

SZENT ISTVÁN EGYETEM
Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola

**VERTIKÁLIS KOORDINÁCIÓ ÉS SZERZŐDÉSES
KAPCSOLATOK A GABONA VERTIKUMBAN**

DOKTORI ÉRTEKEZÉS

MAJÓCZKI-KATONA SZILVIA

Gödöllő

2014

A doktori iskola megnevezése: **Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola**

Tudományága: **gazdálkodás- és szervezéstudományok**

Vezetője: **Prof. Dr. Lehota József
MTA doktora (közgazdaságtudomány), egyetemi tanár**

Szent István Egyetem
Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar
Üzleti Tudományok Intézete

Témavezető: **Prof. Dr. Illés Bálint Csaba
egyetemi tanár, CSc**

Szent István Egyetem
Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar
Üzleti Tudományok Intézete

.....
Az iskolavezető jóváhagyása

.....
A témavezető jóváhagyása

TARTALOMJEGYZÉK

1. BEVEZETÉS	5
2. IRODALMI ÁTTEKINTÉS	11
2.1. A gabonavertikum felépítése, az ellátási lánc szereplői, kapcsolatrendszerük feltárása	11
2.1.1. A gabonaszektor szerkezeti rendszere	11
2.1.2. A vertikum jelentősége, jellemzői, alapvető problémái	16
2.1.3. A gabona termékpálya EU csatlakozás utáni piaci folyamatai	20
2.1.4. A gabonaszektor vertikális szintjeinek jellemzői és kapcsolatrendszerük	22
2.1.5. A gabonavertikum SWOT-analízise	49
2.2. A gabonavertikum intézményrendszere és annak jellemzői	56
2.2.1. Az intézményi ökonómia alapjai, vertikális koordináció	56
2.2.2. Tranzakciós költségek	61
2.2.3. A gabonavertikum intézményrendszerének jellemzői, problémái	65
3. ANYAG ÉS MÓDSZER	83
3.1. Az empirikus kutatás a gabonaszektor intézményrendszerére vonatkozóan	83
3.1.1. A kérdőív felépítése, célja, a minta bemutatása	83
3.1.2. Hipotézisek felállítása	93
3.1.3. A kérdőív kiértékelésére alkalmazott módszerek bemutatása	94
3.2. Hipotézisvizsgálat	98
4. EREDMÉNYEK ÖSSZEFOGLALÁSA	135
4.1. Új és újszerű tudományos eredmények	141
5. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK	143
6. ÖSSZEFOGLALÁS	147
7. SUMMARY	149
8. MELLÉKLETEK	151
8.1. Irodalomjegyzék	151
8.2. Ábra és táblázatjegyzék	158
8.3. További ábrák, táblázatok	162
8.4. Kérdőív	184
9. KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS	191

1. BEVEZETÉS

A vertikális koordináció a mezőgazdaság iparosodásának kezdete óta fontos témája az élelmiszer-gazdasággal foglalkozó hazai és külföldi szakirodalomnak. Napjainkban is kiemelt témaként jelenik meg a vertikális integráció és szerződéses kapcsolatok tana mind a hazai – Székely (2010), Szabó (2006, 2007), Bárdos (2007), Lehota (2001, 2002, 2003a, 2003b), Lehota és Illés (2001), Fertő (2002) és sokan mások -, mind a külföldi e szakterülettel foglalkozók - Armbruster (2013), Cungul (2013), Hertzke (2011), Wang (2013), Xiaoxue (2013) és sokan mások - kutatásaiban, írásaiban.

A mezőgazdaság, mint minden gazdasági rendszer környezetével szerves egységet alkot. A környezet fogalmába tág értelemben minden beletartozik, ami a gazdaságok, mezőgazdasági vállalatok határain kívül van. A környezeti hatások összetevőik szerint különféle típusokba sorolhatók.

A vállalati környezet kapcsolatai a következők lehetnek (Szakál, 2000):

- A termékpályákon belül kialakuló úgynevezett vertikális kapcsolatok, amelyek adott vállalat és a vele azonos termékvertikumban működő más vállalatok között alakulnak ki.
- A horizontális környezeti kapcsolatok, amelyek adott vállalat és a vele azonos vagy hasonló profilú más vállalatok között alakulnak ki. Ezen vállalatok között tipikusan a piaci verseny szabályozza a kapcsolatokat. A mezőgazdaság sajátosságaiból adódik ugyanakkor, hogy a piaci folyamatokba az állam általában mégis beavatkozik az úgynevezett agrárpiaci rendtartás keretében. Másrészt nemcsak hogy megengedett, de kívánatos is az azonos terméket előállító mezőgazdasági vállalkozások szövetkezetek formájában történő gazdasági szerveződése.
- A társadalmi környezetbe a különböző intézmények, az állami irányító és ellenőrző szervezetek, az oktató, a szaktanácsadó, a kutató szervezetek, továbbá az érdekvédelmi és egyéb társadalmi szervezetek tartoznak. Ezekkel sokoldalú kapcsolatok alakulnak ki.
- A természeti környezettel fennálló kapcsolatok egyrészt sokoldalúak, másrészt a környezet védelme és célszerű használata iránti társadalmi elvárások növekedése miatt egyre nagyobb jelentőségre tesznek szert a vállalkozások kapcsolati rendszerében.

A termékpálya rendszer bármely részfolyamata nélkülözhetetlen a rendszer megvalósulásához. Ebből következően az lenne ideális, ha egy egész termékvertikum egy vállalkozás keretébe tartozna, hiszen így lenne legegyszerűbben megvalósítható a rendszer jól összehangolt kialakítása. Ennek azonban a legtöbb termékvertikum esetében jelentős akadályai vannak, például: Egy teljes termékpálya egy vállalaton belüli kiépítése olyan óriási tőkeigénnyel járhat, amelynek biztosítására még a nagy tőkeegyesítő gazdasági társaságok sem képesek. A gazdasági hatékonyság megköveteli, hogy az eszközök lehetőleg folyamatosan és minél nagyobb kapacitáskihasználással működjenek, ami csak nagy termelési méretek esetén lehetséges. Ez jelentős összegű működő tőkét igényel és nagy volumenű termékkibocsátást eredményez. A nagy tőkeigény úgy lenne biztosítható, ha a vállalkozás minden lehetőségét egyetlen termékvertikumra koncentrálná. Ez viszont egyoldalúvá (specializálttá) tenné a vállalkozás termelési szerkezetét, és rendkívül megnövelné a kockázatot.

A mezőgazdasági vállalkozásoknál általános az, hogy egy vállalkozás az egyes termékpályáknak csupán egy vagy néhány szakaszában, vagy több termékpálya egyes rövidebb szakaszaiban végez gazdasági tevékenységet és teljes vertikumok vállalaton belüli kiépítését meg sem kísérel.

A vállalkozások környezetének alapvető és meghatározó környezeti összetevői azok a termék vertikumok, amelyek egyes szakaszai a vállalkozásban megtalálhatók. Mivel a vertikumok más szakaszai különböző vállalkozásokhoz tartoznak, a termékpályák mentén az úgynevezett vertikális környezeti kapcsolatok a mezőgazdasági vállalkozások és vállalatnál működő szakaszt megelőző (szállítók) és az azt követő vertikum szakaszokban működő vállalatok (vevők) között alakulnak ki. A vállalatok közötti vertikális kapcsolatok esetében is elsősorban a piaci mechanizmusok feladata a

kapcsolatok összehangolása. A vertikális kapcsolatok összehangolása azonban csupán a piaci mechanizmusok alapján a mezőgazdaságban nem mindig oldható meg tökéletesen.

A vertikális kapcsolatok összehangolása, az úgynevezett vertikális koordináció vagy vertikális integráció a mezőgazdaság sajátos problémája, amely bizonyos mértékű állami agrárpolitikai beavatkozás nélkül pusztán a piacgazdaság automatizmusai alapján nem oldható meg. Az állami beavatkozás szükségessége azért is felmerül, mert a vállalkozások közül általában a mezőgazdasági termelésben vállalkozók vannak a leggyengébb pozícióban. Ezek nagy száma, a mezőgazdaságban élőknek a vidéki népességben meglévő nagy részaránya miatt a vertikális összehangolás megoldatlansága esetén súlyos társadalmi konfliktusok alakulhatnak ki.

A vertikális koordináció társadalmilag legkedvezőbb megoldása lehet az egyéni, családi gazdaságok, vagy a termelő vállalkozások szövetkezeteinek létrehozása (beszerző, értékesítő, feldolgozó stb. szövetkezetek). Egyes országokban ezek meghatározó szerepet játszanak a vertikális koordinációiban. (Székely, 2010; Illés és Szakál, 1995)

Hazánk földrajzi adottságai az agrártermelést nagy területen teszi lehetővé. A mezőgazdasági terület 62%-os aránya az Európai Unió tagországainak összehasonlításában kiemelkedő, a tagországok átlagát 20 százalékponttal haladta meg 2008-ban. Magyarország, több kelet-európai újonnan csatlakozott tagállammal együtt a bruttó hozzáadott érték mezőgazdasági súlya tekintetében az EU rangsor elején található. Romániában a bruttó hozzáadott érték több mint 7%-át az agrárium állítja elő, Bulgáriában és Lettországon ez az arány meghaladja az 5, hazánkban és Lengyelországban a 4%-ot. Ezzel szemben a jelentős kibocsátással rendelkező Németország és Egyesült Királyságban az 1%-ot sem érte el 2011-ben.

2012-ben az EU mezőgazdasági kibocsátásának értéke megközelítőleg 400 milliárd euró volt. Ennek 52%-át a növényi termékek kibocsátása adta. A növénytermesztés súlya hazánkban meghaladja a tagállamok átlagát. Magyarország az EU mezőgazdasági kibocsátásának mintegy 2%-át állította elő 2012-ben. A növényi termékek 2,2%-át adta hazánk. Gabonából az unió kibocsátásának 3,7%-a, ezen belül a kukorica 7,7%-a származik Magyarországról. (KSH, 2013b)

A mezőgazdaság a bruttó hazai termék (GDP) termeléséhez 3,2%-os aránnyal, a bruttó hozzáadott értékhez 3,8%-kal járult hozzá 2012-ben. Az agrárgazdaság aránya a beruházásokban 5,8%, a foglalkoztatásban 5,2%, volt. A mezőgazdaság részaránya a kilencvenes évektől szinte folyamatosan csökkent a foglalkoztatásban, illetve a nemzetgazdaság bruttó hozzáadott értékében, és ezzel összefüggésben a bruttó hazai terméknek az előállításában is, a beruházásokban ingadozott. A 2011-es év kiemelkedő volt (kibocsátás volumene, termelői-árszínvonal), így az ágazat nemzetgazdasági súlya valamelyest nőtt. 2012-ben az aszálykárók visszavetették a mezőgazdaság teljesítményét, ami GDP előállításában betöltött súlyt is mérsékelte.

A támogatások eredményeként 2008–2009-ben a beruházásokban számottevően nőtt, 2010-ben csökkent a mezőgazdaság aránya. 2011-ben és 2012-ben a teljes nemzetgazdaságot figyelembe véve kis mértékben mérséklődtek a beruházások, a mezőgazdaságban azonban 2011-ben 14%-kal nőtt, 2012-ben pedig szinten maradt a folyóáras értéke.

Az elmúlt években a mezőgazdaságban foglalkoztatottak száma és aránya mérséklődött, 2009 óta azonban egy mérsékelt növekvő tendencia figyelhető meg. (KSH, 2013b)

Az élelmiszeripar szoros kapcsolatban áll a mezőgazdasággal és annak gazdasági változásaival. Az élelmiszeripar a mezőgazdasági termékek jelentős felvevő piaca. Az ágazat részesedése a nemzetgazdaság teljesítményéből az EU-belépést követő években a megváltozott versenykörnyezet miatt, majd a világgazdasági válság hatására csökkent. Az élelmiszeripar a GDP előállításából 1,9%-kal részesedett 2011-ben, az ágazat bruttó hozzáadott értéke 2,3%-a volt a teljes nemzetgazdaságénak. A beruházások 2,5, a foglalkoztatottak 3,3%-a származott innen. A GDP-hez való hozzájárulás az EU-csatlakozás előtti 2,7%-ról 2008-ra 1,9%-ra csökkent, azóta lényegében stagnál. Ebben jelentős szerepet játszott a beáramló import megnövekedése. Az ágazat hozzájárulása az összes beruházásokhoz a világgazdasági válság kezdetekor érte el mélypontját, azóta valamelyest növekedett a

súlya. A foglalkoztatottak aránya az elmúlt években stagnált, a létszám 2009 és 2011 között azonban 6%-kal visszaesett, ezt 2012-ben mérsékelte, mintegy 2%-os bővülés követte. (KSH, 2013b)

A nemzetgazdaság külkereskedelmi forgalmában a mezőgazdasági eredetű import növekvő tendenciájú. A mezőgazdasági eredetű áruk külkereskedelmi aktívuma a 2007 óta tartó dinamikus emelkedésének köszönhetően a 2012-es pozitív egyenleg a 2004-es szint több mint három és félszeresére nőtt. 2012-ben közel egyharmadával nőtt az előző évihez képest. A növekedést főként a növényi termékek exporttöbblete eredményezte. A gabona és gabonakészítmények forgalma 15%-os bővülésnek köszönhetően közel 400 milliárd forint aktívummal zárt. A magyar kivitel több országba, kiegyenlítettebben irányul, miközben a behozatal kevesebb országból és koncentráltabban érkezik. A magyar exportot befogadó első 15 ország a teljes kivitel 84%-át fedi le, közöttük 11 EU-tagország található. A teljes mezőgazdasági eredetű import 91%-a érkezik hazánkba az unióból. A legnagyobb exporttöbbletet befogadó országokba elsősorban sertés- és baromfihús, tejtermék, valamint kukorica kivitel irányult, ezen kívül Románia és Szlovákia jelentős élő sertés-, búza- és napraforgóolaj-, Olaszország pedig élőjuh importot bonyolított hazánkból. A legnagyobb összegű importtöbblet (teljes importtöbbletünk közel 55%-a) Lengyelországból érkezett, főként élő sertés, sertéshús, tej- és tejtermék, tojás behozatalából. (KSH, 2013b)

Az utóbbi években az időjárási szélsőségek fokozódtak, emiatt korábban nem tapasztalt mértékű termésingadozások fordultak elő. Többségében az aszályos évek vetették vissza a hozamokat (leginkább 2007-ben és 2012-ben), 2010-ben a rendkívüli mennyiségű csapadék okozott problémát. A szántóföldi vetésszerkezetben a gabonafélék részaránya 2012-ben meghaladta a 68%-ot. Ezen belül a búzával és a kukoricával vetett terület a szántók 26, illetve 31%-át tette ki. A vetést 2010-ben a belvíz, 2011-ben a szárazság nehezítette meg. E két ipari növény együttes aránya a 2004. évi vetésszerkezetben 14%, 2012-ben már 19% volt.

Gabonából 2012-ben valamivel több, mint 2,7 millió hektárról összesen 10,3 millió tonnát takarítottak be. A betakarított terület 2%-kal nagyobb, mint 2011-ben, a megelőző öt év átlagától is alig marad el. A termésmennyiség a rendkívül száraz időjárás következtében 24%-kal esett vissza az előző évhez. Kalászos gabonából összesen 5,5 millió tonna termelt, 2%-kal kevesebb, mint 2011-ben. A legnagyobb veszteség a kukoricában keletkezett, a 4,7 millió tonnás termés az előző évnek csupán 59%-a. A búza termésátlaga 11, a kukoricáé 39%-kal csökkent, az egyéb kalászosoké is elmaradt az előző évitől. (KSH, 2013b)

Ahogy a fenti adatok is alátámasztják, a mezőgazdasági ágazatok egyik legfontosabbika a gabona, amely számos, egyre bővülő élelmiszer és más termékcsoporthoz alapanyaga. Érdekes ezért ezen ágazat vertikális kapcsolatait kicsit közelebbről is szemügyre venni hazai vonatkozásban. A piaci szereplők döntő hányada több éve részvevője a vertikum valamelyik szakaszának. Ebből következően kapcsolati rendszerük is kialakult. Ugyanakkor a változó körülmények felvetik a korábbi szerződéses kapcsolatok újragondolását, esetlegesen megváltoztatását.

A doktori értekezés témája és így a kutatás célja a gabona termékpálya intézmény-rendszerének a tranzakciós költségek elméletén, valamint a szerződések gazdaságtanán alapuló vizsgálata. Az értekezés a gabonavertikum vertikális koordinációját elemzi, előtérbe helyezve a szerződéses kapcsolatok vizsgálatát.

A kutatás megkezdésekor felállított feltevéseim a következők: A gabona termékpálya hatékonyságát rontják a kialakulatlan vagy nem kellően fejlett piaci intézmények. Mindez magas tranzakciós költségeket von maga után. A vertikális koordináció hozzájárulhatna a vertikum szereplői viszonyának javításához, stabilizálásához.

