A vertikális integrációból fakadó előnyök kihasználásának vizsgálata a brojlercsirke-termelő vállalkozások körében

Csizmásné Tóth Judit – Poór Judit

Kulcsszavak: baromfiágazat, mezőgazdasági kockázatok, vertikális integráció, integráció típusa.
JEL-kód: Q13.

ÖSSZEFOGLALÓ MEGÁLLAPÍTÁSOK, KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

A baromfiágazat jelenlegi kritikus helyzete, problémái indokolják, hogy foglalkozzunk a vertikális integrációk szerepével, fontosságával, hiszen az integrációk ösztönzése és támogatása a kritikus helyzetből való kilábalás egyik kulcsa lehet. Az integrációk támogatásának, ösztönzésének fontosságát a jelenlegi agrárstratégia és a KAP 2014–2020 intézkedései is alátámasztják. Primer kutatásunk a vertikális integráció típusának (tulajdonosi vagy szerződéses integráció) és a vertikális integrációból fakadó előnyök kihasználásának összefüggéseit vizsgálja. Az empirikus kutatás a Baromfi Termék Tanács tagjai közül a turnusonként legalább 30 000-es brojlerállománnyal rendelkező, vertikális integrációban részt vevő, brojlerhizlalással foglalkozó termelők körében végzett kvantitatív kutatásra épül. A kutatás eredményei alapján a tulajdonosi integrációba tartozó vállalkozások a vertikális integrációból fakadó előnyeik közül többet és jobban ki tudnak használni, és kockázataik is inkább csökkentek az integrációba való belépés óta, mint a szerződéses integrációba tartozó vállalkozások esetében. Az agrárpolitika és az ágazati stratégia kiemelt feladatává indokolt tenni a tulajdonosi alapon szerveződő vertikális integrációs formák támogatási, ösztönzési lehetőségeinek kidolgozását és érvényesítését. Ez a lépés mindenképpen szükséges ahhoz, hogy a baromfiágazat helyzete javuljon és nemzetközi versenyképessége is helyreállhasson.

BAROMFIÁGAZAT JELENLEGI HAZAI HELYZETÉNEK RÖVID ÁTTEKINTÉSE

Az Európai Unió baromfihús-termelésének 72%-át, közel háromnegyedét hat tagország állítja elő: Franciaország, Lengyelország, Németország, az Egyesült Királyság, Spanyolország és Olaszország. Magyarország baromfihús-termelése 2013-ban az EU28 össztermelésének 3,9%-át tette ki, és az EU28-tagországok rangsorában a 8. helyet foglalta el vágott súlyban mért 515 ezer tonnás értékével (*AVEC, 2014*). Az EU-tagországok baromfitermékeinek versenyképességét rontják a magas termelési költségek (takarmány-alapanyag, munkaerő, energia) és a szigorú élelmiszer-biztonsági, állat-egészségügyi és állatvédelmi előírások (*Aliczki, 2012*).

Hazánkban a vágócsirke-előállítás termelési költségei magasak, hiszen a fehérjeforrások beszerzési költségei, az energia és a munkabér költségei magasabbak, mint

például Brazíliában, Thaiföldön, az USA-ban vagy Ukrajnában (*van Horne – Bondt, 2013*).

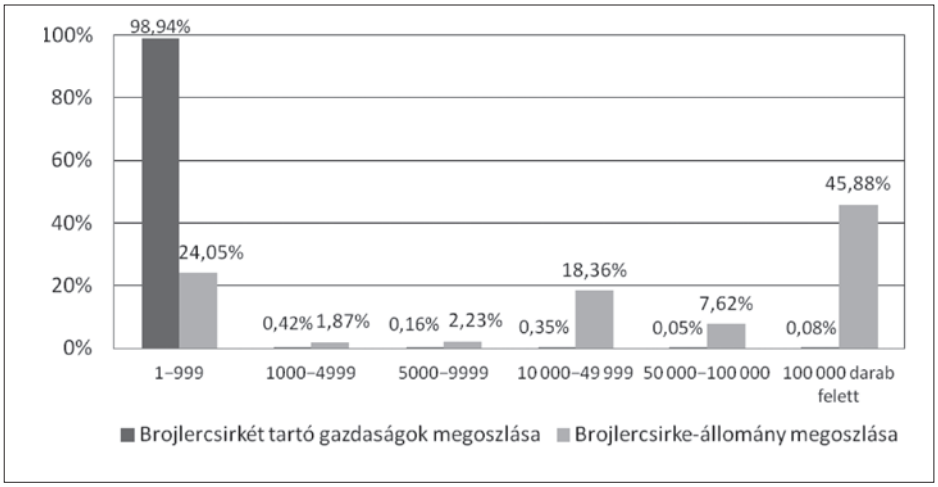
Az alapanyag-termelés helyzetét az is nehezíti, hogy a növénytermelés és az állattenyésztés elvált egymástól, a gazdaságok döntő része nem rendelkezik földterülettel, így nem tudja megtermelni a szükséges takarmányt. Problémát jelent a keletkezett trágya elhelyezése is. „Magyarország földrajzi fekvése miatt a fehérjeforrások beszerzési költségei magasabbak, a baromfihúsexport is költségesebb a szállítás miatt, de a fűtési és hűtési költségek is magasabbak, mint például Hollandiában, Brazíliában." (*Nyárs, 2008, 248. o.*) A versenyképességet rontja továbbá az ágazat alacsony érdekérvényesítő képessége (*Nábrádi – Szőllősi, 2008; Aliczki, 2012*).

Problémát jelent továbbá, hogy Magyarországon a baromfiipar integrációja még nem érte el a nyugat-európai szintet, a teljes brojlerállomány 50%-át 50 000 darabos állatállomány alatti üzemekben állítják elő (*Aliczki, 2012*). Az ÁMÖ 2010 adatai alapján a brojlercsirke esetében jobb a helyzet, az állomány 53,5%-át állítják elő az életképesnek mondható 50 000 darabszám feletti üzemekben, ami viszont a brojlercsirkét tartó gazdaságok mindössze 0,1%-át jelenti (1. ábra).

Magyarországon még mindig nagy a szétaprózottság, a brojlercsirkét tartó gazdaságok túlnyomó része, 98,9%-a 1000 baromfinál kevesebbet nevel, de ez az országos állomány mindössze 24,1%-át jelenti. Nem javult a helyzet 2013-ra sem, hiszen az állatállomány és az állattartó gazdaságok száma is tovább csökkent a 2010-es adatokhoz képest (*KSH, 2013*). Kis állományméret esetén a modern technológiai berendezések használata gazdaságtalan, az elavult tartástechnológia viszont rosszabb hizlalási paramétereket eredményez (*Popp, 2014*).

