesztenek a tagok.

13. Bizonyos *támogatásoknál előny*, illetve pluszpontot ér *a termelői csoportban való tagság*.

14. Oktatás, szaktanácsadás (*Szabó, 2008, 2010b, 2011b; Sántha et al., 1998*).

Magyarországon a termelők többségükben *különböző típusú szerződésekkel* kapcsolódnak (az általában külföldi tulajdonú) *feldolgozóüzemekhez*, a termelői tulajdon aránya elhanyagolható, pedig a szövetkezetek számos gazdasági előnyt biztosítanak (*Horváth, 2010*).

A szövetkezés ellen szóló gazdasági és nem gazdasági érvek, akadályok

Lényeges kérdés annak a tisztázása is, hogy a fent elemzett sok gazdasági és nem gazdasági előny ellenére miért idegenkednek a termelők Magyarországon – hasonlóan más volt szocialista országokhoz – a szövetkezéstől, miért nem képesek összefogni akkor sem, ha egyértelmű gazdasági előnyük származna belőle, adott esetben gazdaságuk túlélését biztosítva számukra.

Alapvetően a társadalmi tőke gyengesége s a bizalomhiány a fő ok (*Szabó et al., 2011; Szabó, 2013*). Több nemzetközi (*EUROLAN, 2005*), illetve hazai felmérés (*Dorgai et al., 2005; Barta et al., 2010; Kapronczai et al., 2005 stb.*) szerint is az *együttműködési készség igen alacsony a magyar mezőgazdaságban*. Az *emberek inkább saját magukban bíznak*, illetve úgy gondolják, hogy ők értenek mindenhez, miközben sokszor hiányzik a szükséges tőke mellett a szakértelem is. Bizonyos, például gépberuházási támogatások szintén az „egyéni boldogulás" felé terelték a gazdákat, amely jelentős tőke lekötését eredményezte az alapanyag-termelésben, így nem igazán maradt anyagi erő a termékpálya következő szakaszán történő befektetéshez.

Probléma lehet a (potenciális) *tagság heterogenitása*, hiszen mást akarnak a nagy, illetve kicsi gazdák, valamint a fiatal, illetve idősebb tagok, s ez nem erősíti az együttes fellépést.

A szövetkezet szó sokak számára az *elmúlt rendszer kollektivizálását*, erőszakos szövetkezetesítését, a közösbe való beadást jelenti, ezért sokan még most is ódzkodnak a kifejezéstől (*Juhász, 2006*). Fontos hangsúlyozni az előmozdító, új típusú szövetkezés különbségét a szocialista érában jellemző szövetkezetektől. *Meg kell különböztetni az új típusú* (értékesítő, beszerző stb.) szövetkezéseket *a termeléssel is foglalkozó szövetkezetektől*, hiszen utóbbi esetben egy negyedik dimenzióval is kiegészül a tag és a szövetkezet hármas (termék-, tőke-, irányítási vonal) kapcsolata: a munkavállalóival, mely egészen más színbe helyezheti a szövetkezetek fontosságát. Igen fontos lenne az *együttműködési készség kialakítása már gyermekkorban*, általános iskolától kezdve, illetve a gazdák szélesebb körben való tájékoztatása, hogy milyen szövetkezeti modellek vannak a világon, s ezek

közül melyeket lehet Magyarországon is alkalmazni, valamint hogy milyen ismeretek szükségesek ezek működtetésére, beleértve a támogatások lehívását.

A gazdasági okok között a tőkehiány igen lényeges, ezért is hangsúlyozta minden megkérdezett a *támogatások fontosságát*. A szövetkezetek a feldolgozóiparban csak igen kis részesedéssel rendelkeznek, mely elsősorban szintén a tőke, illetve a vertikumban való stratégiai gondolkodás hiányára vezethető vissza.