A fenti feltevések igazolásául célként fogalmazódott meg annak vizsgálata, hogy milyen tényezők befolyásolják a szerződéses kapcsolatok kialakulását vagy hiányát, illetve a vertikális koordináció

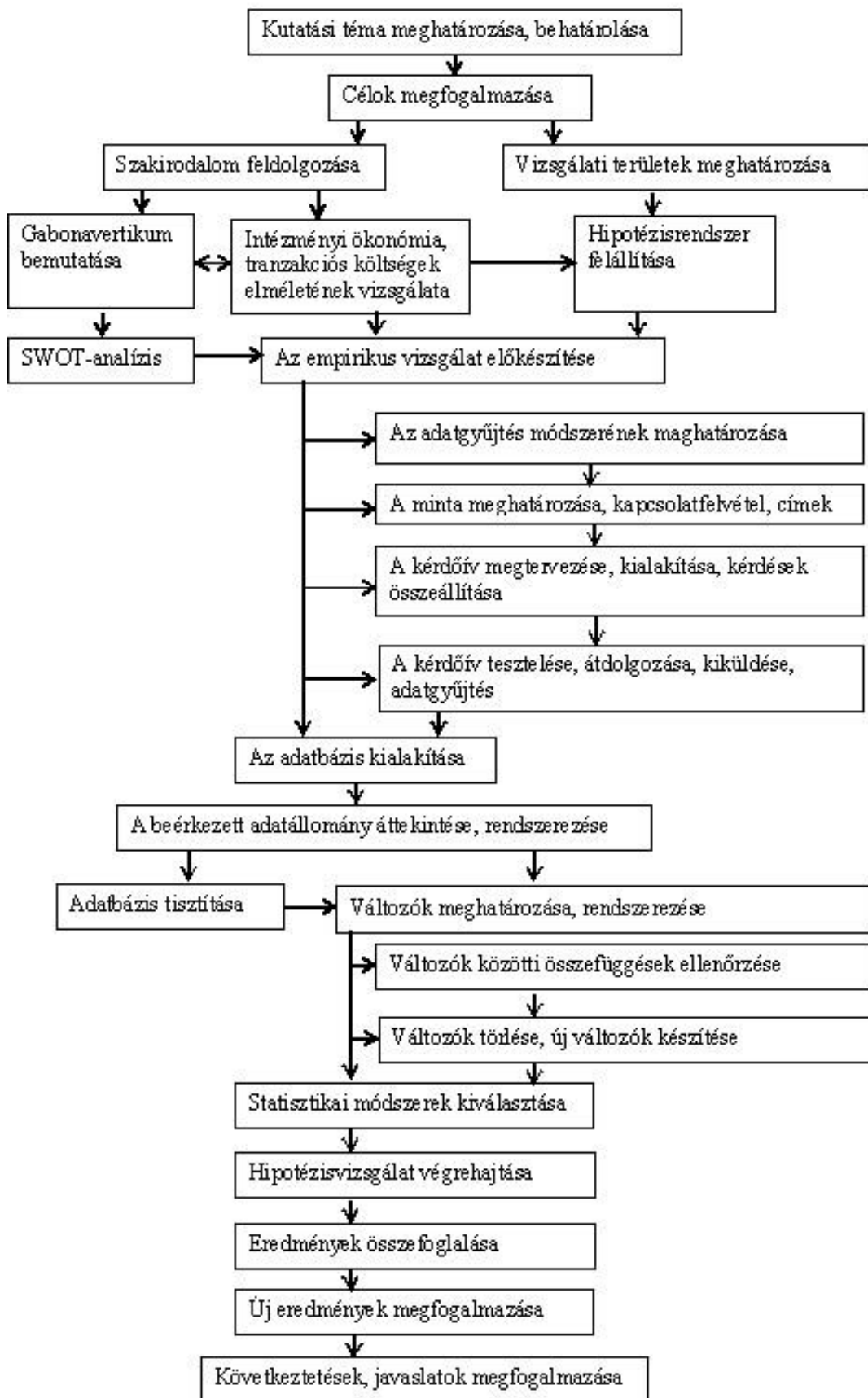
hogyan járulhatna jobban hozzá a vertikum szereplői viszonyának javításához, stabilizálásához. Megoldandó feladat megismerni, hogy milyen feltételekkel kötik a szerződéseket, milyen eltérések léteznek a szerződéses gyakorlatban, valamint melyek a különböző irányítási struktúrák választása mögötti hajtóerők.

A vertikum óriási méretei, kiterjedt volta miatt az értekezésnek nem célja a vertikum minden egyes szereplőjének, illetve az intézményrendszernek teljes mélységeig történő leírása, elemzése és vizsgálata – azok egyenként tekintve is külön-külön doktori értekezések témái lehetnének. Terjedelmi korlátokat is figyelembe véve így ezen értekezés témája az ágazat intézmény és kapcsolatrendszerének összefoglaló vizsgálata az elméleti összetevők áttekintése és egy empirikus vizsgálat alapján.

A világpiaci, valamint az Európai Unióba zajló reformok, változások az európai mezőgazdaságot fokozottabban kiteszik a világpiaci verseny hatásainak. Az ettől várható hosszabb távú előnyök mellett számolni lehet a termelőket fenyegető kockázatok megnövekedésével is. Ezzel egy időben a klímaváltozással, a szélsőséges időjárási eseményekkel, valamint a növénybetegségekkel összefüggő veszélyek is fokozódnak. Alapvető fontosságú kérdéssé válik a kockázatok változásának megértése, hogy a vertikum különböző szereplői megtalálják a kihívásokra adható megfelelő válaszokat. (AKI, 2009)

A kutatási feladataim elvégzéséhez egy rendszerezett, jól átgondolt munkaterv készítése volt indokolt, mely segítette a kutatómunka gördülékenységét, majd az értekezés felépítését, annak összeállítását. Az alábbi 1. sz. ábra mutatja be a munkatervet folyamatábra formájában.

1. sz. ábra: A kutatómunka szervezésének, valamint az értekezés összeállításának alapjául szolgáló folyamatmodell



Forrás: saját összeállítás

2. IRODALMI ÁTTEKINTÉS

A doktori értekezés első része, az irodalmi áttekintés a kutatás gazdasági elméleti háttérét mutatja be. A nemzetközi és főként a hazai viszonyokra vonatkozó hazai szakirodalom alapján bemutatásra kerülnek az intézményi ökonómia és tranzakciós költségek tanának alapjai és legfontosabb jellemzői, majd felvázolásra kerül a szereplők közötti kapcsolatrendszer a gabona szektorban.

2.1. A gabonavertikum felépítése, az ellátási lánc szereplői, kapcsolatrendszerük feltárása

Az irodalmi áttekintés 2.1. alfejezetében a gabonavertikum felépítését elemzem, bemutatom az ellátási lánc szereplőit, feltárom azok sokszínű kapcsolatrendszerét. A gabonaszektor vertikális szintjeit egyesével elemezve kívánom bemutatni a gabonavertikum jelentőségét, jellemzőit, problémáit, piaci folyamatait. Ez a fejezet bővebb egy hagyományos irodalmi feldolgozásnál. A hagyományos irodalmi áttekintést kiegészítem mindezen tulajdonságok összefoglalásként elvégezett a gabonavertikumra vonatkozó SWOT-analízissel.

2.1.1. A gabonaszektor szerkezeti rendszere

E rövidebb terjedelmű alfejezetben – az AKI egy 2007-es tanulmányában olvasható történeti áttekintés felvázolását követően – kívánom bemutatni az alábbi 2. számú ábrával illusztrálva a gabona vertikum általam vizsgált szereplőinek kapcsolatait, a szektor vertikális struktúrájának szintjeit, mely az értekezés további részeinek alapját képezi.

Az elmúlt évtizedekben a gabonapiac jelentős szabályozási és strukturális változások zajlottak le, ami a gabonapiac szereplőinek helyzetét jelentősen befolyásolta. A gabonapiaci struktúra kialakítása az elmúlt 20 év történelmi-politikai háttérével, továbbá, a gabonapiac uniós szabályozásával függ össze.

A 60-as évek elején a gabonafélék felvásárlására és értékesítésére kizárólag a Gabona Tröszt volt jogosult, ami 19 megyei gabonaforgalmi és malomipari vállalatot foglalt magában, 480 telephellyel. A gabonát hatósági beavatkozással osztották el a felhasználók, a kül- és belkereskedelem között, jórészt kizárva a piaci automatizmusokat (Mohácsi, 1990).

A külkereskedelmet az Agrimpex Külkereskedelmi Vállalat bonyolította. A termékgorgalmazásban a '60-as évek végén lényeges változást hozott a többcsatornás értékesítési szisztéma (a termelő és kereskedelmi vállalatok árukapcsolatának) bevezetése. További változást idézett elő ezt követően a szabad takarmányforgalmazás rendje, amely után a kukoricát, az árpát és a zabot szabadon adhatták-vehették a gazdaságok (az étkezési búza kizárólagos forgalmazója, továbbra is a Gabona Tröszt volt). A hetvenes évek végére feloldották a búza kizárólagos forgalmazásának rendjét. A Takarmánytársulás a '70-es évek végén jött létre három vállalatból, amelyből a korszerű takarmányozási rendszerek is kialakultak. A 80-as években további agráripari egyesülés jelent meg, a Hajdúsági Agráripari Egyesülés (HAGE), mely elsősorban termelőszerkezeteket (TSZ) és állami gazdaságokat (ÁG) tömörített. Működésének fő célja az élelmiszer-termelés vertikális kapcsolatainak javítása volt. A Gabona Tröszttel párhuzamosan működő vállalatokból nőtték ki magukat a jelenlegi nagy integrátori tevékenységet folytató cégek, és takarmányvállalatok.

Az 1980-as évek végén a termelői oldalon a mezőgazdasági üzemek (termelősövetkezetek és állami gazdaságok) álltak, a keresleti oldal két meghatározó szereplője pedig a Gabona Tröszt és a takarmányozási társulások voltak. Ebben az időszakban Magyarországon két premixgyártó működött. A fehérjetakarmány-kereskedelmet egyetlen cég, az Agrimpex bonyolította, a vállalatok

ezen a csatornán keresztül juthattak a takarmány-összetevőkhöz. A beszerzésből-eladásból származó, illetve az árfolyam-különbözetből adódó nyereség a Tröszt-höz folyt be. A társulások rendszereiken keresztül integrálták a gazdaságok jelentős részét.

Az 1990-es években a hazai termelősövetkezeteken alapuló struktúrát több megrázkódtatás is érte. 1991-92-ben elfogadták a kárpótlási törvényeket, melyek alapján a szocialista rendszer által megkárosított emberek és leszármazottaik kárpótlási jegyeket kaptak, amelyeket földre is beválthattak. A termelősövetkezeteknek és az állami gazdaságoknak földalapot kellett létrehozniuk, amelyekre licitálhattak a kárpótlási jegy birtokosai. Ezáltal kiszervezték a földeket a TSZ-ek alá. Emellett nevesíteni kellett a szövetkezeti vagyont, és azoknak, akik ki akartak válni a TSZ-ből, ki kellett fizetni a szövetkezeti üzletrészét. A kárpótlási folyamat eredményeként rendkívül elaprózott földbirtokstruktúra alakult ki. Ezen a struktúrán a kistulajdonosok földjeit bérbe vevő nagyüzemi gazdaságok (volt TSZ-ek, állami gazdaságok), valamint kis egyéni gazdaságok jöttek létre, vagyis a mezőgazdasági kínálati struktúra jelentősen elaprózódottá vált. (Horváth, 2007)

1990-től a gabonaforgalmazás teljes átalakulása következett be. A kínálati oldal elaprózódott, a föld- és vagyonvesztés, valamint a mezőgazdasági cikkek értékesítési nehézségei, a hitellehetőségek elapadása miatt sok TSZ csődbe ment, illetve felbomlott. Csupán a legnyereségesebben működő, legjobb vezetéssel rendelkező cégek maradtak meg, amelyek nagyrészt gazdasági társasággá alakultak, amelyek alapjául szolgáltak a napjainkban működő mezőgazdasági vállalatoknak. Az elaprózódott struktúra által nehezebbé és költségesebbé vált az áru összegyűjtése és a felhasználókhöz való eljuttatása, ami fokozta a kereskedői aktivitást.

A termelői oldal átalakulása nagy hatást gyakorolt a keresleti oldalon álló szervezetek, vállalatok struktúrájára és viselkedésére, és egyben egyik kiváltója volt a kereskedelemmel foglalkozó cégek számszerű növekedésének. A keresleti oldal átalakulását segítette a szabad árak rendszerének bevezetése, a Gabona Tröszt megszűnése, a külkereskedelmi jog kiterjesztése, valamint a tőzsde megindulása. (Borszéki, 1992)

A rendszerváltozás időszakában mind a gabonatermelők, mind a feldolgozók helyzetét jelentősen nehezítette a kibontakozó gazdasági válság.

1990-től a forgalmazók között megerősödött a verseny, a külkereskedelemben pedig már két cég (Agrimpex, Gabonakereskedelmi Kft.) jelentette egymásnak a konkurenciát. A szemestermény-elosztásáért folyó küzdelemben egyes szereplők a magasabb árakkal, többen a termelési rendszerekhez való kapcsolódással, a külkereskedelmi vállalatok eltérő felvásárlási stratégiával (bizományos és betároló) vagy közvetítői, ügynöki hálózaton keresztül próbálták kiszorítani a piacról a többi szereplőt.

A közvetítő kereskedelem szereplői különböző pozíciókból érkeztek a piacra. Egyik esetben kis piaci szereplőket jelentettek a szétesett TSZ-központok és csődbe ment kis malmok tárolóit megszerző és azokban árut tárolni tudó kiskereskedők, akik a helyi kínálatot gyűjtötték össze és továbbították a nagyobb piaci szereplőknek. Más esetekben a korábbi értékesítési vállalat vezetői hoztak létre magánvállalatot, amely, vezetői révén jó kapcsolatokat ápolt a külföldi partnerekkel, és el tudta helyezni a felvásárolt gabonát, valamint hitellehetőséghez is jutott akár külföldi, akár belföldi forrásokból. (Horváth, 2007)

A '90-es évek második felében további változások zajlottak, amelyek a felvásárlást, a struktúrát és a piaci szereplők viselkedését egyaránt befolyásolták. A gabonaiipar fő tevékenységi köreinek: őrlés, takarmánygyártás és gabonakereskedelem szétválása után a malomipari termékek gyártása és a takarmánygyártás külön szakágba került (Guba, 2000).

Az 1992-es privatizációs hullámot követő 2003-ig tartó időszakban megindult a sokszereplős felvásárlói piac tisztulása. Jelentős számú, elsősorban kis kapacitással rendelkező, elavult malmot bezártak, sok malmot felvásároltak (és bezártak). Általában is megindult a koncentrációs folyamat a kereskedők és feldolgozók között. A konszolidációval eltűntek a termelőket megkárosító, a gabonáért nem fizető kereskedők, és csődbe mentek a nem pontosan fizető, megbízhatatlan partnerek. Egyre kevesebb tér maradt az olyan, világos túlélési stratégiával nem rendelkező kisebb szereplők számára, akik nem tudtak elég tőkét felhalmozni cégük és technológiájuk megújítására, új

kül- és belkapcsolatok kiépítésére. A nyomott liszt- és takarmányértékesítési árak hatására egyre több egyen terméket gyártó feldolgozó esett ki, és csak a nagyobb szereplők maradtak a piacon. (Horváth, 2007)

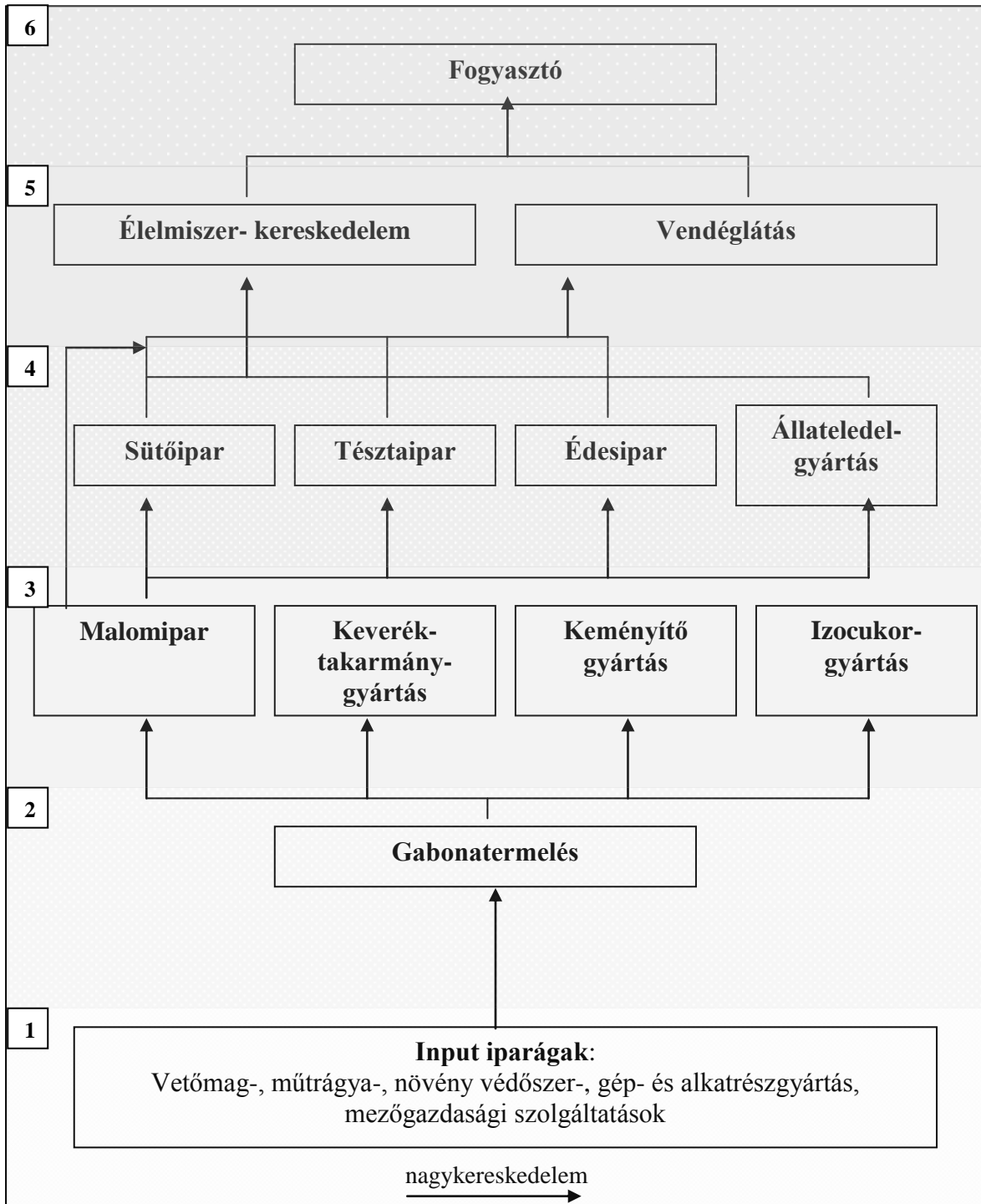
A 2004. évi uniós csatlakozással Magyarország belépett a Közös Agrárpolitika rendszerébe (KAP). Ezzel a hazai mezőgazdaság és feldolgozóipar egy teljesen új piaci rendszerbe került, ami szükségessé tette az alkalmazkodást az új rendszerhez. A gabonapiac keresleti oldalán a legnagyobb változást az intervenciós rendszer bevezetése, valamint az áruk, így a gabona, Unión belüli szabad áramlása jelentette. A szabályozás hatására átalakuló piaci struktúrák miatt új stratégiák jelentek meg a felvásárlói oldalon. Magyarországon az intervenciós szabályozás fontossága és elsődlegessége több tényezővel igazolható. Főként az intervencióba tett gabona mennyiségével és a felajánlások számával, arányaival. A Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Hivatal egyik tanulmányában (Rieger, 2006) megjelent számítások is alátámasztják, hogy a gabonapiac szereplőinek valamennyi típusa élt az intervenció kínálta lehetőséggel. Az intervenciós árszint az exportárakat is befolyásolta, hiszen aki elegendő raktárkapacitással bírt, eldönthette, hogy az exportár vagy intervencióra felajánlott terményért (esetleg raktározásért) fizetett ár a kedvezőbb számára.