A feldolgozás a termeléssel szemben nagyobb mértékű koncentrálódást mutat (*Aliczki, 2012*). A KAP 2014–2020 javasolt támogatási rendszerének Magyarországra vonatkozó hatásvizsgálata során (*Popp et al., 2012*) az állattenyésztésben a korábbi tendenciák folytatódását valószínűsítik. A szerzők véleménye szerint a közvetlen támogatásokból kizárt baromfiágazat stagnálására, visszaesésére lehet számítani. Felve-

1. ábra
Brojlercsirkét tartó gazdaságok és a brojlercsirke-állomány megoszlása nagyságkategóriák szerint, százalék



Forrás: KSH, 2010 in Csizmásné, 2014

tődik tehát a kérdés, hogy hogyan lehetne javítani az ágazat jelenlegi helyzetén. Ezen gondolat mentén végeztünk egy primer kutatást, kapcsolódva a baromfiágazat problémáival foglalkozó azon tanulmányokhoz, melyek a kritikus helyzetből való kilábalás egyik megoldásaként a szétaprózódottságot, alacsony szervezettséget, koncentrációt kezelő integrációs mechanizmusok ösztönzését (*Nábrádi – Szőllősi, 2008; Udovecz et al., 2009*) látják.

VERTIKÁLIS INTEGRÁCIÓ FOGALMA

Jelen tanulmány keretében a vertikális integráció típusának (tulajdonosi vagy szerződéses) hatását mutatjuk be a vertikális integrációból fakadó előnyök kihasználására. Arra kerestük a választ, hogy a mérhető, kihasználható előnyök kapcsán előnyösebb-e a termelők számára a tulajdonosi, mint a szerződésen alapuló integráció. Érdemes tisztázni azonban, hogy mit is értünk vertikális integráció fogalma alatt.

A vertikális integráció fogalmának értelmezésében két eltérő nézet alakult ki. Az egyik csak a tulajdonon alapuló szerveződést tekinti vertikális integrációnak. A vertikális integráció tehát a vertikális koordináció egyik szélső pólusának tekinthető, csak tulajdoni alapon szerveződik, így a termékpályaelemek egyetlen vállalaton belül integrálódnak (a nemzetközi és a hazai szakirodalmakban részletesebben lásd például *Oxenfeld, 1951; Szénay, 1974, 1975, 1976; Pearce, 1993; Frank – Henderson, 1992; Barkema – Darenscott, 1995; Fertő, 1996; Szabó M., 1999; Peterson, 2001; Szentirmay – Gergely, 2005*). Ehhez a nézethez sorolható az egy tulajdonosi körhöz tartozó vállalatok rendszere, integrációja, ez nevezhető holdingtípusú integrációnak. Ez esetben különálló vállalkozásokról (jellemzően kft.-ről vagy rt.-ről) beszélhetünk, amik mögött jellemzően egy tulajdonos vagy egy tulajdonosi kör áll. A másik megközelítés már a vertikum egyes elemei között szerződéses alapon létrejött kapcsolatot is vertikális integrációnak tekinti (lásd például *Rasinski, 1968; Márton, 1977; Benet, 1979; Burgerné Gimes, 1980; Sipos – Halmai, 1988; Juhász, 1999; Szabó G., 2002*), abban az esetben, ha a szerződést hosszabb időtávra kötik. Véleményünk szerint is ez a helyes megállapítás, hiszen ha a vertikális integráció történeti fejlődését tekintjük, akkor ott egyaránt fellelhetők mind a szerződéses, mind a tulajdoni integrációk (*Csizmásné et al., 2015*).

KUTATÁS FOLYAMATA, MÓDSZEREI

A kutatás során kvantitatív adatgyűjtési módszert, kérdőíves megkérdezést alkalmazva a vertikális integrációból fakadó előnyök kihasználását meghatározó tényezőket vizsgáltuk. A kérdőívből kapott eredmények magyarázatát, értelmezését a szakirodalmi feldolgozás mellett a tulajdonosi és szerződéses integrációban részt vevő termelőkkel, illetve brojlercsirke-integrációk témakörében jártas szakértőkkel készített nyolc interjú segítette.

A vertikális integrációban lévő vállalkozásokról nincsen külön adatbázis, viszont a 30 000 darabos állományméret fölötti vállalkozások már az állatjóléti támogatások igénybevétele miatt valószínűsíthetően mind Baromfi Termék Tanács tagsággal rendelkeznek. Vizsgálatunk célsokasága tehát a turnusonkénti 30 000 darabszám feletti brojlerállománnyal rendelkező, tulajdonosi vagy szerződéses vertikális integrációban részt vevő termelők, akiket a BTT segítségével tudtunk a lehető legszélesebb körben elérni. A kutatás során 169 kérdőívet küldtünk ki, részben a *Google Drive* rendszerén keresztül elektronikusan, részben postai úton válaszborítékkal, amelyekből 92 érkezett vissza. A kiértékelés során ezekből 80 kérdőív válaszait tudtuk felhasználni. Azokat a kérdőíveket zártuk ki a kiértékelésből, akik a turnusonként tartott brojlerállomány nagyságát 30 000

darab alatt jelölték meg[1] vagy az integráció értékelésére vonatkozó kérdésekre nem adtak választ. A kérdőívek anonimak voltak, a válaszadási arány 47%-os volt. Az ökonometriai vizsgálatokat az SPSS 22.0 program próbaverziójával végeztük, az ábrák szerkesztéséhez pedig az SPSS mellett az Excel programot használtuk.

Független változó a vertikális integráció típusa (tulajdonosi vagy szerződéses integráció), a függő (magyarázott) változó pedig a vertikális integráció által elérhető előnyök (1. táblázat). Ezt a változót a szakirodalmi áttekintések alapján egy statikus és egy dinamikus dimenzió mentén vizsgáltuk. A statikus dimenzió mentén azonosítottuk azokat az indikátorokat, elérhető előnyöket, amelyekben a vertikális integrációba történő belépés következtében jelenleg részesülhetnek a termelők. Másrészt a dinamikus dimenzió mentén külön vizsgáltuk az előnyök közül a termelőket érő mezőgazdasági kockázati tényezők változásának mértékét az integrációba történő belépés óta, hogy meghatározhassuk, csökkentek-e a kockázataik az adott időszakban (1. táblázat).

A mezőgazdasági kockázatok mértékének vizsgálatához *Székely – Pálinkás (2009)* és *Pálinkás (2011)* alapján meghatározott fő kockázati típusokat vettük alapul: a termelési, a piaci, a személyi, az intézményi és a pénzügyi kockázatot (2. táblázat).