Számos esetben a termelők inkább az *összefogás alacsonyabb, gyengébb formáit* választják, mint például a géphasználati együttműködések esetében (*Baranyai, 2010*; *Takács – Baranyai, 2010, 2013; Takács et al., 2012*), illetve több *esetben ezek az összefogások nem öltenek jogi kereteket*. A nehéz piaci helyzetben például a termelők számára *az egyik lehetséges kiút lehet* az értékesítési lehetőségek, s ezáltal a *jövedelmi csatornák diverzifikálása is*. A hozzáadott érték növelésének, s a fogyasztói igények közvetlen megismerésének és visszacsatolásának, ezáltal a marketingszemlélet erősítésének egyik lehetősége a mezőgazdasági termelő számára a *közvetlen értékesítés rendszerének a kiépítése*. Nyugat-Európában és az Egyesült Államokban egyre több termelő jön rá arra, hogy a közvetlen értékesítés bizonyos esetekben jelentősen kiegyenlítheti a jövedelemszintet és bizonyos mértékű függetlenedést jelent a feldolgozóipartól és a kereskedelemtől, s például a nyomonkövethetőséget és átláthatóságot jól szolgálja az ilyen típusú marketingcsatorna.

Makroszinten *nehezíti a szövetkezetek helyzetét* a magas áfa, illetve az ezzel összefüggő *feketekereskedelem*, amely – szakértői becslések szerint – egyes szektorokban eléri a 40%-ot. A szövetkezetek, illetve termelői csoportok mindent hivatalosan, papíron intéznek, ezzel „versenyhátrányba" kerülnek. Ez alól a termelők egy része igyekszik kibújni, s eleve nem lép be, illetve a szövetkezeteken kívül értékesít, ezáltal ugyanis magasabb jövedelemhez jut, igaz, ennek egy része illegális. A szövetkezeteken és más termelői csoportokon keresztüli értékesítés elterjedése nemcsak kedvező piaci feltételeket (részesedés, ár stb.) jelent a termelőknek, hanem nagymértékben fehéríti a gazdaságot, így makrogazdasági előnyt is jelent.

A másik fontos, szabályozással kapcsolatos probléma, mely a támogatásban részesülő termelő szervezeteket érinti, hogy *igen bonyolult a támogatással összefüggő adminisztráció*, a *támogatás jelenlegi felső plafonja* (termelői csoportok esetében 100 000 euró) pedig *nem kedvez a koncentrációnak*, hiszen a termelők inkább több kisebb szervezetet hoznak létre, hogy minél több támogatást tudjanak lehívni. Ennek megfelelően az ún. másodlagos termelői szervezetek igen ritkák és nem elég hatékonyak.

A hazai termelői szervezetek esélyei és sikerességük feltételei

Lesz-e új szövetkezeti-termelői integrációs modell Magyarországon? Képesek lesznek-e a magyar termelők széles körben alkalmazni a nyugaton elterjedt legújabb integrációs formákat, hogy hatékonyan versenyezhessenek uniós társaikkal? E kérdések több szempontú és empirikus vizsgálatokon alapuló átfogó elemzése az elkövetkező évek és újabb kutatások, valamint tanulmányok feladata lesz, mindazonáltal néhány feltételt szükséges megemlíteni.

Ahogy a dán és a holland példáknál világosan érzékelhető, *az előmozdító típusú szövetkezeteket nem lehet rákényszeríteni a gazdálkodókra*, hiszen ez a típusú szövetkezés a termelő típusúhoz képest még inkább igényli az önszerveződés erejét a hatékony működéshez (*Szabó, 2002*). Ide tartozik még, hogy a szövetkezet *„a demokrácia iskolája"*, amit kiválóan bizonyít a dán gyakorlat, hiszen itt a tagok megtanulnak együttműködni és önigazgatás útján az őket érintő demokratikus döntési folyamatok-

ban részt venni. Szintén fontos elem, hogy a magyar szövetkezeti alapelvek elméletileg hasonlóak a nyugat-európai, illetve az SZNSZ-féle alapelvekhez (*SZNSZ, 1995*), s az épp aktuális szövetkezeti törvények többé-kevésbé rögzítik is azokat, de gyakorlati megvalósulásuk néha igen különbözik.

Ehhez, természetesen *megfelelő kulturális háttér* mellett, olyan átgondolt gazdaságpolitika és az ebbe szervesen illeszkedő agrár- és szövetkezetpolitika, valamint az előzőeket segítő, *jól áttekinthető gazdasági környezet és eszközrendszer szükséges, mely a gazdálkodók számára világosan átlátható*, s a felismert *érdekeik érvényesítésére* megvannak a *megfelelő szervezetek* (*Nemes, 2000*). Ezek közül az egyik típus, amely üzleti szempontból sok országban a legfontosabb, *a szövetkezet, mely gyakorlatilag a legjobb eszköz a gazdálkodók számára jövedelmük hosszabb távon való biztosítására és egyes esetekben növelésére*.