Az intervenciós rendszer nyújtotta lehetőségeket a korábbi években gabonakereskedelemmel nem foglalkozó piaci szereplők is kihasználták. Új típusú cégek jelentek meg a piacon. Az egyik típust azok a cégek alkották, amelyeknek fő tevékenységük nem a gabonapiacon zajlott, hanem szállítási és logisztikai tevékenységet folytattak. A másik típusba azok a kis cégek tartoztak, akik az intervenciós gabona felajánlásából és tárolásából próbáltak jövedelemre szert tenni.

Összegzésként Horváth (2007) nyomán tehát elmondható, hogy a hazai kereskedelmi szféra kialakulásának előzményei között már a szocialista rendszerben kiépült a többszereplős gabonapiac. A kereskedelmi szféra a rendszerváltás után újabb lökést kapott a szétagolt kínálat és a többi gabonapiaci szereplő finanszírozási gondjai miatt. Ezáltal a többi termékpályához képest sokkal nagyobb súlyra tett szert a közvetítői kereskedelem. A keresleti oldal egyes csoportjain belül, illetve a kínálati oldalon egyre erősebb a koncentráció. A struktúra, az Unió nagy gabonatermelő országira jellemző piaci szerkezetre kezd hasonlítani. Vagyis a horizontális kapcsolatok erősödése a termelők között, és a keresleti oldalon álló piaci szereplők számának csökkenése (a rendszerváltás előtti és csatlakozás utáni elaprózott, bonyolult struktúrához képest) egyszerűbb és egyben egységesebb gabonapiaci szerkezetet, és piacosabb viselkedést jelez. A világot átszövő nemzetközi vállalatok megjelenése és számuk növekedése hazánkban is a globalizálódás felé hat. Ezek a strukturális változások, az egyszerűsödésen és egységesebbé váláson túl a gabonaárak egységesebbé válásáért felelősek.

A gabonaszektor szereplőinek egymáshoz képesti vertikális elhelyezkedését a 2. sz. ábrán mutatom be. A dolgozat további fejezeteiben az itt bemutatott szereplőkkel, azok kapcsolatrendszerével kívánok mélyebben foglalkozni.

2. sz. ábra: A gabonaszektor szerkezeti rendszere



Forrás: Lehota (2003a) nyomán saját szerkesztés

Az alábbi 1. sz. táblázatban az értekezés empirikus vizsgálatának alapjául szolgáló sokaság, a gabonavertikum vállalkozásainak főbb gazdálkodási formák szerinti megoszlását tekinthetjük meg a korábban felvázolt (2. sz. ábrán látható) szintek szerinti bontásban.

1. sz. táblázat: A gabonavertikum vállalkozásainak száma gazdálkodási formák szerint

GABONAVERTIKUM SZEREPLŐI (2011)		VÁLLALKOZÁSOK SZÁMA (db)		
		Össz. db	Önálló vállalkozó	Társas vállalkozás
1.	<i>Input iparágak és szolgáltatások (mezőgazdasági szolgáltatások nélkül):</i>	630	264	366
	• mezőgazdasági szolgáltatások	4424	2787	1637
	• műtrágya-gyártás	17	0	17
	• vetőmag-gyártás	351	238	113
	• növényvédőszer-gyártás	104	12	92
	• gép- és alkatrészgyártás	158	14	144
2.	<i>Alapanyag termelés</i>	6651	3890	2761
3.	<i>Elsődleges feldolgozás:</i>	330	46	284
	• malomipar	130	25	105
	• keveréktakarmány-gyártás	191	19	172
	• keményítő gyártás	9	2	7
4.	<i>Másodlagos feldolgozás:</i>	2331	812	1519
	• sütőipar	1728	589	1139
	• tésztaipar	379	170	209
	• édesipar	224	53	171
5.	<i>Élelmiszer kereskedelem:</i>	4258	1326	2932
	• élelmiszer kiskereskedelem	1922	1060	862
	• nagykereskedelem	2336	266	2070
	mezőgazdasági terméké	886	163	723
	gabona, vetőmag, takarmány	1450	103	1347
6.	<i>Vendéglátás</i>	28564	14317	14247
Összesen (vendéglátás és mezőgazdasági szolgáltatások nélkül)		14200	6338	7862

Forrás: Saját összeállítás (KSH, Tájékoztatási adatbázis alapján)

Az input iparágak esetén a mezőgazdasági szolgáltatásokat az azok sokrétősége miatt, valamint a vendéglátást annak a gabonavertikum általam vizsgált aspektusaitól való eltérése miatt nem kívántam a vertikum empirikus vizsgálatának alávetni, így – bár azok az elméleti részben bemutatásra kerülnek - a mintavételi keret meghatározásakor az azok nélküli (sokaságra vonatkozó) arányokat vettem figyelembe. A minta megoszlása, arányai és annak jellemzői a későbbi „Anyag és módszer” című fejezetben kerülnek bemutatásra.

2.1.2. A vertikum jelentősége, jellemzői, alapvető problémái

Az alábbi alfejezetben a gabona vertikum alapvető jellemzőit, jelentőségét kívánom bemutatni a legfrissebb statisztikai adatokra támaszkodva. Hazánk mezőgazdaságából, annak teljesítményére vonatkozó adatokból kiindulva mutatom be a szántóföldi növénytermesztés, illetve a gabona vertikum alapvető jellemzőit, problémáit.

Kiindulásképp statisztikai adatokra támaszkodva körvonalazom hazánk mezőgazdaságának, ezen belül a gabonaágazat teljesítményét az elmúlt évekre vonatkozóan, korábbi és az elérhető legfrissebb, már publikált statisztikai adatok alapján.

Magyarország **mezőgazdaságának** teljesítménye 2012-ben a vártnál valamelyest kedvezőbben alakult. A rendkívül száraz időjárás ellenére a kibocsátás értéke 3%-kal haladta meg az előző évit, amit a volumen 9%-os visszaesése mellett az árak 13%-os emelkedése alakított ki. Míg a növénytermesztés kibocsátása 1%-kal csökkent, addig az állattenyésztésé 12%-kal nőtt, a bruttó hozzáadott érték volumene a tavalyitól 24%-kal elmaradt.

A **növényi termékek** kibocsátásának volumene 2012-ben 16%-kal maradt el a 2011. évitől. A legnagyobb veszteség a gabonafélék termelésében jelentkezett, mindenekelőtt a kukorica termését vetette vissza nagymértékben a rendkívül csapadékszegény időjárás. Ez a több mint 40%-os volumencsökkenés 25%-os visszaesést eredményezett a gabonafélék csoportjában.

A mezőgazdaság teljes bruttó kibocsátása folyó alapáron 2012-ben mintegy 2200 milliárd forint volt, ebből a növényi termékek 58%, az állatok és állati termékek 35%, a mezőgazdasági szolgáltatások és másodlagos (főként mezőgazdasági termékfeldolgozó, mint például hús-, tej-, gyümölcs- és zöldségfeldolgozó) tevékenységek 7%-ban részesedtek. A növénytermesztés súlya az EU csatlakozást követően megemelkedett, 2011-ben elérte a 60%-ot. (KSH, 2013b)

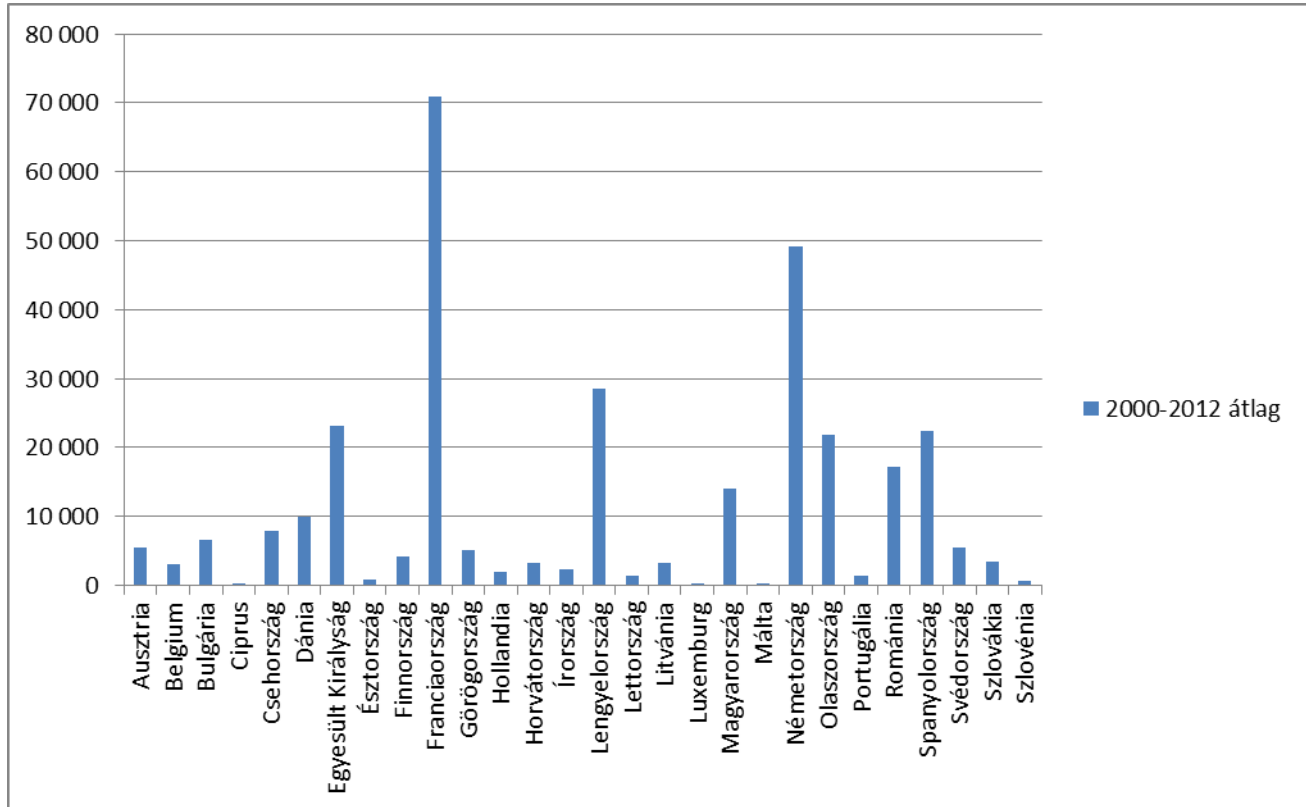
Magyarország mezőgazdaságában a **gabonaágazat** mindig is meghatározó szerepet töltött be. A növénytermesztésen belül a gabonafélék kibocsátása a legnagyobb részesedésű (a teljes 2012. évi kibocsátásban a kukorica aránya 12%, a búzáé 10%). Az ország agrár-exportjában 2000-ben még 16%-kal részesülő gabona 2007-ben már 34%-ot tett ki, jelezve ezzel az ágazat növekvő súlyát. A magyar gabonafélék vetésterülete évek óta 3 millió hektár körüli, azaz közel minden harmadik hektár földterületén gabonát termelnek, beleértve a nem mezőgazdasági hasznosítású területeket is. (Jámbor, 2009; KSH, 2013b)

A **szántóföldi vetésszerkezetben** a gabonafélék részaránya 2012-ben meghaladta a 68%-ot. Ezen belül a búzával és a kukoricával vetett terület a szántók 26%-át, illetve 31%-át tette ki.

A búza vetésterületének 1981-85. évi átlaga (1,3 millió hektár) 23%-kal magasabb, mint a 2012-es érték. Kukoricából azonban emelkedett a vetésterület, a rendszerváltás előtti 1,1 millió hektár 15%-kal nőtt napjainkra. (KSH, 2013b)

Ha a különböző országok gabona összes termésmennyiségét hasonlítjuk össze (3. sz. ábra, M1.sz. táblázat a mellékletekben) látható, hogy Franciaország, Németország, Lengyelország, az Egyesült Királyság, Spanyolország, Olaszország és Románia jelentik a vezető szerepet Magyarország mellett.

3. sz. ábra: A gabona termésmennyisége országokként (EU-28), ezer tonna



Forrás: KSH adatok alapján saját ábra

A gabona, mint alapanyag feldolgozását tekintve az élelmiszer, ital és dohánytermékek ipari termelésének 2012-ben történő 10%-os visszaesésében a **malomipari termékek** iránti kereslet 43%-kal történő csökkenése is szerepet játszott. Nyolc év alatt a malomipari termékek számának alakulásában mutatkozott a legnagyobb változás, az ilyen termékek termelése kevesebb, mint felére csökkent. A malomipari termékek gyártását nagymértékben befolyásolja az export lehetősége. A hazai termelés az elmúlt nyolc évben 54%-kal csökkent, az export 9%-kal esett vissza 2004-hez viszonyítva. A liszt export csökkenése világtendencia is, mivel a nettó importőr országok is inkább búzát vásárolnak és belföldön őrlik meg. (KSH, 2013b)

Magyarország kedvező adottságokkal rendelkezik egy versenyképes, korszerű agrárgazdaság megteremtéséhez. A magyar agrárgazdaság strukturális feszültségekkel terhes, gyenge versenyképességgel jellemezhető. Természeti és humán erőforrásaink kihasználtsága elmarad a lehetségestől. **Versenyképes mezőgazdaság** ma már nem képzelhető el versenyképes feldolgozás, kereskedelem, oktatás-kutatás, innováció és versenyképes intézményrendszer nélkül. (Aliczki, 2008)

A mai változó gazdasági környezetben csak az egyre szigorúbb társadalmi elvárásoknak megfelelő, jövedelemtermelő gazdaságok fenntartása indokolt. Egyes üzemek számára a versenyképesség megőrzésének módja a folyamatos modernizáció és a gazdasági méret növelése. Kétségtelen, hogy a hatékonyság javulásával csökken a mezőgazdaság élőlétszáma, de amennyiben nő a

kibocsátás, akkor nőhet a mezőgazdasághoz közvetlenül és közvetetten kapcsolódó szektorokban a foglalkoztatottság (multiplikátor-hatás). Gazdálkodás hosszabb távon csak a nyereséges termékpályákon lehetséges.

A gazdaságok egy csoportja számára a mezőgazdasági termelés mellett a *diverzifikáció*, a kiegészítő tevékenységek jelenthetik a kiutat: a gazdasági szervezetekben népszerű kiegészítő tevékenység a mezőgazdasági gépi szolgáltatások nyújtása, valamint a szállítás, fuvarozás, míg az egyéni gazdaságok körében sokan valamilyen élelmiszer feldolgozási tevékenységet végeznek a termelés mellett.

A mezőgazdaságon belüli diverzifikációt illetően Magyarországon üzemi szinten nagyobb mértékű a „több lábbon állás”, differenciáltabb a tevékenységi szerkezet, mint Nyugat-Európában. Ez kedvező lehetőség a kockázatkezelés szempontjából, de amennyiben a termékválaszték túl széles, az az eredményesség rovására mehet. (AKI, 2009)

E tevékenységek sikerét a támogatásokon kívül nagyban befolyásolja a területi elhelyezkedés és a vállalkozók személyes kvalitása. Mivel a hazai élelmiszertermelés versenyképessége gyenge, e lehetőségek fejlesztése a legfontosabb a magyar élelmiszer-gazdaság jövőjére nézve. Vidéken a diverzifikáció a növekedés, a foglalkoztatás és a fenntartható fejlődés elengedhetetlen feltétele. (Aliczki, 2008)

A mezőgazdaságban realizált jövedelem mellett a **vidékfejlesztési támogatások** jelentik a beruházások és fejlesztések forrásait. Magyarországon a 2007-2013 közötti időszakban vidékfejlesztésre, nemzeti társfinanszírozással együtt, összesen mintegy 1400 milliárd forint pénzügyi keret állt rendelkezésre. A vidékfejlesztési támogatások jelentős része – a közkiadásoknak mintegy harmada – kompenzációs jellegű volt, tehát közvetlenül nem szolgált fejlesztési és foglalkoztatási célokat, társadalmi hasznossága azonban elvitathatatlan.

2014-2020-között egy új típusú finanszírozási periódus kezdődik. A közvetlen támogatások rendszere olyan irányba változik, amely Magyarország számára elfogadható, a magyar agrárpolitika törekvéseihez megfelelő eszközöket kínál. Az ország első pilléres források vonatkozásában kedvezőnek mondható relatív pozíciója nem romlik.