A kutatás során a független változó nominális, a függő változókként vizsgált indikátorok ordinális skálán mért ismérvek voltak. A statikus szemléletű mutatókat hatfokozatú, a dinamikus szemléletű mutatókat ötfokozatú Likert-skálán mértük. A változók alacsony mérési szintje miatt alkalmazott elemzési módszerként a nemparaméteres próbát választottuk. A nemparaméteres próbák eredményeinek elemzése során a páronkénti összehasonlító elemzésekre a Mann–Whitney-féle

1. táblázat

A vizsgált magyarázott változó és indikátorai

Függő (magyarázott) változó	Indikátorok
Vertikális integráció előnyei	*Statikus szemléletű mutatók* Vertikális integrációból fakadó előnyök kihasználása: • alapanyagok biztosítása • korszerű termeléstechnológia biztosítása • gépi szolgáltatások nyújtása • szaktanácsadás mértéke • szerződéses fegyelem fenntartása • törvények, rendeletek változásairól való folyamatos tájékoztatás • termelői tevékenység finanszírozása • előállított termékek számára piac biztosítása • megfelelő (hosszú távon megélhetést, jövedelmet biztosító) értékesítési ár kialakítása • termékpályán keletkező jövedelem igazságosabb elosztása
	Dinamikus szemléletű mutatók Mezőgazdasági kockázatok mértékének csökkentése: • termelési kockázatok • piaci kockázatok • személyi kockázatok • intézményi kockázatok • pénzügyi kockázatok

Forrás: saját kutatás eredményei alapján

[1] A BTT adatai alapján csak a 30 000 turnusállomány feletti brojlerállománnyal rendelkező vállalkozások részére küldtük ki a kérdőíveket, de időközben egyes termelők csökkentették a turnusállományukat, illetve abbahagyták tevékenységüket. A kérdőívben az állatállományra vonatkozóan ezen okok miatt szűrő kérdést alkalmaztunk.

2. táblázat

A mezőgazdasági kockázatok típusai, fogalma

Termelési kockázat	A termelési kockázat abból fakad, hogy az inputok felhasználása révén előállított outputok mennyisége és minősége előre pontosan nem ismerhető. Az állattenyésztésben a betegségekből, helytelen tartásból és bánásmódból, valamint a nem megfelelő súlygyarapodásból adódik.
Piaci kockázat	A végtermék, az inputárak és az energiaárak bizonytalanságából adódik. A baromfiágazat, az európai uniós csatlakozást követően, mint puha szabályozású ágazat, fokozottan ki van téve az árbizonytalanságoknak, hiszen az ágazatban megszűntek az ágazatspecifikus nemzeti támogatások.
Személyi kockázat	Mezőgazdasági vállalkozást vezető személy megbetegedése, sérülése vagy halála. Dolgozók körében a technológiai fegyelem betartása.
Intézményi kockázat	Agrárpolitikai szabályozásból adódó hatások, mint például egészségügyi, környezetvédelmi, állatjóléti előírások. Ide tartozik a szerződéses kockázat is, például: szerződésszegés, szerződéses feltételek be nem tartása.
Pénzügyi kockázat	A vállalkozás finanszírozásából adódó kockázat, például: kamatlábváltozás, árfolyamkockázat, likviditási problémák.

Forrás: Pálinkás (2011) alapján saját szerkesztés

U-próbát (két független mintás) alkalmaztuk. A szignifikanciaszintet az eredmények elemzése során 5%-ban határoztuk meg.

VIZSGÁLT MINTA STATISZTIKAI JELLEMZŐI

A kérdőívet kitöltő vertikális integrációban részt vevő, turnusonként legalább 30 000 darabos állatállománnyal rendelkező brojlertermelők 30%-a (24 vállalkozás) tulajdonosi és 70%-a (56 vállalkozás) szerződéses integráció tagja. A tulajdonosi és szerződéses integráció meghatározásánál kontrollkérdést is alkalmaztunk, és tulajdonosi integrációnak azt a vállalkozást tekintettük, amelyik a termékpálya elemei közül (alapanyag-termeléstől a kereskedelemig) legalább 3 tevékenységet önállóan végzett (pl.: szántóföldi növénytermelés, takarmánygyártás, brojlercsirke-hizlalás) és emellett bizonyos integrátori szolgáltatásokat nyújtott a termelőknek. A vizsgált vállalkozások többsége, 72%-a az integrációba gazdasági előnyök miatt lépett be, 28%-a pedig kényszerből. A kérdőívet kitöltő termelők 49%-a turnusonként 30 000–50 000 közötti, 21%-a 50 000–100 000 közötti és 30%-uk 100 000 feletti brojlerállománnyal rendelkezik.

A megkérdezett vállalkozások esetében megbecsültük a tulajdonosi és a szerződéses integrációba tartozó szervezetek brojlercsirke-hizlalásából származó 2014. évi átlagos nettó árbevételét. A turnusonkénti brojlerállomány nagyságát minden vizsgált vállalkozásnál megszoroztuk a 2,30 kg-os átlagsúllyal, a 2014-es évi nettó felvásárlási átlagárral (274,02 Ft/kg), valamint az egy éven belüli rotációk számával, vagyis hattal, és a kapott adatokat összesítettük a tulajdonosi és a szerződéses integrációkra vonatkozóan. Így a mintában megkérdezett 24 tulajdonosi integrációba tartozó vállalkozás 2014. évi brojlerhizlalásból származó becsült átlagos nettó árbevételének összege meghaladta a 28 Mrd Ft-ot, és az 56 szerződéses integrációba tartozó vállalkozás 2014. évi brojlerhizlalásból származó becsült átlagos nettó árbevételösszege meghaladta a 16 Mrd Ft-ot. Végül megbecsültük integrációtípusonként az egy vállalkozásra jutó brojlerhizlalásból származó 2014. évi becsült éves átlagos nettó árbevételt, mely a tulajdonosi integráció esetében 1 Mrd Ft körül, a szerződéses integráció esetében 300 millió Ft körül alakult. Ez egyértelműen következik abból, hogy a mintában a tulajdonosi integrációknál nagyobb volt

3. táblázat
A minta megoszlása a brojlercsirke-állomány turnusonkénti nagysága és az integráció típusa szerint

Állománynagyság, db	Tulajdonosi integráció	Szerződéses integráció	Összesen
30 000–40 000	1	24	25
40 000–50 000	2	11	13
50 000–100 000	5	13	18
100 000 <	16	8	24
Összesen	24	56	80

Forrás: saját szerkesztés

az átlagos turnusonkénti brojlerállomány, mint a szerződéses integrációkba tartozó vállalkozások esetében (3. táblázat).