A vizsgált termelői szervezetek kivételes *sikerességének* empirikus kutatások alapján legfontosabb *feltételei* az alábbiak:[8]

1. valódi gazdasági igény megléte;
2. együttműködési/szövetkezési képesség fejlesztése, a mentális/pszichológiai akadályok lebontása;
3. a potenciális tagok megszűrése;
4. bizalom a tagok és a szövetkezet vezetése között;
5. bizalom a tagok és a szövetkezet menedzsmentje között;
6. kereskedelmi-közgazdasági tudással és tapasztalatokkal, illetve kapcsolatokkal rendelkező megbízható profi menedzsment (akár tag, akár nem tag alkalmazott);
7. beszállított termékekre vonatkozó szigorú minőségi és mennyiségi követelmények előírása (teljes nyomonkövethetőség);
8. beszállítási kötelezettségek (mennyiségi + minőségi) következetes betartatása (egységes árualap);
9. megfelelő logisztika, védjegyek (termékdifferenciálás);
10. óvatos, a szervezet hosszabb távú pénzügyi lehetőségeivel összhangban álló fejlesztések;
11. hatékony és többirányú kommunikáció.

A szövetkezet jövője szempontjából a leglényegesebb, hogy a tagok lojálisak legyenek hozzá és vezetőihez is, különösen egy olyan bizonytalan világban, mint az átalakuló magyar mezőgazdaság.

Összességében, a marketingszemlélet elterjedésével arra kellene ösztönözni a termelőket, hogy a fogyasztó fejével is gondolkodjanak, hogy versenyképes áron és jó minőségben elégítsék ki a fogyasztói igényeket. Ha ez a szemlélet nem alakul ki, akkor folyamatos kiszolgáltatottság áll fenn a termékek értékesíthetőségét illetően. A fogyasztói igényekhez és piaci követelményekhez való flexibilis alkalmazkodás nem feltétlenül jelenti a szövetkezeti identitás feladását, ahogy azt a holland példa is mutatja (lásd pl. *Szabó, 2011a: 8.4. alfejezet*).

KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

Az egyes termelői szervezetek koncentráltsága nem elég nagy, még ha viszonylag több termelőt fognak is össze és a szektor jellemzőihez képest meglehetősen nagy mennyiségű termék felett diszponálnak is. Relatív kicsik a kiskereskedelmi láncokhoz képest, még nem minden esetben megfelelő az alkuerejük, így nem képesek a szerződések paramétereit befolyásolni, teljes mértékben alkalmazkodóak és árelfogadóak. A termelők *nagyobb alkuerejének* és magasabb piaci részesedésének az *egész marketingcsatorna számára pozitív üzenete lenne*, beleértve a fogyasztókat, akik *megbízhatóbb minőségű termékekhez* jutnának. Ugyanakkor a szervezetek többsége

[8] A lista egy korábbi változatát lásd *Szabó, 2013*.

elsősorban a mezőgazdasági alapanyag-értékesítésben és inputbeszerzésben aktív, feldolgozást csak igen kevesen végeznek, általában elhanyagolható a termelői tulajdon a marketingcsatorna ezen szintjén.

Külföldi tapasztalatok adaptálásával a jelenleginél nagyobb figyelmet kell fordítani a *gazdák és a fogyasztók felkészítésére*. A *szövetkezetek elterjedését hátráltatja*, hogy a magyar társadalomban még mindig *alacsony szintű a bizalom és a fogyasztói közösségtudat*, ezért szükséges a szemléletformálás, az együttműködési formák megismertetése, illetve a megfelelő ösztönzési rendszer kiépítése. Elengedhetetlen a mentális/pszichológiai akadályok lebontása.

Az európai uniós és nemzeti támogatások nem oldanak meg minden koordinációs problémát, de nagyon sokat segítenek a magyar szövetkezetek többségében.

Fontos szabályozási kérdés a feketegazdasággal kapcsolatos problémák megoldása, például a kiemelkedően magas áfa (27% 2014-ben) csökkentésével, illetve kedvezményes rövid távú hitelek biztosítása – elsősorban forgóeszköz-finanszírozásra – a szövetkezetek számára.

A jövőbeni szövetkezeti kutatások két fontos irányát tartjuk fontosnak: egyrészt a megbízható szövetkezeti (és „tagsági") statisztika kialakítását, másrészt a szövetkezés gazdasági, szociológiai és pszichológiai feltételeinek és akadályainak feltárását, beleértve a bizalom szerepének elemzését a jelenleg is folyó OTKA-kutatás keretében (K105730).

FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

(1) Bakucs L. Z. – Fertő I. – Szabó G. G. (2007): Innovative Practice Hungary: Morakert Cooperative - a successful case of linking small farmers to markets for horticultural produce in Hungary. (IP9_HungaryMorakert.pdf) Budapest: IE HAS. Published on Regoverning Markets. (Letölthető: http://www.regoverningmarkets.org/en/resources/global/innovative practice_hungary_morakert_cooperative) – (2) Bakucs L. Z. – Fertő I. – Szabó G. G. (2008a): Mórakert Cooperative: a successful case of linking small farmers to markets for horticultural produce. In: Csaba Csaki – Csaba Forgacs – Dominika Milczarek Andrejewska – Jerzy Wilkin (eds.): Restructuring Market Relations in Food and Agriculture of Central and Eastern Europe: Impacts upon Small Farmers. Agroinform Publisher Co. Ltd., 207-249. pp. – (3) Bakucs L. Z. – Fertő I. – Szabó G. G. (2008b): The Impact of Trust on Co-operative Membership Performance and Satisfaction in the Hungarian Horticulture. In: Csáki Cs. – Forgács Cs. (eds.): Agricultural Economics and Transition: „What was expected, what we observed, the lessons learned. Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe, Vol. 44. Leibniz Insitute für Agrarentwicklung in Mittel and Osteurope, Halle, 382-392. pp. – (4) Baranyai Zs. (2010): Az együttműködés elméleti és gyakorlati kérdései a magyar mezőgazdasági géphasználatban. Doktori (PhD-)értekezés. Szent István Egyetem Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola, Gödöllő – (5) Barta I. – Dorgai L. (szerk.) – Dudás Gy. – Varga E. (2010): A termelői csoportok és a zöldség-gyümölcs ágazatban működő termelői szerveződések Magyarországon. Agrárgazdasági Információk, AKI, 6. sz. 35-74. pp. – (6) Bekkum, O. F. van – Dijk, G. van (eds.) (1997): Agricultural Cooperatives in the European Union. Van Gorcum, Assen – (7) Bijman, J. – Iliopoulos, C. – Poppe, K. J. – Gijselinck, C. – Hagedorn, K. – Hanisch, M. – Hendrikse, G. W. J. – Kühl, R. – Ollila, P. – Pyykkönen, P. – van der Sangen, G. (2012): Support for Farmer's Cooperatives – Final Report. Wageningen UR, Wageningen, November, 127 p. – (8) Campo Consulting Zrt. (2014): A termelői csoportok szerepe a foglalkoztatás bővítésében, illetve a foglalkoztatás bővítése a termelői csoportok fejlesztése érdekében. Szakértői tanulmány. (Nem publikált.) – (9) Dorgai L. (szerk.) (2005): Termelői szerveződések, termelői csoportok a mezőgazdaságban. Agrárgazdasági Tanulmányok, AKII, No. 4. – (10) Dudás Gy. (2009): A termelői értékesítő szervezetek (TÉSZ) lehetőségei a zöldség-gyümölcs termelők koordinálásában a ZÖLD-TERMÉK szövetkezet példáján keresztül. Doktori (PhD-)értekezés. Szent István Egyetem Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola,