Az AKI Agrárpolitikai Kutatások Osztályán készült, az MVH és a tesztüzemi rendszer 2010. évi adatbázisaira alapozott modellszámítások szerint csak a közvetlen támogatások javasolt átalakítása a magyar mezőgazdaság főbb reálváltozóira, termelési szerkezetére nem gyakorolna szignifikáns hatást. A jövedelemtömeg kismértékben csökkenne, míg a kifizetések igénylőnkénti korlátozása és a kistermelők egyszerűsített átalánytámogatása éves szinten 32,6 millió eurót (az első pilléres források 2,5%-a) csoportosítana át a legkisebb gazdaságokhoz. A támogatások javasolt progresszív csökkentése és maximalizálása szélsőséges esetben is alig több mint 200 gazdaságot érintene és összesen legfeljebb 11,4 millió euró elvonásával járna. (AKI, 2012a)

A reform központi eleme a közvetlen támogatások 30%-ának környezetbarát gazdálkodási gyakorlathoz kötése.

Az új szabályozási környezethez való alkalmazkodásban segíteni kell a piaci szereplők felkészülését, fokozni kell aktivitásukat. A piaci szereplők önszerveződő csoportjainak tevékenysége mind az ágazatok, mind pedig a hatóság számára előnyös lehet. Az új szabályozási környezet összességében olyan lehetőséget kínál, amelynek megragadásával **átláthatóbbá tehető egy-egy termékpálya, megszilárdíthatók a szerződéses kapcsolatok, kiszámíthatóbbá válhatnak a termelési viszonyok és a jövedelmek**, és mindez végső soron fejlesztésekre ösztönözhet.

A termelői, szakmaközi szervezetek döntéseinek, határozatainak kiterjesztése a szabályozás erős, meghatározó eleme. E tekintetben a reprezentativitás megállapítása kulcskérdés. Ehhez azonban elengedhetetlen a pontos nyilvántartás mind a piaci szereplőkről, mind a termelésről. (AKI, 2012b)

Aliczki (2008) által megfogalmazottak alapján, azt kiegészítve az alábbi megállapítások tehetők a **vertikum jelenlegi legfontosabb problémáival** kapcsolatban.

Az *állattenyésztés visszaszorulása* miatt a gabonafélék hazai takarmánykereslete visszaesett, egyre inkább az egyéb ipari feldolgozás és az export jelenthet értékesítési lehetőséget. A magyar búzaexport-árualapot a homogenitás hiánya jellemzi, ezért kínálati piac esetén versenytársaink előnyben vannak. Sajnos, a magyar búzaexport ma már jellemzően takarmánycélra megy.

A *magas szállítási költségek* miatt (erős kínálati piac esetén) Európában és a mediterrán térségben nehezen lehetünk versenyképesek.

A szántóföldi növénytermesztők a *piaci történésekre*, hírekre nem reagálnak kellő gyorsasággal és ésszerűséggel. A kockázatvállalási és kockázatmegosztási hajlandóság hiánya arra enged következtetni, hogy a termelők nem figyelik a piacot, nincsenek tisztában az aktuális folyamatokkal, és mivel könyvelési nyilvántartásuk felületes, gyakran nem az optimális gazdasági döntést hozzák meg egy adott piaci helyzetben.

A *kereskedők és a termelők viszonya* nem problémamentes: míg a nagykereskedők némelyikénél már kialakult beszállítói kapcsolatokról és szerződéses fegyelemeről beszélhetünk, addig a kiskereskedők, helyi felvásárlók és termelők kapcsolatáról nem mondható el ugyanez. E körben a szerződéses fegyelem kritikán aluli, nincs bizalmi kapcsolat.

A magyar *gabonakereskedelem* három alapvető tulajdonsága: a változó termékszerkezet, az erős koncentráció ország és termékszinten, valamint a stabil alapanyagexport és a feldolgozott termékek eltolódása az import javára. (Jámbor, 2009)

A tengeri kikötőtől való elszigeteltségből eredő *logisztikai hátrányunkat* a vasúti áruszállítás csökkenő aránya tovább erősíti. A termények belvízi szállítása sem zökkenőmentes, tekintettel a fedett rakodóhelyek és hajókapacitások hiányára, valamint a vízszint szélsőséges ingadozására.

A határ menti gabonakereskedelemben a *feketepiac* ez idáig jelentősnek volt mondható, a termelés egy része nem volt nyilvántartva, az áru számla nélkül mozgott. Erre a problémára megoldásnak látszik a vertikumra bevezetett fordított ÁFA fizetési rendszer.

A Nemzeti Adó- és Vámhivatal (NAV) nyomozó szolgálata 2011 óta a gabonaszektorban összesen 177 ellenőrzést folytatott le, amelynek során összesen 1 milliárd 50 millió forint nettó adókülönbözetet tárt fel, és 121 millió forint adóbírságot szabott ki. A magyar hatóság ellenőrzési tapasztalatai hosszú évek óta azt mutatják, hogy az adóelkerülés, adócsalás jelensége az áfa adónemet érinti a legnagyobb mértékben. (MTI, 2013)

Jelentősen csökkentette a gabonaszektorban korábban meglévő visszaélések számát az e termék-körre bevezetett fordított adózás. A fordított áfa fizetési rendszerben a terménykereskedelem során sem a gazdálkodók, sem a közvetítők nem számítják fel a közterhet, azt a láncolat végén szereplő utolsó eladó számolja el és vallja be. A gyakorlatban ez azt jelenti, hogy a vevő által kifizetett áfa közvetlenül az államhoz kerül. A hatóság 2012. július 1. után 271 utólagos ellenőrzést végzett, az adókülönbözet összege a korábbi milliárdos nagyságrendhez képest mindössze 273,8 millió forint volt. (NAV: bevált a fordított áfa fizetés a gabonaszektorban, MTI, 2013. december 12.)

A szántóföldi növénytermesztésben nagyon fontos a *megfelelő fajtaválaszték* és agrotechnika alkalmazása. A termelők gyakran elkövetik azt a hibát, hogy „sikerfajtákat” vetnek a korábbi esztendő tapasztalata alapján, holott a fajtákkal elérhető eredmények térségenként és évjáratonként nagy szórást mutatnak. Az alacsony felújítási arány és az után-termesztett vetőmag használata egyre inkább jellemző.

További gond, hogy kevés az öntözhető terület. A szélsőséges időjárás Magyarországon rendkívül nagy hozamingadozásokat okoz. A különböző kockázati fenyegetettségek gyakoriságát a technológiai, gazdálkodási faktorok is befolyásolják. Hazánkban a növénytermesztés hozamkockázatát az öntözéses gazdálkodás szélesebb körű elterjedése nagyban csökkenthetné, ezzel szemben az öntözhető terület a 2000. évi nagyjából 300.000 hektárról már 2007-re kevesebb, mint felére esett vissza, napjainkban 170.000 hektár körül alakul. Hasonló drámai csökkenés az EU-ban sehol sem mutatkozott. A területalapú támogatási rendszer nem ösztönzi a nagyobb vízigényű intenzív kultúrák termesztését. Az ÚMVP támogatási rendszere nagy hangsúlyt fektetett az öntözött területek erőteljes növekedésére. (AKI, 2009) Az összes öntözött alapterület a 2010-es évi mintegy 45.000 ha-os mélypontról 2011-re duplájára, 2012-re majd 120.000 ha-ra változott (KSH, Tájékoztatási adatbázis)

Tartósan *alacsony felvásárlási árak* esetén a gazdák nem képesek intenzív gazdálkodásra, mert a ráfordításokat (inputokat) nem lehet az értékesítés során az árban érvényesíteni.

A gabona-feldolgozó szakágak egyike sincs kedvező helyzetben, ami magában hordozza annak veszélyét, hogy *alapanyag-termelőkké válunk*. A hazai termelők kiszolgáltatottsága nőhet, a piac beszűkülhet, a hozzáadott-érték külföldön realizálódhat. A feldolgozóipar versenyeseit leginkább a *kihasználatlan kapacitások*, a gyenge műszaki színvonal, a feketegazdaság és a kereskedelmi láncok részéről az árakra gyakorolt nyomás és a szerződéses fegyelem hiánya rontja.

A komoly szakértelem, a hatékony technológia és a szervezett logisztika alkalmazása jelenthet kiutat, a termékpalettának a magasabb hozzáadott értéket képviselő termékek irányába kellene elmozdulnia.

2.1.3. A gabona termékpálya EU csatlakozás utáni piaci folyamatai

A 2.1.3. alfejezetben röviden kívánom bemutatni a termékpálya EU csatlakozást követő piaci folyamatait napjainkig. Fontosnak tarom az alapvető keresleti-kínálati trendek, a különböző termelői és feldolgozói értékesítési árak alakulását bemutatni, melyek alapvetően meghatározzák a szektor piaci folyamatait, a szereplők kapcsolati viszonyait, a különböző érdekeket, mely ezáltal a vertikális koordinációra is hatással van.

Az EU tagság első évében **2004-ben** az agrárgazdaság kiugró termelési és jövedelmezőségi mutatói az időjárásnak volt köszönhető, míg **2005-ben** a sok csapadék már a minőséget rontotta. A gabona-kínálat alig maradt el a 2004. évihez képest, amelynek levezetése a magas szállítási költségek, csökkenő állatállomány és az exportpiacok átrendeződése miatt továbbra is nehézkes volt. A kínálat exporttal való levezetését a magas intervenció ár is visszafogta.

Az EU és a kelet-európai régió gabonapiacán **2006-ban** a kínálat mérséklődése és a gabonafélék iránti kereslet növekedése jelentős áremelkedést okozott. Magyarországon is csaknem 10%-kal mérséklődött a gabonatermelés. A felhasználási oldalon kevés gabonát ajánlottak fel intervencióra, a kivitel viszont nőtt.

A **2007-es** hazai kedvezőtlen piaci folyamatokat (termelés visszaesése, külpiazi élelmiszerek arányának növekedése) a termékpálya szereplői közötti érdekelleték is támogatták, ami a gyenge vertikális integrációval is összefügg. A szélsőséges időjárás ellenére a mezőgazdaság bruttó termelési értéke 5%-on belül növekedett. A belföldi termelés nagyarányú csökkenése és a szokatlanul magas árszintek voltak jellemzőek.

2008-ban a mezőgazdasági termékek kibocsátásának volumene 27%-kal emelkedett, a növényi termékek termelése 47%-kal nőtt. Ezen belül is a gabona hozamnövekedése emelhető ki. A növekvő mezőgazdasági és csökkenő élelmiszeripari termelésből következik, hogy tovább nőtt a kivitelben belül az alacsonyabb feldolgozottságú mezőgazdasági termékek aránya.

A gazdasági válság hatására mérséklődő kereslet, illetve a kínálat bővülése az alapanyag és késztermékek árának csökkenését okozta **2009-re**. A mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek kínálatának csökkenését a termelők és feldolgozók hitelfelvételi nehézségei, likviditási problémái is befolyásolták.

A növényi termékek árának emelkedését **2010-ben** a szélsőséges időjárás hatására csökkenő kínálat mellett a világpiaci és exportárak növekedése, továbbá az élénk külpiazi kereslet okozta.

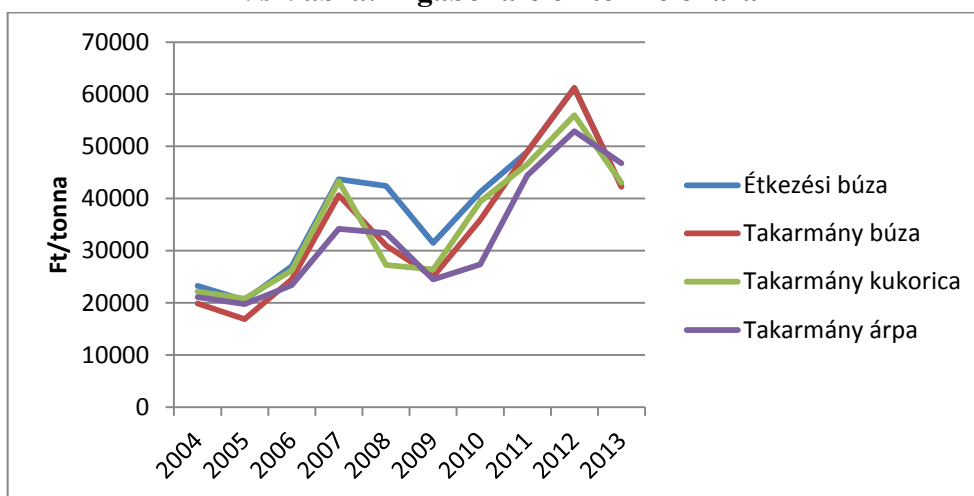
A világ gabonatermése **2011-ben** a 2010. évinél jóval kedvezőbben alakult. Az árupiacokon érezhető volt a korábbi hiánypsichózis mérséklődése, mivel a 2011. év eleji rekord szintű árak folyamatosan csökkentek az év második felében, de még így is viszonylag magas szinten stabilizálódtak a terménypiaci árak. Magyarországon az étkezési búza termelői ára 29%-kal, a takarmánykukoricáé 30%-kal emelkedett 2011-ben az előző évihez képest. (AKI, 2012b)

2012-ben a világ gabonapiacán az évszázad legforróbb és legszárazabb nyári időjárása hozamkiesést és ársokkot okozott. Az árupiacokon több termény határidős ára történelmi csúcsot ért el, ugyanakkor a világ gazdasági válság, valamint a külkereskedelmi korlátozások elmaradása megaka-

dályozták a még magasabb árszintek kialakulását. Magyarországon az étkezési búza termelői ára 17%-kal, a takarmánybúzáé 28%-kal, a takarmánykukoricáé 16%-kal emelkedett a 2011. évihez képest. (AKI, 2012b) A gabonafélék termésmennyisége 10,3 millió tonna volt. A termésmennyiség a rendkívül száraz időjárás következtében 24%-kal esett vissza az előző évhez képest. A legnagyobb veszteség a kukoricában keletkezett, a 4,7 millió tonnás termés az előző évnek csupán 59%-a. Búzából 2012-ben az előző évinél 8%-kal nagyobb területen (1,1 millió hektár) 4 millió tonnát, a 2011. évinél közel 3%-kal kevesebbet arattak (KSH, 2013b)

Összefoglalóan a gabonafélék és malomipari termékek termelői és feldolgozó értékesítési áraival kapcsolatban az alábbi megállapítások tehetők. Ahogy a 4. és 5. sz. ábrákon (és az M2. sz. táblázatban) is láthatjuk, 2005-ben a gabonafélék termelői ára egy mélypontot ért el. 2006-ra a termelői árak meghaladták az intervenciós ár szintjét. Egy évvel később a hazai termés kiesés, alacsonyabb kínálat miatt és a világpiaci folyamatok hatására a termelői árak a betakarítás után duplájára nőttek. 2008-ban a gabona piacán lezajlott erőteljes árzuhanást a feldolgozó értékesítési árak kisebb-nagyobb késéssel követték. Következő évben a csökkenő termelés ellenére a termelői árak csökkentek. A feldolgozó értékesítési árak általában csökkentek, de a gabona alapú termékek esetén ez kisebb volt, mint a termelői árak visszaesése. 2010-ben a gabonapiacra bekövetkezett erőteljes áremelkedést a feldolgozott termékek értékesítési, illetve fogyasztói ára késéssel követte, azok növekedési üteme kisebb volt, mint a termelői árak emelkedése. A 2011. év eleji rekord szintű árak folyamatosan csökkentek az év második felében, de még így is viszonylag magas szinten stabilizálódtak a terménypiaci árak, majd 2012-ben az áru piacokon több termék határidős ára történelmi csúcsot ért el. 2013-ban a fehér kenyérliszt kimagasló feldolgozó áremelkedésétől eltekintve a termelői és feldolgozó értékesítési árak csökkenése volt jellemző.

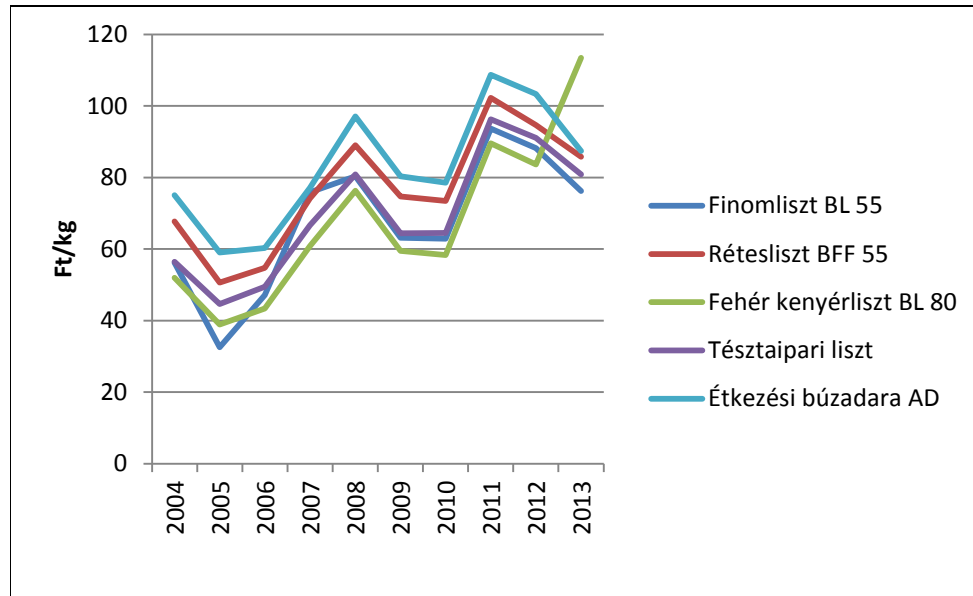
4. sz. ábra: A gabonafélék termelői árai



Forrás: AKI, PÁIR¹ alapján saját ábra

¹ PÁIR: Piaci Árinformációs Rendszer

5. sz. ábra: A malomipari termékek feldolgozói értékesítési árai



Forrás: AKI, PAIR alapján saját ábra

2.1.4. A gabonaszektor vertikális szintjeinek jellemzői és kapcsolatrendszerük

A gabonaszektor szerkezeti rendszerének áttekintése során Porter, a „The Competitive Advantage of Nations”- című 1990-ben publikált versenyképességi modellje alapján, annak egyes szegmenseit is vizsgálni kívánom.