A VERTIKÁLIS INTEGRÁCIÓ TÍPUSA ÉS A VERTIKÁLIS INTEGRÁCIÓBÓL FAKADÓ ELŐNYÖK KIHASZNÁLÁSA KÖZÖTTI KAPCSOLAT

A vertikális integráció típusa (tulajdonosi vagy szerződéses integráció) és a vertikális integrációból fakadó előnyök közötti kapcsolatot vizsgáltuk (4. táblázat). A kapcsolatokból négy bizonyult a Mann–Whitney-féle U-teszt eredményei szerint szignifikánsnak. A korszerű termeléstechnológia biztosítása, a gépi szolgáltatások nyújtása, a megfelelő értékesítési ár biztosítása, valamint a termékpályán keletkező jövedelmek igazságos elosztása mutatott szignifikáns kapcsolatot a vertikális integráció típusával. A szignifikáns kapcsolatoknál a későbbiekben középértékek (módusz, medián) segítségével is szemléltetjük az integráció típusai közötti különbségeket, melyek a nemparaméteres vizsgálatok eredményei mellett egyértelműen bizonyítják a csoportok közötti különbségeket.

• *Integráció típusa és a korszerű termeléstechnológia biztosításának kapcsolata.* Az integráció típusa szempontjából vizsgálva a korszerű termeléstechnológia biztosítását, szignifikáns különbség tapasztalható a csoportok között (MW-teszt eredménye: p = 0,009). A Pearson-féle

4. táblázat
Integráció típusának kapcsolata a vertikális integrációból fakadó előnyökkel

A vertikális integrációból fakadó előnyök és az integráció típusának kapcsolatvizsgálata (nemparaméteres próba, két független mintás, Mann–Whitney-féle U-teszt)		Csoportok elemszáma	
vertikális integrációból fakadó előnyök változói	szignifikanciaszint	tulajdonosi	szerződéses
alapanyagok biztosítása	0,877	19	29
korszerű termeléstechnológia biztosítása	*0,009*	21	52
gépi szolgáltatások nyújtása	*0,032*	21	53
szaktanácsadás	0,957	15	44
szerződéses fegyelem fenntartása	0,751	20	41
törvények, rendeletek változásairól való tájékoztatás	0,209	17	41
termelői tevékenység finanszírozása	0,063	16	36
előállított termékek számára piac biztosítása	0,755	19	36
megfelelő értékesítési ár	*0,012*	17	51
igazságos jövedelemelosztás	*0,011*	17	39

Forrás: saját szerkesztés

khi-négyzet-mutató szerint is szignifikáns a két változó közötti kapcsolat 5%-os szignifikanciaszinten (p = 0,005).

A tulajdonosi integráció vállalkozásaira inkább és jobban jellemző a korszerű termeléstechnológia biztosítása, mint a szerződéses integráció vállalkozásaira (2. ábra). Ezt a megállapítást a tulajdonosi és szerződéses integrációk eltérő jellege támasztja alá. A tulajdonosi integrációknál ugyanis az integrátor biztosítja a korszerű termeléstechnológiát, a szerződéses integrációknál pedig ezt a vállalkozások önállóan, az integrátor segítsége nélkül szerzik be, az integrátor mintaként mutathatja be számukra saját telepeinek technológiáit. A tulajdonosi integrációk általában tőkeerősebbek, könnyebben tudnak beruházásokat végrehajtani, illetve pályázati lehetőségeket kihasználni (interjúk eredményei alapján). Ezt bizonyítja a tulajdonosi és a szerződéses integráció esetén megfigyelt, a korszerű termeléstechnológia biztosítását jellemző változó módusz és medián értéke (5. táblázat) is. A két változó közötti kapcsolat közepesnek mondható a Cramer-féle V-együttható értéke alapján (0,477).

5. táblázat
A korszerű termeléstechnológia biztosítását jellemző változó módusz és medián értékei integrációtípusonként

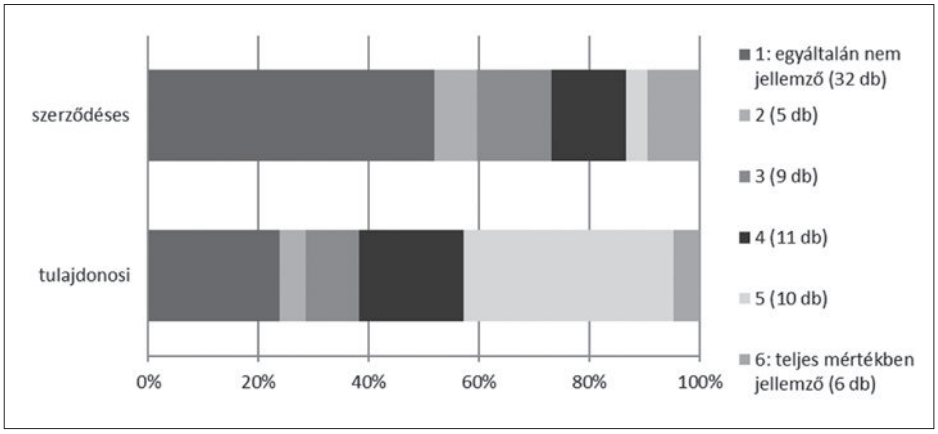
Integráció típusa	tulajdonosi	szerződéses
medián	4	1
módusz	5	1

Forrás: saját szerkesztés

- *Integráció típusa és a gépi szolgáltatások nyújtásának kapcsolata.* Az integráció típusa szempontjából vizsgálva a gépi szolgáltatások nyújtását, szignifikáns eltérés tapasztalható a csoportok között (MW-teszt eredménye: p = 0,032). A Pearson-féle khi-négyzet-mutató szerint is szignifikáns a két változó közötti kapcsolat 5%-os szignifikanciaszinten (p = 0,047).

A tulajdonosi integráció vállalkozásaira jobban jellemző a gépi szolgáltatások nyújtása, mint a szerződéses integráció vállalkozásaira. Ezt a megállapítást pedig önmagában alátámasztja az integrációk eltérő jellege és az állatállomány nagysága, hiszen a tulajdonosi integráció a termékpálya minél nagyobb részének lefedésére törekszik, és általában nagyobb állatállománnyal rendelkezik, így nagyobb valószínűséggel folytathatnak a

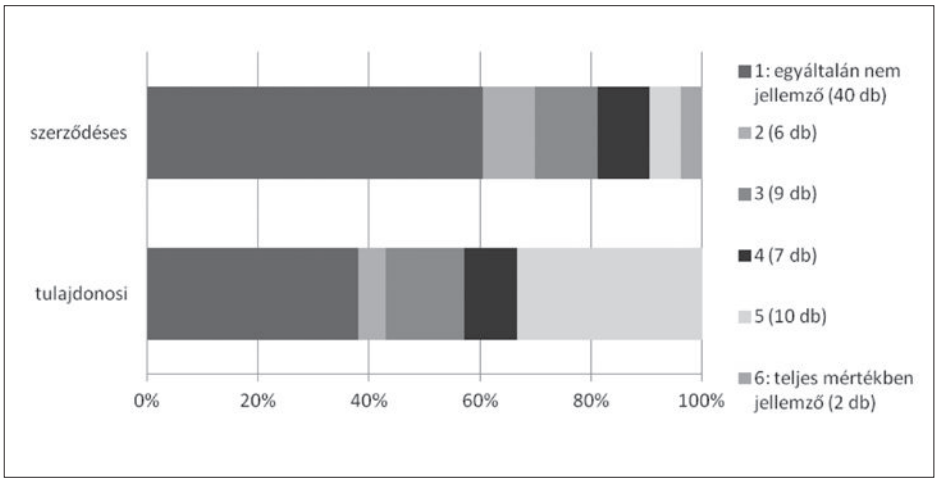
2. ábra
Integráció típusa és a korszerű termeléstechnológia biztosításának kapcsolata