Gödöllő, 1-189. pp. – (11) Dudás Gy. – Juhász A. (2013): A magyarországi TÉSZ-ek gazdasági szerepének vizsgálata számviteli megközelítés alapján. Gazdálkodás 57. évf. 3. sz. 282-292. pp. – (12) EUROLAN (2005): Szabó G. (témavezető) – Fehér A. – Baranyi B. – Szabó G. G. –Katonáné K. J. – Tikász J. – Fürj Z.: EUROLAN Project (EU 5. keretprogram, szerz. QLK5-CT-2002-02346): "Strengthening the Multifunctional Use of European Land: Coping with Marginalisation". Case Study. (Kézirat.) University of Debrecen, Debrecen, August, 1-41. pp. – (13) Fáró N. – Slezák Zs. – Kiss T. – Barta I. (2003): The features of the new-type co-operatives and its legal regulation in Hungary. Agriculturae Conspectus Scientificus, Vol. 68 No. 4 297-300. pp. – (14) Felföldi J. (szerk.) (2005): Termelői Értékesítési Szövetkezetek (TÉSZ) a zöldség-gyümölcs ágazatban. Szaktudás Kiadó Ház, 1-143. pp. – (15) Felföldi J. (2008): Termelői szerveződések szerepe az agráriumban. In: Dienesné K. E. – Pakurár M.: „Hagyományok és új kihívások a menedzsmentben – 140 éves a vezetés és szervezés oktatása a debreceni agrárfelsőoktatásban" nemzetközi konferencia kiadványa, Debrecen, 2008. október 2-3. Debreceni Campus Nonprofit Közhasznú Kft., Debrecen, 213-219. pp. – (16) Fodor Z. (2013): Zöldség-gyümölcs TÉSZ-ek helyzete Magyarországon. Agrofórum extra 48. 67-70. pp. – (17) Horváth Z. (2010): Zöldség-gyümölcs termelők együttműködése, TÉSZ-ek értékesítési és gazdasági helyzetének vizsgálata. Doktori (PhD-) értekezés. Szent István Egyetem Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola, Gödöllő – (18) Ihrig K. (1937): A szövetkezetek a közgazdaságban. A szerző magánkiadása, Budapest – (19) Juhász A. – Kozak A. (2009): Value added and rural development effect of POs in the fresh fruit and vegetable sector: lessons learned and future possibilities. IAMA 19th Annual World Forum and Symposium, Budapest, Hungary, June 20 - 23, 2009 „Global Challenges, Local Solutions", 17. p. – (20) Juhász P. (2006): Emberek és intézmények – Két zsákutca az agráriumban. Új Mandátum – Jelenkutató Alapítvány, Budapest, 618 p. – (21) Kapronczai I. (szerk.) – Korodiné Dobolyi E. – Kovács H. – Kürti A. – Varga E – Vágó Sz. (2005): A mezőgazdasági termelők alkalmazkodóképességének jellemzői (Gazdálkodói válaszok időszerű kérdésekre). Agrárgazdasági Tanulmányok, 6.sz., AKI, 197 p. – (22) Kelemen E. – Kovách I. – Megyesi B. (2007): COFAMI - A General Overview of Collective Farmers' Marketing Initiatives in Hungary. Political Science Institute of the Hungarian Academy of Sciences. (Working paper.) (11) 1. 32 p. – (23) Kispál-Vitai Zs. (2013): A szövetkezet átalakulása befektetői tulajdonú társasággá: elkerülhetetlen jövő? Gazdálkodás 57. évf. 3. sz. 260-269. pp. – (24) Nemes G. (2000): A vidékfejlesztés szereplői Magyarországon. Intézmények, megközelítések, erőforrások. KTK/IE Műhelytanulmányok Új sorozat, 10. MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont, Budapest – (25) RØKHOLT, P. O. (1999): Strengths and weaknesses of the co-operative form. A Matter of Perspective and Opinion. Az ICA nemzetközi tudományos konferenciáján elhangzott előadás. 1999. augusztus 28-29., Quebec – (26) Sántha T. – Hollósi E. – Nagy Z. (1998): Integrációs formák a zöldség-gyümölcs szektorban és a minőség. Gazdálkodás, 42. évf. 4. sz. 84-90. pp. – (27) Stiglitz, J. E. (2009): Moving beyond market fundamentalism to a more balanced economy. Annals of Public and Cooperative Economics, 80 (3), 345-360. pp. – (28) Szabó G. G. (2002): A szövetkezeti vertikális integráció fejlődése az élelmiszer-gazdaságban. Közgazdasági Szemle, 49. évf. 3. sz. 235-250. pp. – (29) Szabó G. G. (2008): Integration of Small and Medium Size Farmers by Co-Operatives in the Hungarian Fruit and Vegetable Sector – A Case Study. In: Csáki Cs. – Forgács Cs. (szerk.): Agricultural Economics and Transition: „What was expected, what we observed, the lessons learned. Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe Vol. 44. Leibniz Insitute für Agrarentwicklung in Mittel and Osteurope, Halle, 393-402. pp. – (30) Szabó G. G. (2010a): The Importance and Role of Trust in Agricultural Marketing Co-Operatives. Studies in Agricultural Economics, No. 112, 5-22. pp. – (31) Szabó G. G. (2010b): Családi gazdaság és szövetkezés. In: Rózsás A. (szerk.): A magyar agrár- és vidékfejlesztés kilátásai. Agroinform Kiadó, Budapest, 25-39. pp. – (32) Szabó G. G. (2011a): Szövetkezetek az élelmiszer-gazdaságban: Gondolatok az ún. előmozdító típusú szövetkezés gazdasági lényegéről és integrációs jelentőségéről. Agroinform Kiadó, Budapest, 255 p. – (33) Szabó G. G. (2011b): Leading producer-owned marketing organisations in transition country: Two case studies from Hungarian agribusiness. In: Baourakis, G. – Mattas, K. – Zopounidis, C. – van Dijk, G. (eds): A resilient European food industry in a challenging world. Nova Science Publishers, New York, 337-358. pp. – (34) Szabó G. G. (2012a): Support for Farmer's Cooperatives in Hungary; Country Report Hungary. Wageningen UR, Wageningen, November, 86 p. (Letölthető: http://ec.europa.eu/agriculture/external-studies/support-farmers-coop_en.htm) – (35) Szabó G. G. (2012b): Support for Farmers'Cooperatives; Case Study Report: Performance and sustainability of new emerging cooperatives in Hungary. Wageningen UR,