Az alábbiakban a Porter-féle versenyképességi modell mentén az alábbi szegmenseket kívánom kiemelten érinteni: az iparági struktúra, az alapanyag-termelés és feldolgozás teljesítménye, jellemzői, tényezőellátottság és keresleti feltételek, az alapanyag-termelés kapcsolódó és támogató iparágai, valamint azok szereplők kapcsolatrendszere. Az input iparágak és szolgáltatások jellemzői, elsődleges feldolgozás, másodlagos feldolgozás jellemzői, a kereskedelmen keresztül a fogyasztóig. (A gazdaságpolitika és kormányzat szerepével, valamint a véletlen eseményekkel nem kívánok részletesebben foglalkozni).

A gabonaszektor versenyképességét két részre lehet bontani, a nemzetközi és hazai piaci versenyképességre. Az export döntő részét a feldolgozatlan mezőgazdasági alapanyagok teszik ki, így a **nemzetközi versenyképesség** döntően az alapanyag-termelés versenyelőnyétől, a raktározás és szállítás feltételeitől függ. A **hazai versenyképesség** az alapanyag-termelésen túl az elsődleges és másodlagos feldolgozó iparágak együttes versenyképességétől is erősen függ.

A termelői árak, a raktározási költségek, a szállítási költségek, valamint a termékminőség jelentik a kulcs versenyképességi összetevőket, mely tartós versenyelőnyt jelenthet a gabonaszektor számára. A költség, árvezető stratégia mellett fontos szerep jut a termékdifferenciálási stratégiai lehetőségeknek is. A kulcs versenytényezőket a gazdaságpolitika, az intézményrendszer és a vállalati magatartás jelentik. (Lehota, 2003a)

Az alábbiakban e fejezet részeként bemutatásra kerülnek az input iparágak és szolgáltatások jellemzői (2.1.4.1.), az alapanyag termelés jellemzői (2.1.4.2.), az elsődleges feldolgozás jellemzői (2.1.4.3.), a másodlagos feldolgozás jellemzői (2.1.4.4.), továbbá az élelmiszer kereskedelem és vendéglátás (2.1.4.5.), valamint a fogyasztó jellemzői (2.1.4.6.)

2.1.4.1. Input iparágak és szolgáltatások jellemzői

A gabonavertikum kapcsolódó és támogató iparágait *input és output iparágakként* csoportosíthatjuk. A gabonatermelés legfontosabb **input iparágai** a vetőmag-előállítás és forgalmazás, a műtrágyagyártás, a növényvédőszer-gyártás, valamint a gép- és alkatrészgyártás, illetve a mezőgazdasági szolgáltatások. A gabonaszektor legfontosabb **output támogató és kapcsolódó iparágaival** úgy, mint az elsődleges és másodlagos feldolgozás élelmiszer nagy és kiskereskedelem, külkereskedelem, vendéglátás későbbi külön fejezetekben foglalkozom.

A mezőgazdasági termelés jövedelmezősége nagymértékben függ a felhasznált inputokra fordított kiadásoktól.

Az alábbiakban egyenként elemezve mutatom be a legmeghatározóbb input iparágak fontosabb jellemzőit úgy, mint például a felhasználásuk alakulását az elmúlt években, a gyártók és értékesítési árak jellemzőit stb.

a.) Műtrágya-gyártás

Magyarország műtrágya felhasználása óriási változásokon ment keresztül az elmúlt 50 évben. A 70-80-as években kiemelkedően nagy mennyiségű műtrágyát használtunk fel, mely a rendszerváltást követően ugrásszerűen visszaesett és a mai napig sem éri el azt a mennyiséget, mellyel racionálisan lehetne gazdálkodni.

Az összes NPK-felhasználáson belül (lásd 6. sz. ábra és M3. sz. táblázat) a nitrogén felhasználás aránya abszolút meghatározó, a foszfor és kálium felhasználása minimális.

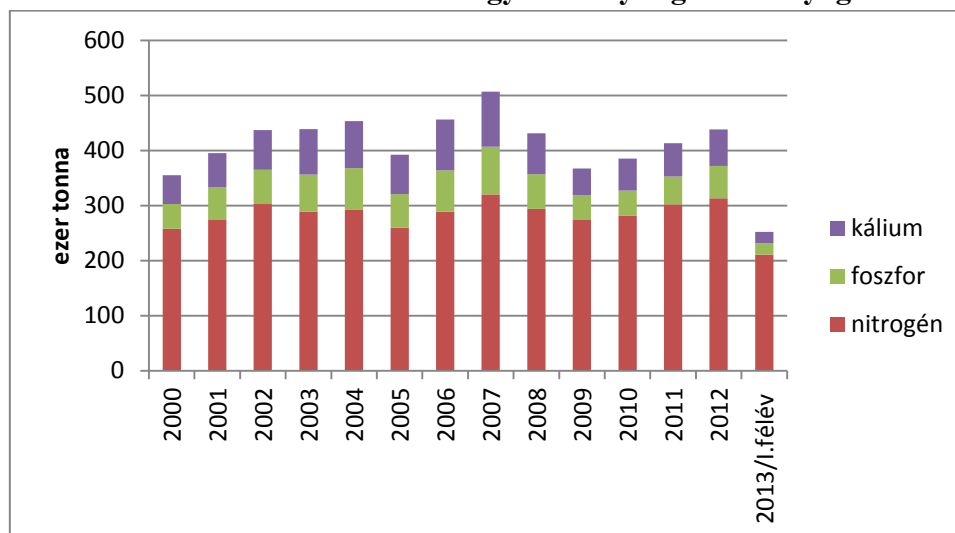
Magyarországon az egy hektárra jutó műtrágya mennyisége európai szinten viszonylag alacsonynak mondható, és a nitrogéntartalmú műtrágyák használatának túlsúlya tapasztalható. A gazdálkodók elsősorban a foszfor és kálium kijuttatását csökkentik pénzügyi nehézségeik esetén. (KSH, 2013b)

Az alábbi 6. sz. ábra és 2. sz. táblázat elemzése alapján az alábbi megállapítások tehetők. A 2005-ös visszaeséstől eltekintve az értékesített hatóanyagok mennyisége 2000-től folyamatosan növekedett hazánkban, majd a válság hatására 2007-2009-között 28%-kal visszaesett. A gazdálkodók 2007 után elsősorban a foszfor és kálium kijuttatását csökkentették, ezek mennyisége a fenti időszakban a felére csökkent. 2010-től ismét emelkedés volt tapasztalható. A közvetlenül mezőgazdasági termelők részére értékesített műtrágya értéke 2011-ben 106 milliárd forint volt 40%-kal több, mint 2010-ben. A 20%-ot meghaladó áremelkedés ellenére számottevően nőtt az értékesített mennyiség is. A mezőgazdasági termelők 2011-ben az előző évinél 10,5%-kal nagyobb mennyiséget, 1,2 millió tonna műtrágyát vásároltak, melynek nitrogén-foszfor-kálium hatóanyag tartalma összesen 413 ezer tonna volt. (AKI, 2012a)

Az egy évvel korábbihoz képest, a termelők által vásárolt összes műtrágya NPK hatóanyag tartalma 7%-kal, ezen belül a nitrogén hatóanyag is ugyanennyi százalékkal, a foszfor hatóanyag 11%-kal, a kálium 4%-kal emelkedett. A vásárolt műtrágya mennyisége 2011-ben érte el újra a 2008. évi szintet. Az NPK hatóanyagokból csak a nitrogén mennyisége érte el a 2008. évi szintet, a foszfor és a kálium hatóanyag még 2011-ben is elmaradt a 2008-ban használt mennyiségtől. A teljes műtrágya értékesítési volumenének 74%-át adták az egyszerű nitrogén műtrágyák.

2012-ben az értékesített hatóanyagok 71%-a nitrogén, 14%-a foszfor és 15%-a kálium volt.

Országos átlagban a szántóterület 67%-át műtrágyázták 2012-ben. (KSH, 2013c)

6. sz. ábra: Értékesített műtrágya mennyisége hatóanyagban

Forrás: KSH, Tájékoztatási adatbázis

2. sz. táblázat: Műtrágyázott alapterületre vonatkozó adatok

Időszak	MUTATÓK		
	Egy hektárra jutó műtrágya mennyisége (kg/ha)	Összes műtrágyázott alapterület (hektár)	Összes felhasznált műtrágyamennyiség (tonna)
2003	369	2728504	1006758
2004	448,3	3280044	1470559
2005	452	2941653	1329543
2006	365,3	2876086	1050627
2007	375,6	3041545	1142448
2008	366,2	2992744	1096055
2009	347,7	2992164	1040485
2010	362,1	2749307	995560
2011	356,8	2 765 733	986 931
2012	366,9	2 943 838	1 080 102

Forrás: KSH, Tájékoztatási adatbázis

Közép-kelet Európában összesen 7 nitrogén műtrágyagyár található, foszfor hatóanyag tartalmú műtrágyagyártás csak Oroszországban és Ukrajnában van (Európában), kálium hatóanyagút, pedig csak Németországban és Oroszországban, összesen 2 gyárban állítanak elő.

A magyarországi műtrágya piac koncentrált, az értékesítés 90%-át alig 20 cég adja, a két legnagyobb forgalmazó (KITE, IKR) együtt több mint 50%-os részesedéssel bír. A magyar műtrágya piac nyitott és általában a kínálat jellemzi. Mivel a magyar műtrágya piacot széles kínálat jellemzi és ezáltal az import termékek árai nyomottak, így magyar termelők kedvező helyzetben vannak, mérsékelt árakon jutnak hozzá a műtrágyához.

Az éves műtrágya-felhasználás fele hazai gyárból, fele külföldről érkezik. Hazánk nettó importőr, több műtrágyát importál, mint exportál, az importunk évről-évre növekszik.

A műtrágya előállítás költségének 70%-át az energiaárak adják, az eladási árban rendszerint benne van a fuvardíj, raktározási díj és rakodási díj is. A mezőgazdasági termelő árérzékeny, így az ár a döntő tényező, csak ez után jön a minőség, a szolgáltatás és a kapcsolat. A vevők többsége egy helyen szerzi be a szükséges inputokat, a kereskedők általában honorálják a hűséget. Nagyobb mennyiség és készpénzes fizetés is mind kedvezménnyel járhat.

A főbb inputanyagok (a vetőmag, műtrágya, növényvédőszer) árai 2007-ig együtt mozogtak, 2008-ban azonban a műtrágya árak drasztikusan emelkedtek. A műtrágya árak 2008-ban éves szinten 61 százalékkal, a vetőmag ára 12 százalékkal, a növényvédő szerek ára pedig – az inflációt alig meghaladó mértékben – 5%-kal volt magasabb, mint 2007-ben. 2010-es 11 százalékos csökkenés után 2011-ben 24 százalékkal nőttek a műtrágya árak. A folyó termelő felhasználáson belül 2012-ben a műtrágya árak nőttek a legnagyobb mértékben (11 százalékkal). (KSH, 2013d)

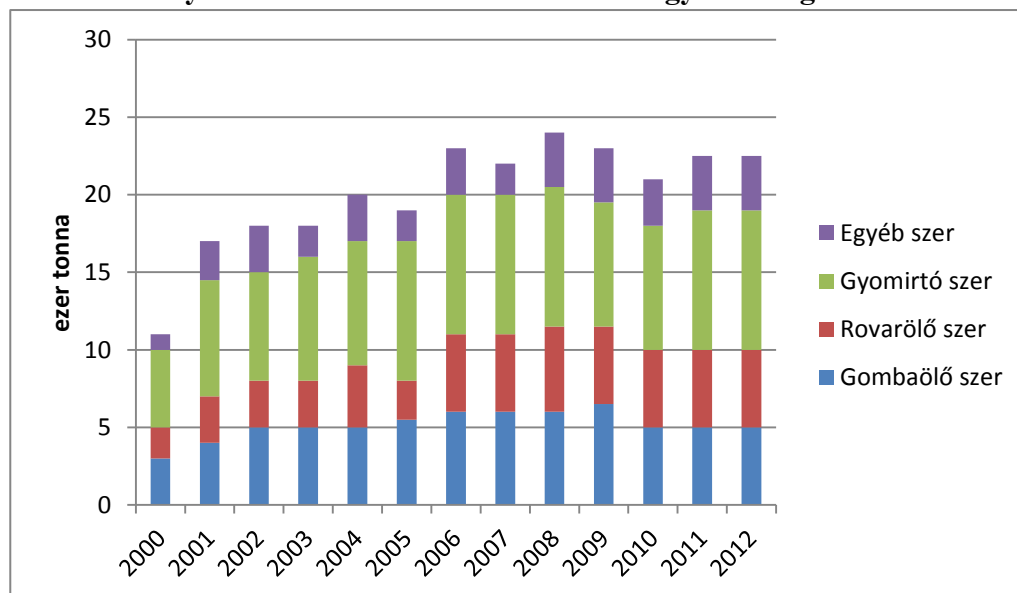
A két legnépszerűbb műtrágya a meszammón-salétrom (MAS/pétisó/linzi-só) és az ammónium-nitrát napjainkban. A MAS részesedése 37%, az ammónium-nitráté 23% volt 2011-ben. Az összetett műtrágyák között az NPK 15:15:15 volt a legkeresettebb, a teljes értékesítés 5,3%-át adva. A különböző NP összetételek (pl. MAP 11:52, DAP 18:46) együttes részesedése meghaladta a 10%-ot. (Bojtárné, 2012c)

b.) Növényvédőszer-gyártás

A rendszerváltást követően 1995-re hazánkban drasztikusan visszaesett a növényvédő szer felhasználás, a folyamat a mélypontot 2000-re érte el. Ezt követően lassú emelkedés indult meg. Több fontos területen a szakmailag indokolt növényegészségügyi-védekezés elégtelennek bizonyult.

Hazánkban az értékesített növényvédő szerek mennyisége 2008-ig szinte folyamatosan növekedett, azonban ezt a trendet a válság megtörte (7. sz. ábra). A 2008-as csúcsot követően a növényvédőszer-értékesítés 2008-2010 között 15%-kal csökkent, majd az azt követő két évben ismét nőtt: 2011-ben újra nőtt, 2012-ben az előző évi szinten maradt a gazdálkodók által vásárolt mennyiség, ami 16%-kal haladja meg a 2004-es szintet. 2012-ben az értékesített növényvédőszer mennyisége 23 ezer tonna volt, melynek 42%-át (a gombaölő, rovarirtó, gyomirtó és egyéb szerek között) a gyomirtó szerek tették ki. (KSH, 2013c) Az árak átlagos emelkedése kiegyenlített volt, évről évre elmaradt az infláció átlagos mértékétől. A növényvédőszer ár 2012-ben 8 százalékkal emelkedett az előző évhez képest. (KSH, 2013d; KSH, 2013b)

7. sz. ábra: Növényvédőszer értékesítés alakulása Magyarországon 2000-2012. években



Forrás: KSH, 2013c

Ma Magyarországon a növényvédőszer gyártása minimális, az igényünk importból kerül biztosításra. A gyártók/szállítók között fokozódik a verseny, ami a vásárlók előnyét szolgálja. Az előállítási költségük alacsony az értékesítési árhoz képest, amiben a fejlesztés, valamint a marketing költség jelentős részt képvisel. Hazánk fontos piac az EU-nak. Kínálati piac jellemző, óriási a konkurencia harc, nagyfokú a koncentrálttság. A legnagyobb 6 vállalat a hazai forgalom 80%-át lefedi. Az ár erősen alkufüggő, akár 20%-os árkülönbségek is adódhatnak.

c.) Mezőgazdasági gép és alkatrészgyártás

A magyar mezőgazdaság műszaki színvonala még elmarad a fejlett ipari országokétól, de már jóval kisebb a lemaradás, mivel az elmúlt években jelentős fejlődés volt ezen a területen. Az elmúlt 15 évben jelentős korszerűsítés zajlott, de a hazai géppark, annak átlagkora, korszerűsége még mindig elmarad a nyugat-európai országokétól. A mezőgazdasági gépek számára Európa jelenti a legnagyobb piacot, az összeforgalomból 40%-os a részesedése. 2009-ben a forgalmazók száma meghaladta az 1000-et, de csak egytizedük a meghatározó. A három legnagyobb agrárgép-kereskedő (Axiál, KITE, IKR) az összes hazai eladás kétharmadát bonyolítja le. Ők más-más márkára szakosodtak, bizonyos márkákban kizárólagos jogosultságuk van. A hazai gyártású mezőgépek kínálatára csökkenő tendencia jellemző, csak bizonyos területekre specializálódnak (pl. talajművelő gépek).

A gépberuházást nagymértékben befolyásolja a rendelkezésre álló pénzügyi forrás nagysága, a támogatások mértéke, valamint az árbevételek és jövedelmek alakulása. A 2007-2013-as volt az utolsó olyan ciklus, amikor lehetőség nyílt a mezőgazdasági fejlesztési típusú támogatások lehívására az EU közösségi forrásaiból, 2014-től egy új típusú KAP finanszírozási periódus kerül bevezetésre. Az országok közötti nagy árkülönbségek szűkülnek.

A továbbiakban áttekintem a hazai géppiac alakulását, jellemzőit az utóbbi néhány évben.

A magyar mezőgazdaság műszaki beruházásainak volumene **2010-ben** jelentősen visszaesett. A mezőgazdasági gépek egyes termékcsoportjaiban az előző évi 15 százalékát sem érte el az eladott gépek száma. A következő évben jelentős elmozdulás történt, amely 2012-ben is tovább folytatódott.

Jó évnek számított a magyar növénytermesztésben a 2011. év, a gazdák átlagosnál jobb termést takarítottak be, és az árak jelentős eredményt biztosító szinten maradtak egész évben, amely kedvező hatással volt a hazai géppiac alakulására is. 2010-hez képest mind a gép, mind az alkatrész értékesítés jelentősen növekedett. Az új mezőgazdasági gépek vásárlására fordított összeg **2011-ben** 83%-kal nőtt az előző évhez képest, igaz ezzel meg mindig nem érte el a 2009 előtti szintet. A mezőgazdasági gépberuházások értéke 2011-ben meghaladta a 78 milliárd forintot, amely a 2009. évi gépvásárlásokra fordított összeg 57%-a.