Forrás: saját szerkesztés

3. ábra

Integráció típusa és a gépi szolgáltatások nyújtásának kapcsolata



Forrás: saját szerkesztés

hizlaláshoz kapcsolódóan takarmánykeverést és növénytermelést, mint a szerződéses integráció vállalkozásai (interjúk eredményei alapján). Ezt bizonyítja a megoszlást szemléltető 3. ábra, valamint a tulajdonosi és a szerződéses integráció esetén megfigyelt, a gépi szolgáltatások nyújtását jellemző változó módusz és medián értéke (6. táblázat). A két változó közötti kapcsolat gyenge közepesnek mondható a Cramer-féle V-együttható értéke alapján (0,389).

6. táblázat

A gépi szolgáltatások nyújtását jellemző változó módusz és medián értékei integrációtípusonként

Integráció típusa	tulajdonosi	szerződéses
medián	3	1
módusz	1	1

Forrás: saját szerkesztés

• *Integráció típusa és a megfelelő értékesítési ár biztosításának kapcsolata.* Az integráció típusa szempontjából vizsgálva a megfelelő értékesítési ár biztosítását, szignifikáns különbség tapasztalható a csoportok között (MW-teszt eredménye: p = 0,012). A Pearson-féle khi-négyzet-mutató szerint 10%-os szignifikanciaszinten szignifikáns a két változó közötti kapcsolat (p = 0,085).

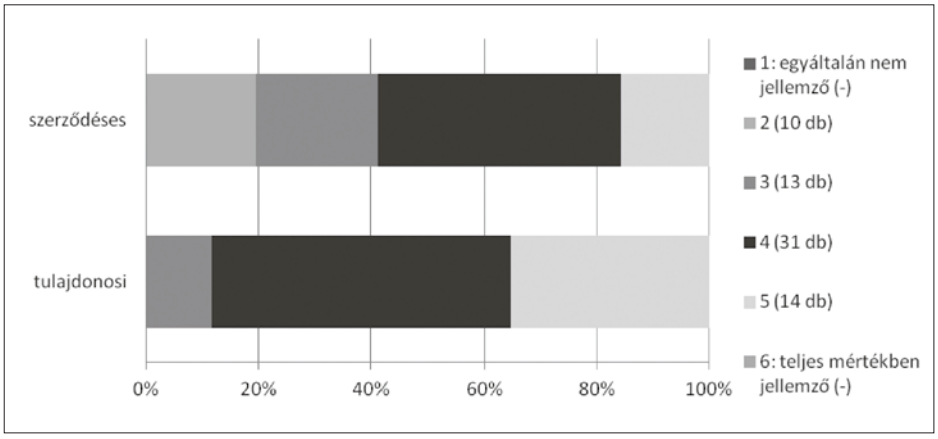
A tulajdonosi integráció vállalkozásaira jobban jellemző a megfelelő értékesítési ár biztosítása, mint a szerződéses integráció vállalkozásaira. Ez az eredmény pedig arra vezethető vissza, hogy a tulajdonosi integráció vállalkozásainak jobb a piacon az alkupozíciója, így magasabb felvásárlási árat érhetnek el, mint a szerződéses integráció vállalkozásai (interjúk eredményei alapján). Ezt bizonyítja a megoszlást szemléltető 4. ábra is. A két változó közötti kapcsolat lazának mondható a Cramer-féle V-együttható értéke alapján (0,312).

• *Integráció típusa és a termékpályán keletkező jövedelem igazságos elosztásának kapcsolata.* Az integráció típusa szempontjából vizsgálva a termékpályán keletkező jövedelem igazságos elosztását, szignifikáns különbség tapasztalható a csoportok között (MW-teszt eredménye: p = 0,011). A Pearson-féle khi-négyzet-mutató szerint 10%-os szignifikanciaszinten szignifikáns a két változó közötti kapcsolat (p = 0,078).

A tulajdonosi integráció vállalkozásaira jobban jellemző a termékpályán keletkező

4. ábra

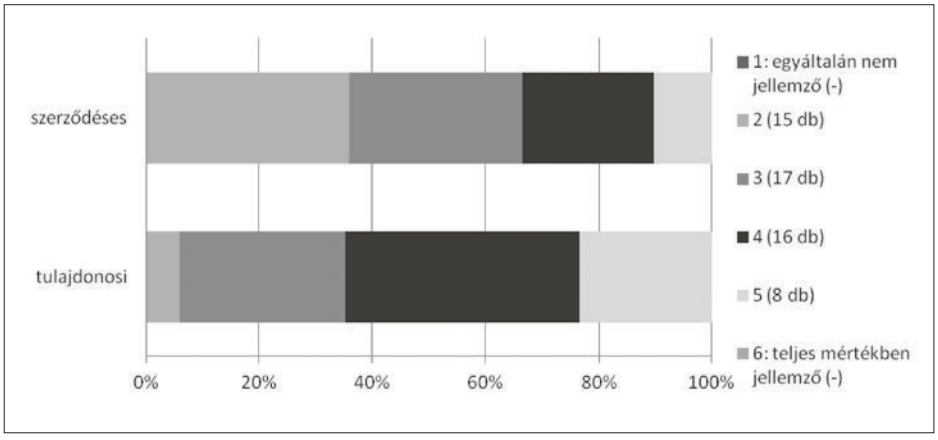
Integráció típusa és a megfelelő értékesítési ár biztosításának kapcsolata



Forrás: saját szerkesztés

5. ábra

Integráció típusa és a jövedelmek igazságos elosztásának kapcsolata



Forrás: saját szerkesztés

jövedelem igazságos elosztása, mint a szerződéses integráció vállalkozásaira. Ez az eredmény szintén az eltérő alkupozícióra és a kialkudott felvásárlási árak különböző szintjeire vezethető vissza (interjúk eredményei alapján). Ezt bizonyítja a megoszlást szemléltető 5. ábra és a tulajdonosi, valamint a szerződéses integráció esetén megfigyelt, a jövedelem igazságos elosztását jellemző változó módusz és medián értéke (7. táblázat). A két változó közötti kapcsolat lazának mondható a Cramer-féle V-együttható értéke alapján (0,349).