Wageningen, November, 71 p. (Letölthető: http://ec.europa.eu/agriculture/external-studies/support-farmers-coop_en.htm) – (36) Szabó G. G. (2013): Gondolatok az élelmiszer-gazdasági szövetkezés gazdasági lényegéről és integrációs jelentőségéről. Gazdálkodás 57. évf. 3. sz. 203-223. pp. – (37) Szabó G. G. – Bakucs L. Z – Fertő I. (2008): Mórakert Co-op: a successful case of linking small farmers to markets of horticultural products in Hungary. Society and Economy, Vol 30 Nr.1, 11-127. pp. – (38) Szabó G. G. – Baranyai Zs. – Takács I. (2011): The Importance and Role of Trust in Agricultural Co-operation – Some Empirical Experiences from Hungary. EAAE 2011 Congress: Change and Uncertainty - Challenges for Agriculture, Food and Natural Resources, August 30 - September 2, ETH Zurich, Zurich, Switzerland, 1-12. pp. – (39) Szabó G. G. – Fertő I. (2004a): Issues of vertical co-ordination by co-operatives: a Hungarian case study in the fruit and vegetable sector. In: Berács J. – Lehota J. – Piskóti I. – Rekettye G. (eds): Marketing Theory and Practice. A Hungarian Perspective. Akadémiai Kiadó, Budapest, 362-379. pp. – (40) Szabó G. G. – Fertő I. (2004b): Transaction cost economics and agricultural co-operatives: a Hungarian case study. In: Bremmers, H. J. – Omta, S. W. F. – Trienekens, J. H. – Wubben, E. F. M. (eds): Dynamics in Chains and Networks. Wageningen Academic Publishers, Wageningen, 245-251. pp. – (41) Szabó G. G. – Kiss A. (2003): A termelői értékesítő szervezeteknek (a TÉSZ-ek) gazdasági jelentősége és szabályozása az Európai Unióban és Magyarországon. Európa Fórum, 3-4. sz., 103-121. pp. – (42) SZNSZ (1995): A Szövetkezetek Nemzetközi Szövetségének állásfoglalása a szövetkezeti identitásról. Szövetkezés, 16. évf. 2. sz., 77-78. pp. – (43) Takács I. – Baranyai Zs. (2010): Role of trust in cooperation of farmers from the aspect of new institutional economics. Annals of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists 12: (6), 179-184. pp. – (44) Takács I. – Baranyai Zs. (2013): A géphasználati együttműködések, avagy a „virtuális üzemek" elmélete és gyakorlata a magyar mezőgazdaságban. Gazdálkodás 57. évf. 3. sz. 270-282. pp. – (45) Takács I. – Takácsné Gy. K. – Baranyai Zs. (2012): The role of trust in cooperation between farmers - the outcomes of a survey in Békés county. Apstract - Applied Studies in Agribusiness and Commerce, 6: (5), 105-114. pp. – (46) Ton, G. – Szabó, G. G. (2012): Support for Farmer's Cooperatives. Case Study Report: Organisational mechanisms to solve collective action challenges in vegetables marketing. Wageningen UR, Wageningen, November, 19 p. (Letölthető: http://ec.europa.eu/agriculture/external-studies/support-farmers-coop_en.htm)