Az alkatrész értékesítése az új gépekkel ellentétben nagyfokú stabilitást mutatott. Az élenkülő mezőgazdasági gépforgalom mellett az alkatrészforgalom is folyamatosan növekedett, 2011-ben az elmúlt évek legnagyobb alkatrészforgalmat bonyolították a kereskedők. Az alkatrész értékesítés 2011-ben 34,8 milliárd forint volt, amely 19%-os forgalomnövekedést jelent a 2010. évi értékhez képest.

A magyarországi géppiac koncentrációja 2011-ben tovább erősödött, a közvetlen mezőgazdasági végfelhasználóknak történő értékesítés 80%-át 15 cég adta, a három legnagyobb agrárgép kereskedő az összes magyarországi gépértékesítés több mint felét bonyolította.

Az elmúlt évben jelentősen nőtt az erőgépek iránti kereslet, 2011-ben a gabonakombájnokból 176 darabot értékesítettek, két és félszer annyit, mint egy évvel korábban, de ez még így is csak 58%-a a 2008. évi kombájn forgalomnak. Ugyanezen időszakban a traktorok értékesítése 94%-kal nőtt az előző évhez képest. 2011-ben 1917 darab traktor került a gazdálkodókhoz, azonban az eladások alatta maradtak a 2009. évi és különösen a 2008. évi darabszámnak, amikor 3261 darab traktort értékesítettek. (AKI, 2012)

A mezőgazdasági termelőeszközök kereskedelme **2012-ben** - folyó áron - 15 százalékkal nőtt az egy évvel korábbi értékhez képest. Az új gépek vásárlására fordított összeg 20 százalékkal nőtt, az alkatrészek értékesítése pedig 8 százalékkal emelkedett. A magyarországi mezőgazdasági gépberuházások összértéke 94 milliárd forintot tett ki 2012-ben, alkatrészekre 37,5 milliárd forintot fordítottak a gazdálkodók. A 2012. évi mezőgazdasági gépvásárlás értékének 50 százalékát az erőgépek, 36 százalékát a munkagépek adták. Az erőgép-beruházások 62 százalékát értékben a traktorok, 28 százalékát a kombájnok jelentették. A munkagépek forgalmán belül értékben 36 százalékos részarányt képviselnek a talajművelőgépek. (KSH, 2013b)

d.) Vetőmag-előállítás

A búzafajták 70%-a hazai (martonvásári és szegedi), 30%-a külföldi. A kukorica vetőmagpiacot döntően multinacionális cégek uralják (PIONEER, Syngenta, KWS), a magyar cégek csupán kiegészítő szerepet játszanak (Martonvásár, Szeged, Kiskun).

A gabonavetőmag piac fő problémái a magas és ingadozó visszavetési arány, az üzemi fajtakísérletek problémái, illetve az évente erősen ingadozó kereslet.

Az értékesítési csatornák fő problémái a termelők pénzügyi és fizetési gondjai. Viszonylag nagy a piaci szereplők száma, piaci felkészültségük differenciált.

Ahogy korábban említésre került, a főbb inputanyagok, a vetőmag, műtrágya, növényvédőszer árak 2007-ig együtt mozogtak. A műtrágya árak 2008-ban éves szinten 61 százalékkal, a vetőmag ára 12 százalékkal, a növényvédő szerek ára pedig – az inflációt alig meghaladó mértékben – 5%-kal volt magasabb, mint 2007-ben. A vetőmagoknál 2012-ben 6 százalékos áremelkedés volt megfigyelhető, amelyre főként az őszi kalászos vetőmagkár emelkedése volt hatással, míg a tavaszi vetésűeknél inkább stagnálás volt jellemző. (KSH, 2013d)

e.) Kapcsolódó szolgáltatások

A gabonaszektor által igénybe vett szolgáltatások igen sokrétűek, a legfontosabbak a gépek és berendezések javítása és karbantartása, a technológiai fejlesztéssel, adaptációval kapcsolatos szolgáltatások (oktatás, kutatás, szaktanácsadás) és piaci szolgáltatások (piaci információellátás, marketingszolgáltatások).

A gépek és berendezések javítása és karbantartása döntően a mezőgazdasági vállalkozáson belül, kisebb részben integrációs tevékenység keretében történik. A széles választék, a készletezés magas költsége, a javítási ismeretek hiánya jelentős többletköltséget eredményez.

A technológiai elemek összhangjának hiánya legnagyobb akadálya a versenyképesség további növelésének. Az alkalmazott kutatásoknak és technológiai adaptációk szerepének jelentősen fel kell értékelődnie.

Az oktatási szolgáltatásoknak is jelentős változásokon kell keresztül mennie, fejlett technológia alkalmazására képes szakemberekre van szükség. Folyamatos továbbképzésekre és generációváltásra van szükség.

A termelési döntések fontos összetevője az információellátottság javítása, amely a piaci információkra is kiterjed. Az információk termelőkhoz való eljuttatása nélkül hatékony termelői döntések nem várhatók.

Összefoglalóan elmondhatjuk, hogy Magyarországon a mezőgazdasági termeléshez szükséges inputok piacain *nagyszámú forgalmazó* tevékenykedik, köztük erős verseny zajlik. A piacon tevékenykedő meghatározó cégek általában műtrágyát, növényvédő szert és gépeket is forgalmaznak. A magyar piac nyitott, általában a kínálat jellemzi. Magyarországon, a nyugat-európai gazdálkodókhöz képest kedvező a termelők számára, hogy az *input árak általában nyomottabbak*, mint az elsődleges célpiacon szereplő árak, ahol a gyártó működik, mivel az

elsődleges célpiacon megmaradó, számukra már szükségtelen input termékeket kedvezőbb áron kínálják számunkra.

Tapasztalataim szerint a vevők jelentős hányada a termeléshez szükséges különböző input anyagokat egy helyen szerzi be, mely újabb árelőnyt jelenthet.

Összességében a fenti kutatási eredmények alapján is megállapítható, hogy az inputanyagok beszerzése során *nem szenvedünk el versenyhátrányt* a fejlettebb nyugat-európai országok gazdálkodóival szemben.

2.1.4.2. Alapanyag termelés jellemzői

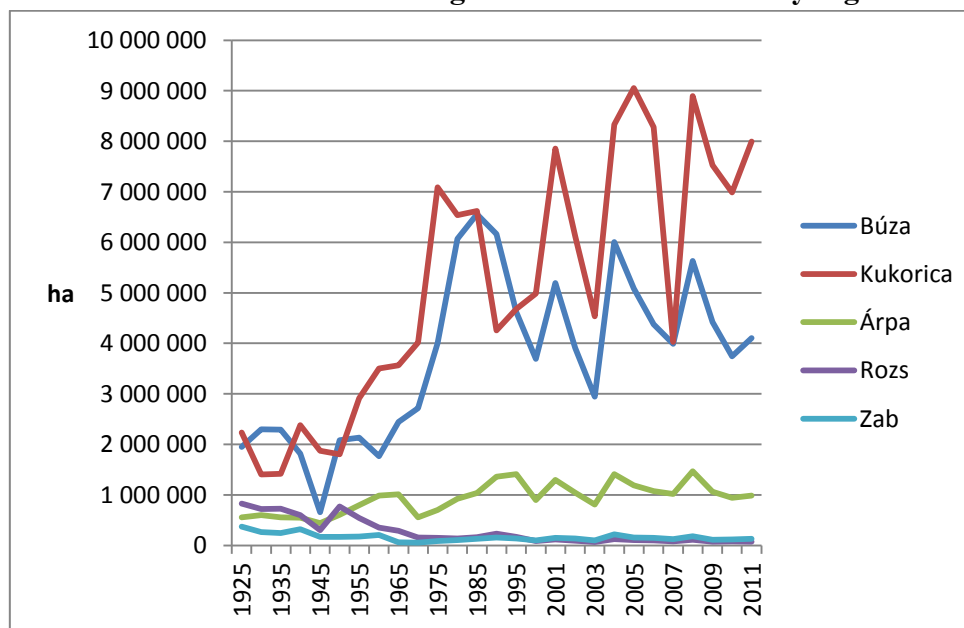
A magyar mezőgazdaság, feldolgozás, fogyasztás legfontosabb gabonaféléi a kukorica, búza, árpa, triticale, rozs, zab, rizs, köles és cirok. Nagy termékkoncentráció jellemző, 3 termék adja a termelési érték 95%-át. A gabonatermelés bruttó termelési értéke a növénytermesztésből 40%, a mezőgazdaság összes bruttó termeléséből 20% körüli.

A hazai szántóföldi növénytermelés vetésszerkezete viszonylag egységes képet mutat az elmúlt években. A KSH adatai szerint a vetésterület több mint kétharmadát a gabonafélék foglalják el. Arányuk 2004-ben elérte a 70 százalékot, de a 2011-es évben is megközelítette a 67 százalékot. Szerkezetében a két meghatározó növény a búza és a kukorica, melyek átlagosan a vetésterület 56 százalékát teszik ki. A legmarkánsabb eltérés a 2011-es esztendő jellemzte, ekkor a búza 25, míg a kukorica 31 százalékát foglalta el a szántóterületnek. Az évek közötti, minimálisnak nevezhető arányingadozások alapvetően az időjárás miatti termésváltozásokból adódnak, de szerepet játszanak ebben az időnként jelentősnek mondható ármozgások is. (Béládi- Kertész, 2012)

A gabonafélék felhasználása három területen jelenik meg: humán célú felhasználás (elsődleges és másodlagos feldolgozáson keresztül), takarmány célú felhasználás (a mezőgazdaságon belül, illetve keveréktakarmány-gyártás), illetve egyéb ipari célú felhasználás (izo-cukor gyártás, alkohol-, keményítő gyártás).

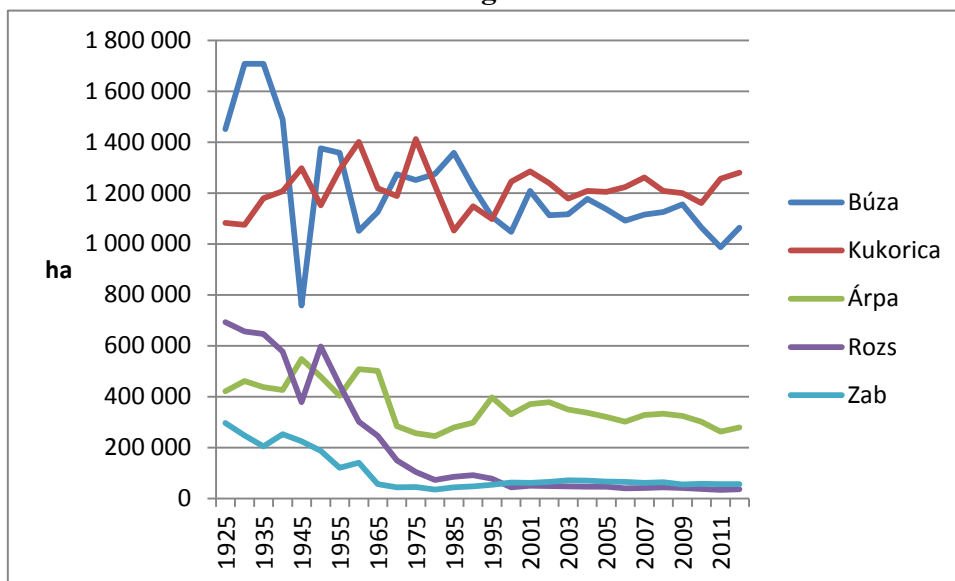
A kalászos gabonák vetésterülete, termésmennyisége és termésátlaga 1925-től napjainkig az alábbiak szerint alakult (lásd 8. – 10. sz. ábrák, valamint az M4.-6. sz. táblázatokat).

8. sz. ábra: A fontosabb gabonafélék termésmennyisége



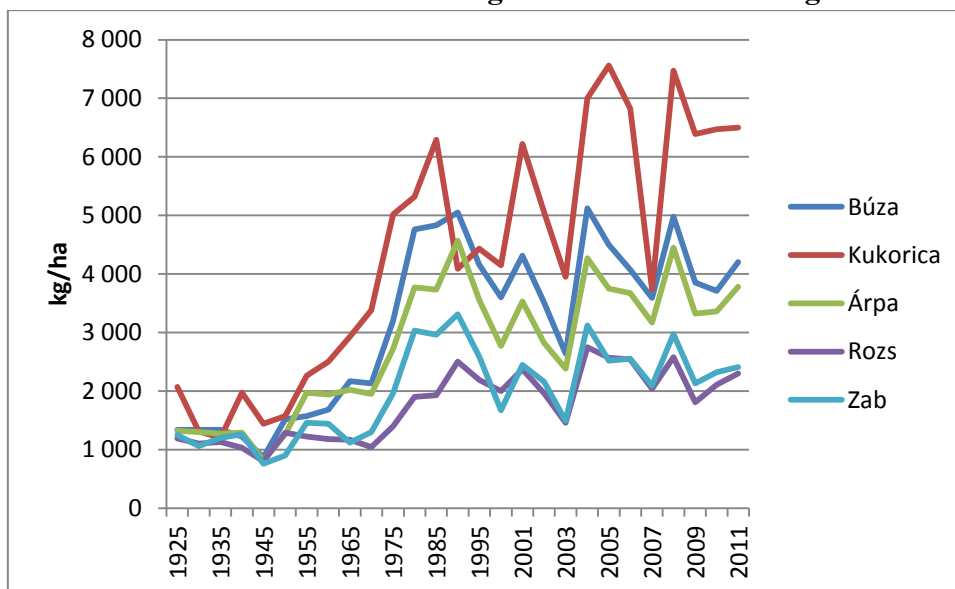
Forrás: KSH, Tájékoztató adatbázis

9. sz. ábra: A fontosabb gabonafélék vetésterülete



Forrás: KSH, Tájékoztatói adatbázis

10. sz. ábra: A fontosabb gabonafélék termésátlaga



Forrás: KSH, Tájékoztatói adatbázis

A 2000-es évtől tekintve a változásokat az alábbi megállapítások tehetők.

2001-ben kalászos gabonát több mint 1,8 millió hektárról takarítottak be: 268 ezer hektárral, közel 18 százalékkal nagyobb területről, mint 2000-ben. Összesen több mint 7,1 millió tonna kalászos gabona termett, ami 42 százalékkal, 2,1 millió tonnával haladta meg az előző évi mennyiséget. A kalászosok területének 67 százalékát a búza adta. Az 1,2 millió hektárt meghaladó területről 5,2 millió tonna búzát takarítottak be, az előző évinél 40 százalékkal többet. A hektáronként 4310 kilogrammos termésátlag 19 százalékkal volt magasabb a 2000. évinél.

Kalászos gabonát **2002-ben** 1 millió 728 ezer hektárról takarítottak be, mintegy 4%-kal kisebb területről, mint 2001-ben. A gabonatermés mennyisége, a csaknem az egész ország területét sújtó aszályos időjárás következtében összesen 5,5 millió tonna, ami 23%-kal kevesebb, mint az előző évben. A kalászos gabonák betakarított területének 64%-át, a termés mennyiség 70%-át a búza adja. Az aszály következtében a tavalyinál 8%-kal kisebb betakarított területről 25%-kal kevesebb termést, 3,9 millió tonnát takarítottak be. A búza hektáronkénti 3510 kg-os termésátlaga 19%-kal alacsonyabb a 2001. évinél.

Kalászos gabonát **2003-ban** 1 millió 708 ezer hektárról takarítottak be, egy százalékkal kisebb területről, mint 2002-ben. A betakarított termésmennyiség 4 millió 181 ezer tonna, ami az előző évinél 24,7%-kal kevesebb. A 2002-esnél is súlyosabb aszály miatt az egyes gabonafélék terméseredményei elmaradtak az előző évitől is. A kalászos gabonák betakarított területének 65%-át, betakarított termésmennyiségének 70%-át a búza adja. A búza betakarított területe a 2002. évihez képest változatlan, mind a termésmennyiség, mind a termésátlag azonban negyedével elmarad attól.

2004-ben a tavalyinál közel 4 százalékkal nagyobb betakarított területen, (1,75 millió hektár) kétszer annyi (8,4 millió tonna) kalászos gabona termett. Az elmúlt tíz évben ennél nagyobb termés nem volt. A legfontosabb gabonafélék (búza, árpa) termésátlaga közel kétszerese a 2003. évinek. A búza betakarított területe 1 millió 176 ezer hektár volt, 5,3%-kal nagyobb az előző évinél. 2004-ben az 5120 kg/ha-os termésátlag mellett több mint 6 millió tonna búza termett.

2005-ben a 2004. évinél 4 százalékkal kisebb területen, 1,7 millió hektáron termeltünk gabonát. Az egyes gabonafélék termésátlagai az előző évhez képest mintegy 10 százalékkal voltak alacsonyabbak, így a 2005. évi kalászos gabonatermés 1,27 millió tonnával maradt el az előző évi rekordterméstől. Búzából 2005-ben az előző évinél 4 százalékkal kisebb betakarított területen (1136 ezer ha), 4500 kg/ha termésátlag mellett, közel 5,1 millió tonnát takarítottak be.

2006-ban a 2005. évinél 6%-kal kisebb területen, 1,6 millió hektáron termeltek gabonát. Az egyes gabonafélék termésátlagai — a zab kivételével — csökkentek, így a 2006. évi kalászos gabonatermés 13,4%-kal maradt el az előző évi terméstől. A búza termésmennyisége is csökkent 14%-kal, az előző évinél csaknem 5%-kal kisebb betakarított területen (1 091 ezer ha), 4070 kg/ha termésátlag mellett, közel 4,4 millió tonnát takarítottak be.

2007-ben a 2006. évinél 4%-kal nagyobb területen, 1,7 millió hektáron termeltek gabonát. Az egyes gabonafélék termésátlagai csökkentek, így a 2007. évi kalászos gabonatermés 9%-kal maradt el az előző évi terméstől, és 11%-kal a megelőző 5 év átlagától. A búza termésmennyisége is csökkent 9%-kal, az előző évinél 3%-kal nagyobb betakarított területen (1115 ezer ha), 3590 kg/ha termésátlag mellett, közel 4 millió tonnát takarítottak be.