Az eredmények alapján megállapítható, hogy a tulajdonosi integráció vállalkozásainál a vertikális integrációból fakadó előnyök közül jobban érvényesülnek a hosszabb távú, stratégiai jellegű előnyök – a korszerű termeléstechnológia biztosítása, a gépi szolgáltatások nyújtása, a megfelelő értékesítési ár biztosítása és a jövedelmek igazságos elosztása –, mint a

7. táblázat
A jövedelmek igazságos elosztását jellemző változó módusz és medián értékei integrációtípusonként

Integráció típusa	tulajdonosi	szerződéses
medián	4	3
módusz	4	2

Forrás: saját szerkesztés

szerződéses integráció vállalkozásainál. Ezek az előnyök abból fakadnak, hogy a tulajdonosi integrációk saját telepeikről optimálisabban megszervezhetik a rendszer működtetését, többek között a szállításokat pontosan a hizlalási idő végéhez igazítják, illetve a rotációkat a feldolgozás igényeinek megfelelően szervezik. A szerződéses integrációkban részt vevők – mint külső termelők – alkalmazkodásra kényszerülnek a feldolgozók termeléséhez és az integrátor esetleges saját telepeinek működtetéséhez. A tulajdonosi integráció azáltal, hogy a termékpálya több elemét átfogja, szervezettebb, koordináltabb és koncentráltabb termelést tud megvalósítani, nagyobb a piaci helyzetre való rálátása. Mindez nagyobb működési stabilitást és hosszabb távú megélhetési biztonságot, hatékonyságnövekedést jelent a tulajdonosi integrációk számára, szemben a szerződéses integrációkkal.

A VERTIKÁLIS INTEGRÁCIÓ TÍPUSA ÉS A VERTIKÁLIS INTEGRÁCIÓBÓL EREDŐ KOCKÁZATOK VÁLTOZÁSA KÖZÖTTI KAPCSOLAT

A vertikális integráció típusa és az integrációba lépés óta az egyes kockázati tényezők változásának kapcsolatvizsgálata során a Mann–Whitney-féle U-teszt eredményei szerint egy kapcsolat bizonyult szignifikánsnak, az integráció típusa és a vágócsirke árának változásából adódó kockázatváltozás az integrációba lépés óta (8. táblázat). (10%-os szignifikanciaszinten azonban további négy kockázati tényezővel is szignifikáns a kapcsolat, az elhullás, a szerződésszegés, az alapanyagárak és a finanszírozási problémák kockázatának változásával.)

• *Integráció típusa és a vágócsirke árának változási kockázata az integrációba lépés óta.* Az integráció típusa szempontjából vizsgálva az integrációba lépés óta a vágócsirke árának változásából fakadó kockázatot, szignifikáns különbség tapasztalható a csoportok között (MW-teszt eredménye: p = 0,029). A Pearson-féle khinégyzet-mutató szerint is szignifikánsnak mondható a kapcsolat a két változó között (p = 0,044).

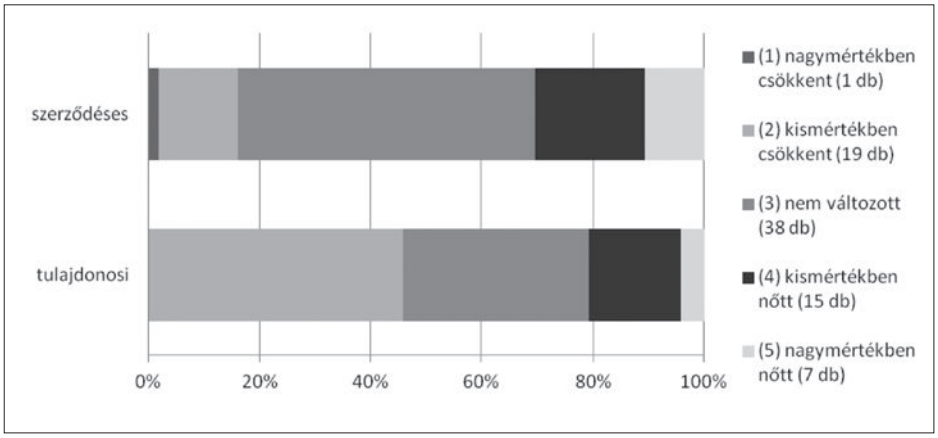
A tulajdonosi integráció vállalkozásainál az integrációba lépés óta inkább csökkent

8. táblázat
Integráció típusának kapcsolata a kockázatok változásával az integrációba lépés óta

Kockázatok változása az integrációba lépés óta és az integráció típusának kapcsolatvizsgálata (nemparaméteres próba, két független mintás, Mann–Whitney-féle U-teszt)		Csoportok elemszáma	
kockázatok változása az integrációba lépés óta	szignifikancia-szint	tulajdonosi	szerződéses
elhullás kockázatának változása	0,059	24	56
alapanyag- és energiaárak változásának kockázatváltozása	0,081	24	56
vágócsirke árának kockázatváltozása	*0,029*	24	56
technológiai fegyelem be nem tartásának kockázatváltozása	0,266	23	56
agrárpolitikai intézkedések kockázatváltozása	0,103	24	56
szerződésszegés kockázatának változása	0,074	24	55
finanszírozási problémák kockázatának változása	0,055	23	55

Forrás: saját szerkesztés

6. ábra
Integráció típusa és a vágócsirke árának változásából adódó kockázat változása az integrációba lépés óta



Forrás: saját szerkesztés

a vágócsirke árváltozásának kockázata, szemben a szerződéses integráció vállalkozásainál tapasztaltakkal. Ezt bizonyítja a megoszlást szemléltető 6. ábra, valamint a tulajdonosi és a szerződéses integráció esetén megfigyelt, a vágócsirke árváltozásának kockázatát jellemző változó módusz és medián értéke (9. táblázat). A két változó közötti kapcsolat lazának mondható a Cramer-féle V-együttható értéke alapján (0,350).

9. táblázat
Vágócsirke árváltozásának (integrációba lépés óta) kockázatát jellemző változó módusz és medián értékei integrációtípusonként

Vágócsirke árának változási kockázata	tulajdonosi	szerződéses
medián	3	3
módusz	2	3

Forrás: saját szerkesztés

A kapott eredmény alapján megállapítható, hogy a tulajdonosi integráció vállalkozásainál az integrációba lépés óta inkább csökkent a vágócsirke árának változásából adódó kockázat, szemben a szerződéses integráció vállalkozásainál, ahol az nem változott.