2008-ban a 2007. évinél 2%-kal nagyobb területen, 1,7 millió hektáron termeltek gabonát. Az egyes gabonafélék termésátlagai növekedtek, így a 2008. évi kalászos gabonatermés 42% -kal múlta felül az előző évi termést, 26%-kal pedig a megelőző 5 év átlagát. A búza termésmennyisége ugyancsak 42%-kal növekedett, az előző évinél 1%-kal nagyobb területen (1 millió 125 ezer ha), 4980 kg/ha termésátlag mellett, közel 5,7 millió tonnát takarítottak be.

2009-ben a 2008. évvel lényegében azonos területen, 1,7 millió hektáron termeltek gabonát. Az egyes gabonafélék termésátlagai azonban a 2008-asnál alacsonyabbak voltak – a kalászosgabonatermés a 2008. évinél 24, a megelőző öt év átlagánál 15%-kal kevesebb. A búza termésmennyisége 22%-kal csökkent, az előző évvel lényegében azonos területen (1 millió 156 ezer hektáron), 3850 kg/ha termésátlag mellett, közel 4,4 millió tonnát takarítottak be.

2010-ben 1,5 millió hektáron, a 2009. évinél 11%-kal kisebb területen, 5,3 millió tonna kalászos gabona termett. A 2010. évi kalászos gabonatermés 2009-hez képest 12%-kal csökkent. A kalászos gabonák terméseredményeit 2010-ben az év közepi kedvezőtlen, csapadékos időjárás okozta. Búzából 2010-ben az egy évvel korábbinál 12%-kal kisebb területről (1 millió hektár) 15%-kal kevesebb, közel 3,8 millió tonna termést takarítottak be; a termésátlag 3710 kg/ha volt.

2011-ben 1,4 millió hektáron, a 2010. évinél 5%-kal kisebb területen 8%-kal több, közel 5,7 millió tonna kalászos gabona termett. A kalászos gabonák termésátlagai – a változékony időjárási viszonyok ellenére – meghaladták mind az előző öt év, mind 2010 hektáronkénti átlagos termésmennyiségét. Búzából 2011-ben az egy évvel korábbinál 3%-kal kisebb területről (980 ezer hektár) 10%-kal több (4,1 millió tonna) termést takarítottak be; a termésátlag 4210 kg/ha volt. (KSH, Gyorstájékoztató)

Gabonából **2012-ben** valamivel több, mint 2,7 millió hektárról összesen 10,3 millió tonnát takarítottak be. A betakarított terület 2%-kal nagyobb, mint 2011-ben, a megelőző öt év átlagától is alig marad el. A termésmennyiség a rendkívül száraz időjárás következtében 24%-kal esett vissza az előző évhez. Kalászos gabonából összesen 5,5 millió tonna termett, 2%-kal kevesebb, mint

2011-ben. A legnagyobb veszteség a kukoricában keletkezett, a 4,7 millió tonnás termés az előző évnek csupán 59%-a. A búza termésátlaga 11, a kukoricáé 39%-kal csökkent, az egyéb kalászosoké is elmaradt az előző évitől.

A legnagyobb súlyú kalászos gabonából, a búzából 2012-ben az előző évinél 8%-kal nagyobb területen (1,1 millió hektár) 4 millió tonnát, a 2011. évinél közel 3%-kal kevesebbet arattak. Rozsból 78 ezer, árpából 1 millió tonna került betakarításra. Előbbi termésmennyisége kismértékben emelkedett, utóbbié nem változott jelentősen. Zabból az előző évinél 19%-kal többet (140 ezer tonnát) takarítottak be, a triticales termésmennyisége (347 ezer tonna) az előző évi szinten maradt.

Összefoglalóan elmondható, hogy az utóbbi években az időjárási szélsőségek fokozódtak, emiatt korábban nem tapasztalt mértékű termésingadozások fordultak elő. Többségében az aszályos évek vetették vissza a hozamokat (leginkább 2007-ben és 2012-ben), 2010-ben a rendkívüli mennyiségű csapadék okozott problémát. A 2001-es, '04-es, '05-ös, és '08-as év kiemelkedő volt a termelés tekintetében. Az utóbbi években aránytölődés indult meg a kukorica javára, a kalászos gabonák részarányának csökkenése, a kukorica térnyerése jellemző. (KSH, 2013b)

A 3. sz. táblázat a búza, illetve gabonafélék összesen termelési és külkereskedelmi jellemzőit foglalja össze 2008-2010 között.

3. sz. táblázat: A fontosabb gabonafélék termesztése és felhasználása

MEGNEVEZÉS	GABONAFÉLÉK ÖSSZESEN			BÚZA		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Összevont mérleg, tonna						
Nvítő készlet	8 987 750	11 259 118	10 170 204	2 786 152	3 535 356	3 380 451
Betakarított összes termés	16 840 649	13 590 362	12 261 996	5 630 833	4 419 163	3 745 190
Behozatal	220 798	192 423	236 886	26 382	64 091	83 084
Forrás összesen	26 049 197	25 041 903	22 669 086	8 443 367	8 018 610	7 208 725
Ipari feldolgozás	2 586 745	2 540 228	2 534 604	1 347 780	1 232 294	1 230 044
Takarmány-felhasználás	5 150 525	5 080 449	4 960 027	995 616	1 163 869	1 173 628
Vetőmag-felhasználás	459 256	444 572	420 013	289 033	278 308	258 829
Kivitel	6 350 268	6 513 503	6 590 967	2 209 228	1 875 815	2 181 320
Záró készlet	11 259 118	10 170 204	7 875 334	3 535 356	3 380 451	2 292 032
Felhasználás összesen	26 049 197	25 041 904	22 669 086	8 443 367	8 018 610	7 208 725
Ebből:						
belföldi élelmezésre	1 931 951	1 859 956	1 903 939	1 247 780	1 212 294	1 230 044
Külkereskedelem						
Behozatal						
Tonna	221 617	194 484	237 711	26 382	64 091	83 084
millió Ft	29 586	22 298	22 784	1 478	2 106	4 074
Kivitel						
Tonna	6 365 228	6 531 019	6 619 677	2 209 228	1 875 815	2 181 320
millió Ft	322 110	265 235	301 831	117 198	71 062	94 355

Forrás: KSH

A termelésben csökkenő trend és jelentős évenkénti ingadozás jellemző, a betakarított terület kis mértékben folyamatosan csökkent a vizsgált időszakban, aminek is köszönhetően a betakarított összes termés mennyisége is kismértékű csökkenő tendenciát mutatott. A termőterület, termésátlag és termésmennyiség is ingadozó. A takarmány-felhasználás az állatállomány csökkenésének is köszönhetően kismértékben folyamatosan csökkent.

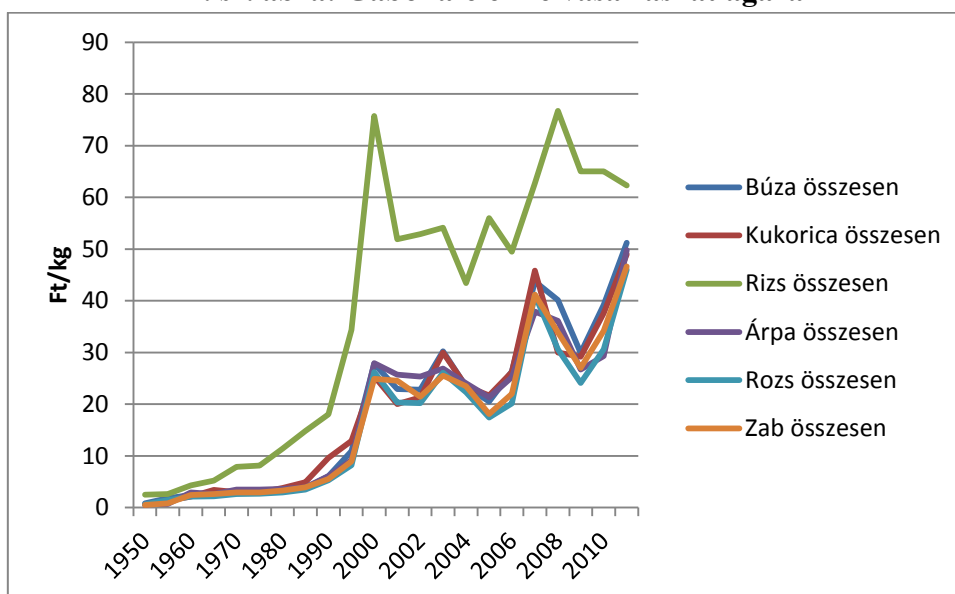
Az import értéke minimális, az összes élelmiszerimport megközelítőleg 7%-át adja.

Behozatalunk 2009-ről 2010-re értékben kisebb, mennyiségben nagyobb mértékben növekedett. A kivitelünk, az exportorientáció mennyiségben folyamatosan nőtt, a hazai felhasználás visszaeséséből felhalmozódó árualap exportra kerül. Az export ország szerkezete megosztott, atomisztikus, a célországok köre széles és gyakran változó.

Az alacsony differenciáltságú termékek versenyképességében kulcsfontosságú az ár, ez a piaci koordináció fő eszköze. A gabona alapanyag alacsony differenciáltságú termék, nehezen megkülönböztethető a versenytársakéhoz képest. Némi differenciálódás indult meg, az alapanyag-termelés szintjén is, technológia, felhasználási irányok és minőségi osztályok szerint. (Lehota, 2003a)

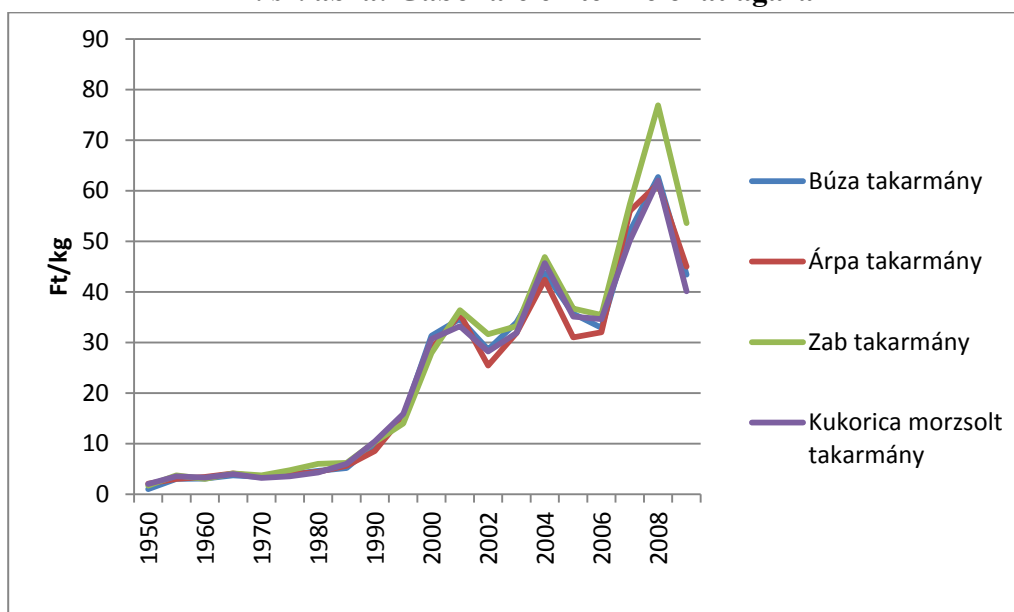
A 11. és 12. sz. ábrákon (valamint az M7.-8. sz. táblázatokban) a gabonafélék termelői és felvásárlási átlagárait tekinthetjük át az '50-es évektől.

11. sz. ábra: Gabonafélék felvásárlási átlagára



Forrás: KSH, Agrárcenzusok, hosszú idősorok

12. sz. ábra: Gabonafélék termelői átlagára



Forrás: KSH, Agrárcenzusok, hosszú idősorok

A termelői árak csökkenése miatt a termelési hatékonyság növelése és költségcsökkentés szükséges. A felvásárlási árak általában elmaradnak az input és fogyasztói árak emelkedésétől. Az inputárak és a kiskereskedelem erős árversenye kettős nyomást gyakorol.

Az AKI egyik a témával foglalkozó tanulmányában (Potori, 2004) vizsgálat alá vonta többek között a hazai búza-, kukorica-, és napraforgó termelés **versenyképességét**.

Legfontosabb megállapításuk, hogy az általános költségek nagy súlya azt sejteti, hogy a rendelkezésre álló *kapacitások kihasználatlansága* több ágazatban is probléma.

A hazai búza-, kukorica- és napraforgó-termelést *versenyképesnek* találták a vizsgált időszakban. A feldolgozók és felhasználók számára kedvező volt a viszonylag alacsony belpiaci felvásárlási ár. A búza és kukorica élet és versenyképességét elsősorban a termés hozam, az értékesítési átlagár, az energiaköltség nélkül számolt ráfordítások (műtrágya, növényvédőszer), másodsorban az értékcsökkenési leírás, valamint a közvetlen támogatás befolyásolja legerősebben. Így a búzatermelés életképességének feltétele az értékesítési átlagár, a műtrágya- és növényvédőszer-ráfordítások, a termés hozam növelése, fejlesztések, modernizáló beruházások végrehajtása. A kukoricatermelése a vetésterület, a termés hozam és az értékesítési átlagár növelése.

Az EU-hoz való csatlakozásunk jelentősen megváltoztatta a különböző típusú vállalkozások jövedelmezőségét. Jól nyomon követhetők az egységes piac nyertesei és vesztesei.

Az AKI munkatársai egyik kutatásukban (Pesti, 2010) arra keresték a választ, hogy melyek azok a tényezők, melyek a *jövedelmezőségre* a legnagyobb hatást gyakorolják.

Összefoglalva azt állapították meg, hogy a növénytermesztés jövedelmezőségének kulcsa az intenzívebb termelés, a technológiai fejlesztés és a megbízható munkaerő. Ezek közül az intenzív technológiának és a magasabb ráfordításoknak a rosszabb minőségű területeken gazdálkodó üzemeknél különösen nagy jelentősége van. Ennél az üzemtípusnál érvényesül legjobban a méretgazdaságosság, a 100ha feletti szántóterület már lehetővé teszi a tartósan jövedelmező gazdálkodást.

Az összes üzemtípus versenyhátrányában nagy szerepe van az alacsony termelési értéknek és az elégtelen beruházásoknak. Az alacsony termelési érték egyik oka az alacsonyabb ráfordítási szint, ami az alkalmazott technológiából következik, másik ok pedig az alacsony árak, melyek a vertikális integráció hiányával, illetve a magyar élelmiszeripar válságával vannak összefüggésben.

A sikertelen vagy átlagos üzemek csak akkor tudnak ezen változtatni, ha képesek finanszírozni a magasabb ráfordításokat és a beruházásaikat. Ez pedig a támogatások ellenére sem működhet külső források nélkül.

2.1.4.3. Elsődleges feldolgozás jellemzői

Ahogy a gabonaszektor szerkezeti rendszerét bemutató 2. sz. ábrán is látszik, az elsődleges feldolgozás iparágai a malomipar, keveréktakarmány-gyártás, izocukor-gyártás és keményítő-gyártás. Bővebben a malomipar helyzetével, jellemzőivel szeretnék foglalkozni.

Amint korábban is említettem az EU-hoz való csatlakozásunk sok változást hozott a gabonavertikum számára is. A taggá válás egyik legnegatívabb hatása a malomipar és sütőipar területén érzékelhető, míg a csatlakozás legnagyobb nyertesei a gabonatermelők. A kedvező árvonzata miatt a gabonatermelők számára az intervenció elsődleges piaccá lépett elő. Ennek következtében, azok a malmok, akik nem rendelkeztek egyszerre megfelelő tárolókapacitással és forgóeszközzel, igen nehezen tudták biztosítani az alapanyagot az őrléshez. Ez újabb lendületet adott a *malmok számának csökkenésében*.

2007-ben 74 malom volt a 2000-es 140, illetve 2005-ös 108 malomhoz képest, ami egyben a kihasználatlan kapacitások eltűnését is jelentette. A konszolidáció következtében csökkent a malmok száma és az összes kapacitás, de a leálló kis malmok helyett új nagyok is létesültek. A hatékonyság elengedhetetlen a lisztimport erősödése, így a szűkülő belföldi piac miatt. A lisztexport alacsony szintű, a nagy importőrök inkább búzát visznek be és otthon őrölnek. A malmok

legnagyobb vevői a pékek, akik a liszttermelés háromnegyedét használják. A malmok nem tudják költségnövekedéseiket továbbhárítani, így rákényszerülnek, hogy a hatékonyságot növeljék.

A többi feldolgozóipari ágazathoz képest a malomiparban lassan zajlott a konszolidációs folyamat, de 2007-re már csak 10 olyan malom maradt, amely egyenként napi 250-350 tonna búzát képes megőrölni. Ezek biztosítani tudják hazánk lisztszükségletének 90%-át. A nagyobb csoportok is bezárják kisebb malmaikat, hogy a valódi hatékonyságot felmutató nagyobb üzemük jobb kihasználtságát biztosítsák.

A malomipari termékek piacát *lassú emelkedés* jellemzi. A piac számottevő mennyiségi növekedése nem várható, de az értékben mért bővülés igen. A magasabb hozzáadott érték felé való kereslet-elmozdulás állandósuló tendencia.

A jelentős malomipari szereplők az elmúlt években hazánkban: ABO Csoport, Hajdúgabona, Pannonmill, Gyermely, Cerbona, Júlia Malom, Diamant, Első Pesti, Budai Hengermalom, Sikér, Szatmári Malom. (Agrár Európa, 2007)

A jelentős malomipari szereplők jelenleg:

Agromag Kft., Celldömölki Malom Kft., Egri Malom Zrt., Elvira Malom Kft., Felsőbácsi Múmalom Kft., Goodmills Magyarország Zrt., Hajdú Gabona Zrt., LAMEPÉ Kft., Nyír Gabona Kft., Nyírség-Hasso Kft., Ócsai Malom Kft., Sikér Zrt., Szatmári Malom Kft., Szécsény-Mill Kft., Váci Malom Kft., Zala-Cereália Kft.