A tulajdonosi integrációs forma a piaci kockázat mérséklésén keresztül csökkenti a termelők piaccal szembeni kiszolgáltatottságát. A kockázatcsökkentés abból fakad, hogy a tulajdonosi integráció vállalkozásai a termékpálya több elemét átfogják, ezáltal jobb a piaci helyzetre való rálátásuk. A tulajdonosi integráció vállalkozásai általában ármeghatározó szerepben vannak, az ár meghatározása pedig erősen függ a szereplők piaci alkupozíciójától. A tulajdonosi integráció vállalkozásai helyzetüknél fogva kedvezőbb alkupozícióban vannak, mint a szerződéses integráció termelői (interjúk eredményei alapján). A többi kockázati tényező (termelési, személyi, intézményi és pénzügyi kockázat) esetében nem volt tapasztalható szignifikáns különbség 5%-os szignifikanciaszinten.

A kutatási eredmények függvényében megállapítható, hogy a vertikális integráció típusa tehát hatással van a vertikális integrációból fakadó előnyök kihasználására, a baromfihizlalók körében a tulajdonosi integráció vállalkozásai jobban ki tudják használni a vertikális integrációból fakadó előnyöket, szemben a szerződéses integrációhoz tartozó vállalkozásokkal, így

véleményünk szerint az ágazat versenyképessége érdekében a vertikális integrációk közül elsődlegesen a tulajdonosi integrációk kialakításának további ösztönzése (adókedvezmények vagy más eszközök révén) kiemelten fontos az ágazat számára.

Az eredmények alapján úgy gondoljuk, hogy az agrárpolitikának és az ágazati stratégiának kiemelt feladatként kellene kezelnie a tulajdonosi alapon szerveződő vertikális integrációs formák támogatását és további ösztönzési lehetőségeinek célirányosabb kidolgozását. Segítenie és ösztönöznie kellene a bizalmi viszonyokon alapuló szerződéses integrációs kapcsolatok kiépítését. Véleményünk szerint a baromfiágazat helyzetét elsődlegesen a vertikális integrációk ösztönzése révén lehetne javítani. Nagyobb hangsúlyt kellene helyezni az integrációk támogatására, hiszen a versenyképesség javításához, a hatékonyság, hozzáadott érték növeléséhez például szükséges lenne a vertikális integrációk fejlesztése (*Udovecz et al., 2009*). A KAP 2014–2020 célkitűzései között is szerepel a horizontális és vertikális együttműködések támogatása (pl.: ellátási lánc rövidítése; új termékek, technológiák fejlesztése), amely a vállalkozások számára akkor érhető el, ha az szerepel a tagállam vidékfejlesztési programjában.

A Baromfi Termék Tanács által kidolgozott hétéves fejlesztési ágazati stratégiában (2014–2020) szintén központi szerepet kapott az integrációk támogatása (*Közös cél, 2013*). A stratégia egyik alappillére a baromfiágazat állatjóléti támogatásainak 10 milliárd forintra történő emelése, valamint az ágazatban az integrációk erősítése. A beruházási program elsődleges célja ugyanis az alapanyag-termelés korszerűsítése (épületállomány rekonstrukciója, tartástechnológia fejlesztése) elsősorban az integrációs hátterű vállalkozásoknál. Csatlakozva a BTT fejlesztési stratégiájához, véleményünk szerint is fontos lenne a vertikális integrációs formák további ösztönzése átgondolt fejlesztési és beruházási programok formájában. Azonban az integrációk támogatásához megelőző lépések is szükségesek. Az integrációs folyamat szereplőit elkötelezetté kellene tenni az integrációba való belépés és bennmaradás iránt. Olyan ösztönző mechanizmusokra lenne szükség, amelyek a termelőknek az integrációba történő belépés előnyei mellett más kedvezményeket is juttatnak. Erre jó példa lehetne az „állattartó telepek korszerűsítése" pályázatok keretében azon vállalkozások korszerűsítésének elsődleges támogatása, amelyek jelenleg vertikális integrációban vesznek részt. Jelenleg ugyanis csak a horizontális integrációban, termelői csoportban részt vevő vállalkozások kaphatnak kedvezményt (a nagyértékű gépbeszerzések értékelése során a mezőgazdasági termelők 2 pontot kaphatnak a termelői csoporttagságukra) az állattartó telepek korszerűsítésének keretében meghirdetett pályázatok elbírálása során (*116/2013 VM rendelet*). A horizontális integrációk szerepe pedig a baromfiágazatban jelenleg elhanyagolható.

A fekete- és a szürkegazdaság visszaszorítása érdekében szükséges a kiszámíthatóbb gazdasági és jogi környezet megteremtése. Az ágazat számára a hosszú távú előnyöket szolgálná, ha a szerződéses integrációk szereplői a termelők és az integrátorok közötti kölcsönös gazdasági előnyökön nyugvó, bizalmon alapuló együttműködések kialakítását ösztönöznék. A termékpályát átfogó vertikális integrációs formák támogatása, illetve az ezekben való részvétel ösztönzése (szerződéses integrációk révén) megvalósítható lenne például adókedvezmények bevezetése révén.

FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

(1) Aliczki K. (2012): Baromfiágazat helyzete piaci kilátásai rövid és középtávon. AKII Tanulmányok, [Online.] https://www.aki.gov.hu/publikaciok/, letöltve 2012.12.03. – (2) AVEC: 2014 Annual Report. [Online.] http://www.avec-poultry.eu/system/files/archive/new-structure/avec/Annual_Report/2014/Version%20Finale.pdf, letöltve 2014.12.01. – (3) Barkema, A. – Drabenstott, M. (1995): The Many Paths of Vertical Coordination: Structural Implications for U.S. Food System. *Agribusiness,* XI. sz. 483-492. pp. – (4) Benet I. (1979): *Mezőgazdaság, élelmiszergazdaság, agrár-ipari komplexum.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 275 p. – (5) Burgerné Gimes A. (1980): Az élelmiszer-termelés gazdaságtana. Mezőgazdasági Könyvkiadó – Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 379 p. – (6) Csizmásné Tóth J. (2014): The relationship between agricultural strategy and integration in the poultry industry. *Analecta - Review of Faculty of Engineering Analecta Technica Szegedinensia,* vol 8, no 2. 114-119. pp. – (7) Csizmásné Tóth J. – Hollósy Zs. – Túróczi I. (2015): Hatékonyság és integráció a magyar mezőgazdaságban – Gondolatok Mészáros Sándor – Szabó Gábor vitaírásához. *Gazdálkodás,* 59. évf. 1. sz. 47-61. pp. – (8) Fertő I. (1996): A vertikális koordináció a mezőgazdaságban. *Közgazdasági Szemle,* XLIII. évf. november 957-971. pp. – (9) Frank, S. D. – Henderson, D. R. (1992): Transactions Costs as Determinants of Vertical Integration in the U.S. Food Industries. *American Journal of Agricultural Economics,* vol. 74. – (10) Juhász A. (1999): *A vertikális kapcsolatok változásai a zöldség-gyümölcs ágazatban.* Agrárgazdasági Tanulmányok, 10. sz. AKI, Budapest – (11) Közös cél a magyar baromfiágazat felzárkóztatása – A baromfiágazat 7 éves fejlesztési stratégiája (2014–2020), annak pénzügyi és gazdasági hatásai. Baromfi Termék Tanács belső anyagai, 2013.03.26. – (12) KSH (2010): Általános Mezőgazdasági Összeírás. Központi Statisztikai Hivatal, http://www.ksh.hu/docs/hun/xtabla/amo/tablamo_5_7.html, letöltve 2013.10.16. (13) KSH (2013): *Gazdaság Szerkezeti Összeírás.* Központi Statisztikai Hivatal, táblázatok, [Online.] http://www.ksh.hu/apps/shop.kiadvany?p_kiadvany_id=35119&p_temakor_kod=KSH&p_session_id=108449708942932&p_lang=HU, letöltve 2015.05.03. – (14) Márton J. (1977): *Az integrálódó mezőgazdaság.* Mezőgazdasági Könyvkiadó, Budapest – (15) Nábrádi A. – Szőllősi L. (2008): A baromfiágazat versenyképességének helyreállítása. *Gazdálkodás,* LII. évf. 5. sz. 418-431. pp. – (16) Nyárs L. (2008): A magyarországi baromfiágazat középtávú kilátásai. *Gazdálkodás,* 52. évf. 3. sz. 248-252. pp. – (17) Oxenfeld, A. R. (1951): *Industrial pricing and market practices.* Prentice-Hall, New-York, 7. p – (18) Pálinkás P. (2011): *Kockázatkezelési eljárások alkalmazása az Európai Unió mezőgazdaságában.* Doktori értekezés. Szent István Egyetem, Gödöllő – (19) Pearce, D. (1993): *A modern közgazdaságtan ismerettára.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest – (20) Peterson, H. C. (2001): Strategic choice along the vertical coordinal continuum. *International Food and Agrobusiness Management Review,* (4) 149-166. pp – (21) Popp J. (2014): Hatékonyság és foglalkoztatás a magyar mezőgazdaságban. *Gazdálkodás,* 58. évf. 2. sz. 173-184. pp. – (22) Popp J. – Papp G. – Kovács M. – Potori N. (2012): KAP 2014–2020: a közvetlen támogatások javasolt új rendszerének hatásvizsgálata Magyarországon. *Gazdálkodás,* 56. évf. 1. sz. 6-17. pp. – (23) Rasinski, J. (1968): *Az USA mezőgazdaságának vertikális integrációja.* Mezőgazdasági Kiadó, Budapest – (24) Sipos A. – Halmai P. (1988): *Válaszúton az agrárpolitika.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest – (25) Szabó G. G. (2002): A szövetkezeti vertikális integráció fejlődése az élelmiszer-gazdaságban. *Közgazdasági Szemle,* XLIX. évf. március 235-250. pp. – (26) Szabó M. (1999): *Vertikális koordináció és integráció az Európai Unió és Magyarország tejgazdaságában.* AKI, Budapest – (27) Székely Cs. – Pálinkás P. (2009): Agricultural Risk Management in the European Union and in the USA. *Studies in Agricultural Economics,* No. 109 55-72. pp. – (28) Szénay L. (1974): A vertikális integráció és az érdekeltség összefüggésének néhány kérdése. *Tudomány és Mezőgazdaság,* 12. évf. 6. sz. 46-57. pp – (29) Szénay L. (1975): A vertikális integráció és az érdekeltség összefüggésének néhány új kérdése. *Tudomány és Mezőgazdaság,* 13. évf. 1. sz. 22-32. pp – (30) Szénay L. (1976): *A vertikális kapcsolatok érdekeltségi problémái az élelmiszertermelésben.* Akadémiai Kiadó, Budapest – (31) Szentirmay A. – Gergely I. (2005): Vertikális integrációk az agrárgazdaságban. *Gazdálkodás,* XLIX. évf. 2. sz. 64-72. pp. – (32) Udovecz G. – Popp J. – Potori N. (2009): A magyar agrárgazdaság versenyesélyei és stratégiai dilemmái. *Gazdálkodás,* 53. évf. 1. sz. – (33) van Horne, P. L. M – Bondt, N. (2013): *Competitiveness of the EU poultry meat sector.* LEI Wageningen UR, The Hague

However, meeting the remaining demand by imported non-GM soybean meal would place a significant additional burden on operators in the value chain. The value of this may exceed HUF 12.8 billion in 2020, taking into account the 6 million heads of pigs foreseen in the national pig strategy. Research which could help the food industry to engage in non-GM food production, surveys testing the consumers' preference system and testing the mechanism of action of the system of non-GM standard would ensure that a larger share of non-GM soy products produced in Hungary is sold on the domestic market, and may contribute to the production of high value-added food products.

EXAMINING THE EXPLOITATION OF THE BENEFITS OF VERTICAL INTEGRATION AMONG BROILER CHICKEN PRODUCERS

By: Csizmásné Tóth, Judit – Poór, Judit

Key words: poultry sector, agricultural risks, vertical integration, type of vertical integration.
JEL Classification: Q13.

The current critical situation and problems of the poultry sector justify addressing the role and importance of vertical integration since the promotion and support of integrations can be one of the keys to recovery. The importance of support and encouragement of integration is underlined by the measures and actions of the current agricultural strategy and the 2014-2020 Common Agricultural Policy. Our primary research examines the relationship between the type of integration (proprietary or contractual) and the exploitation of the benefits of vertical integration. The empirical research is based on quantitative research conducted among broiler fattening producers with flocks of at least 30,000 birds per cycle who are members of the Hungarian Poultry Product Board and participate in vertical integration. Based on the results of the research, enterprises in proprietary integration can take more and better advantage of the benefits of vertical integration, and their risks have rather decreased since entering integration, compared with businesses in contractual integration. Agricultural policy and sectoral strategy must therefore prioritise the elaboration and implementation of measures to support and promote forms of vertical integration organised on the basis of ownership. This step is absolutely essential in improving the situation of the poultry sector and in helping restore its international competitiveness.

MARKETING COOPERATIONS IN AGRICULTURE AND THE FOOD INDUSTRY, COMMUNITY MARKETING IN THE STRENGTHENING OF COMPETITIVENESS

By: Totth, Gedeon

Keywords: marketing organisations, sectorial marketing.
JEL Classification: Q13.

Several characteristics of agriculture and its poor marketing culture and practices, the lack of the functional conditions, especially the lack of the scaling conditions inherent to marketing performance, make the use of a particular form of marketing cooperation, a kind of a joint, meso marketing, necessary. The most important goals of the social marketing activities are the image building, the strengthening of the domestic and foreign