Látható, hogy az elmúlt 5 év alatt is nagy átrendeződés történt, régi szereplők tűntek el, újak jelentek meg, csak néhány nagy malom játszik meghatározó szerepet már évek óta hazánk malomipari tevékenységében.

Az AKI egyik, a gabonapiaci kereslettel foglalkozó kérdőíves felmérése alapján az elsődleges feldolgozók (malmok és takarmánygyártók) képesek legkevesbé érdekeiket érvényre juttatni a piaci szereplők versenyében. Az egyik oldalról a termelők kínálata a domináns, a másik oldalon a kiskereskedelmi láncok üzletpolitikájának megfelelő alacsony fogyasztói árakra való törekvés jelenti az árnyomást. Az energiaárak és egyéb költségek, valamint a sütőipar, állattartótelepek és egyéb keresletek is befolyással lehetnek a feldolgozó értékesítési árak alakulására.

A hatékonyabb feldolgozók képesek a gabonaárat adottságnak venni, és így az üzletláncok által diktált fogyasztói árakat is elfogadni. A jobb jövedelmezőséget a speciális termékekkel, nagy üzemmérettel és a piacon való terjeszkedéssel tudnak elérni. (Horváth, 2007)

Az alábbi 4. sz. táblázatban követhetjük nyomon az össz. élelmiszeripar, valamint a malomipari termék és takarmánygyártás volumenindexeit 2001-től napjainkig.

4. sz. táblázat: Az ipari termelés volumenindexei szakágazatok szerint, 4 fő feletti ipari vállalkozásoknál (előző év azonos időszaka =100%)

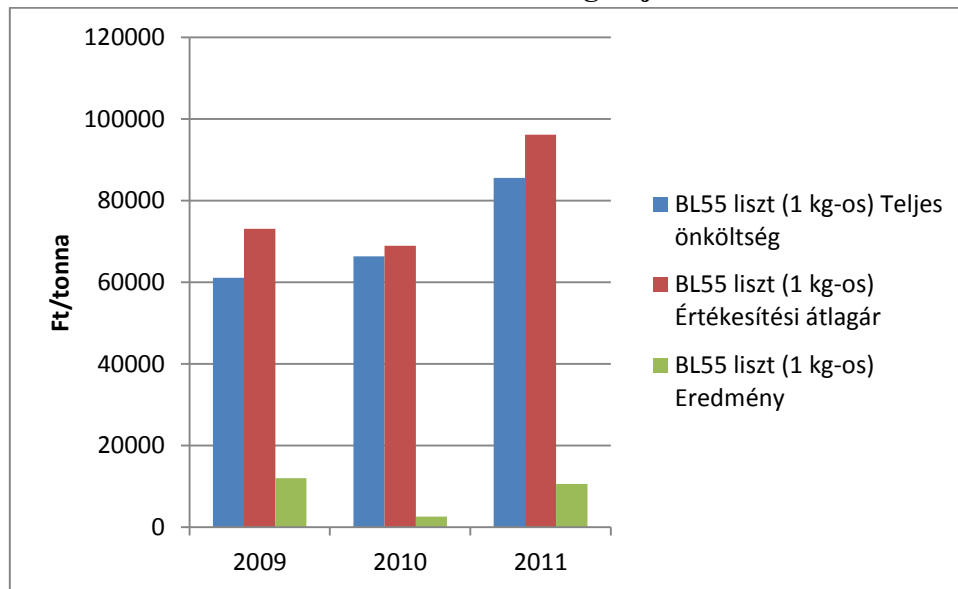
IPAR - SZAKÁGAZATOK (TEAOR'08)			
Időszak	Élelmiszer-gyártás össz. (%)	Malomipari termék, keményítő gyártása (%)	Takarmány gyártása (%)
2001	99,1	95,2	93,9
2002	102,6	91,2	101,6
2003	99,2	95,6	112,7
2004	99,4	90,2	90,9
2005	94,7	89,1	100,7
2006	100	87,5	91,8
2007	94,2	105,4	93
2008	94,7	108,4	92,4
2009	99,2	108,4	120,1
2010	99,6	106,2	105,3
2011	103,1	87,4	96,2
2012	105,2	108,7	107

Forrás: KSH, Tájékoztató adatbázis

Megfigyelhető, hogy a takarmánygyártás volumenében évről évre ingadozás jellemző, míg a malomipari termékek esetén 2001-2006-os években némi volumencsökkenés, majd 2007-től a 2011-es évet kivéve emelkedés figyelhető meg.

A 13. sz. ábrán látható, hogy a BL55-ös jelentős malomipari termék az elmúlt néhány évben igen változó eredménnyel zárt, miután a teljes önköltségre évről évre emelkedés volt jellemző, ugyanakkor az értékesítési átlagár ingadozott.

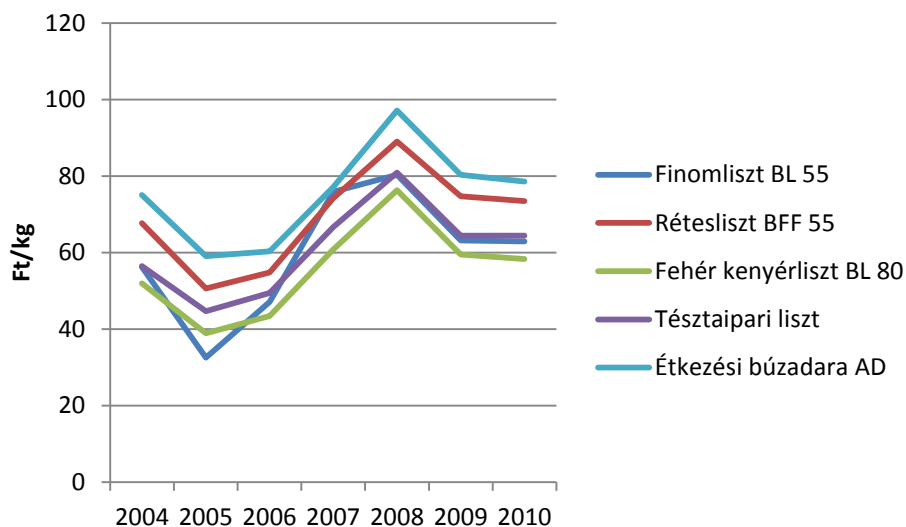
13. sz. ábra: A BL 55-ös liszt költség és jövedelem adatai



Forrás: AKI, PÁIR

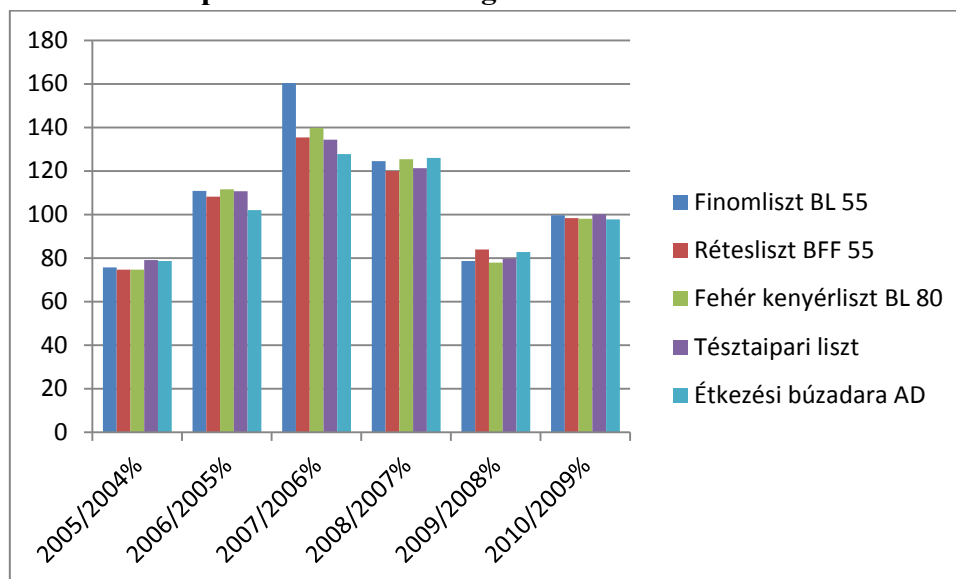
A legfontosabb malomipari termékek feldolgozói értékesítési árai nagy változáson mentek keresztül az utóbbi években (14. és 15. sz. ábra, M9. sz. táblázat). A 2005-ös mélypontot a 2008-as válságig folyamatos emelkedés jellemezte, 2006-ról 2007-re történt volumenében a legnagyobb emelkedés. 2008-as csúcspontot követően jelentős csökkenés, majd stagnálás következett be az értékesítési árakban.

14. sz. ábra: Malomipari termékek feldolgozói értékesítési árai



Forrás: AKI, PÁIR

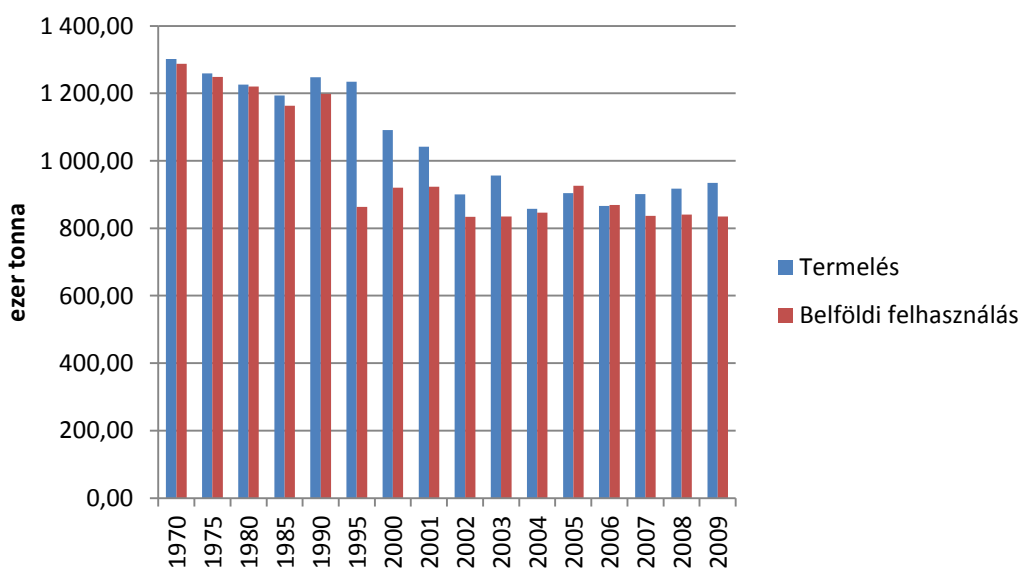
15. sz. ábra: Malomipari termékek feldolgoói értékesítési árainak volumenindexei²



Forrás: AKI, PÁIR

A liszt '70-es évektől történő termelésére kisebb emelkedésektől eltekintve csökkenő tendencia volt jellemző, ami az utóbbi években kis mértékben emelkedni látszik. (16. sz. ábra, M10. sz. táblázat)
A belföldi felhasználásunk tendenciájában hasonlóan alakul, a 2005-ös és 2006-os évektől eltekintve mindvégig a termelési mennyiség ki tudta elégíteni a belföldi felhasználás mértékét.

16. sz. ábra: Lisztmérleg: termelés és felhasználás



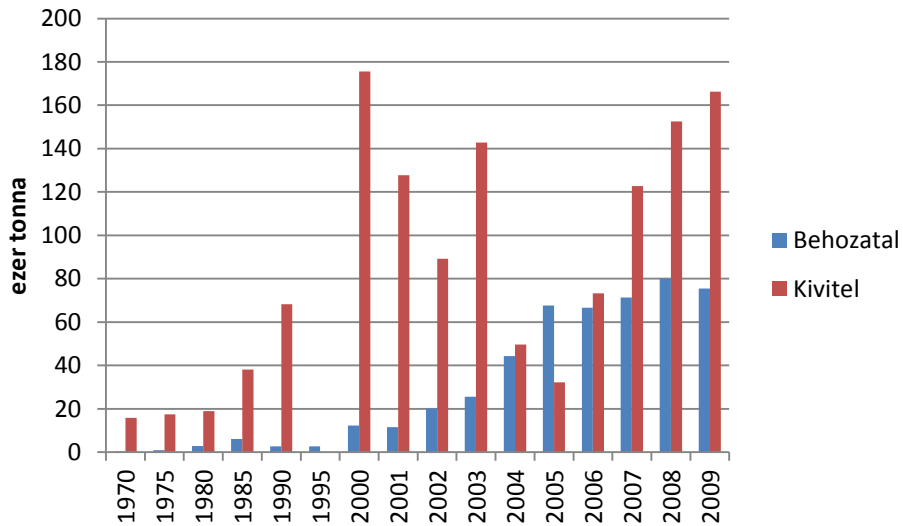
Forrás: KSH, STADAT³

² Volumenindex, előző év =100%

³ STADAT: kész táblákat tartalmazó KSH-s táblarendszer

Az 1980-as évektől, de főként a 2000-től megfigyelhető, hogy a termelésből belföldi fogyasztásra fel nem használt mennyiség zöme exportra kerül, míg emellett jelentősen növekedett a lisztimport is hazánkban (17. sz. ábra).

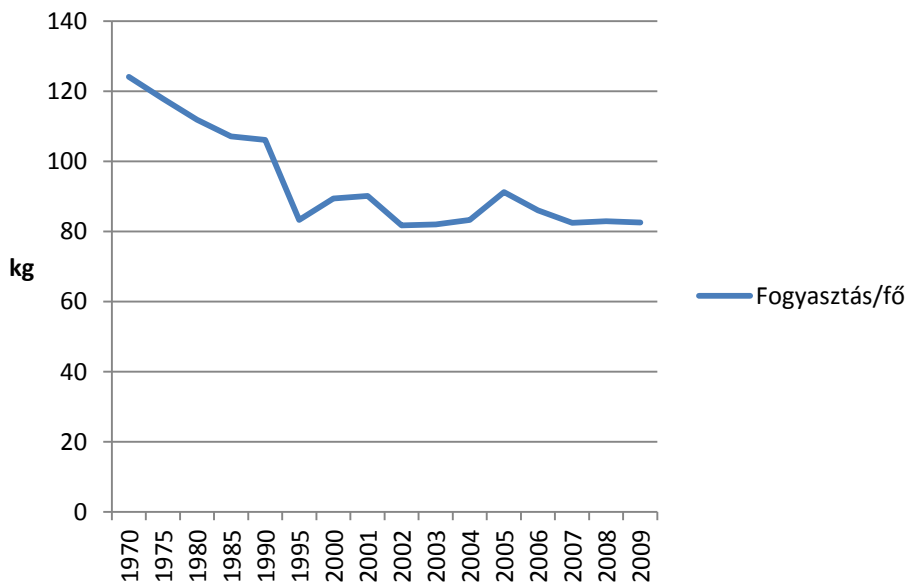
17. sz. ábra: Lisztmérleg: behozatal és kivitel



Forrás: KSH, STADAT

Az 1970-es évektől erősen jellemző a hazai lisztfogyasztásra a csökkenő tendencia (18. sz. ábra), mely az 1995-ös évek óta kisebb mértékű emelkedésektől eltekintve az éves 80 kg/fő körüli mennyiségnél stagnálni látszik.

18. sz. ábra: Hazai lisztfogyasztás egy főre



Forrás: KSH, STADAT

2.1.4.4. Másodlagos feldolgozás jellemzői

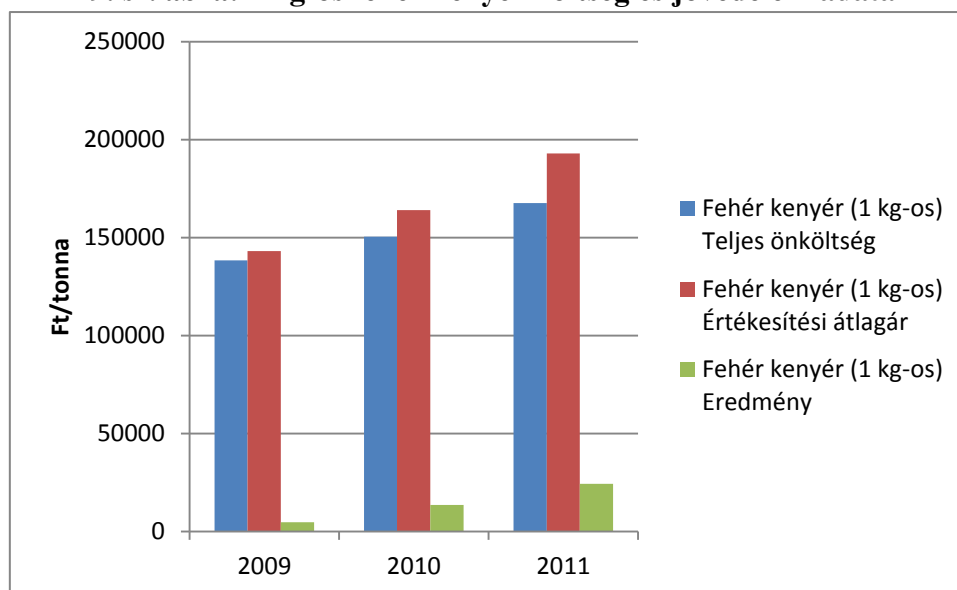
Az élelmiszeripar a mezőgazdasági termékek jelentős felvevő piaca. Az ágazat részesedése a nemzetgazdaság teljesítményéből az EU-belépést követő években a megváltozott versenykörnyezet miatt, majd a világgazdasági válság hatására csökkent. A feldolgozóipari termelés egy nyolcadát kitevő élelmiszer, ital és dohánytermékek gyártása összességében 10%-kal esett vissza a nyolc év alatt, főként a hazai értékesítés 24%-os gyengülése következtében, miközben az exporteladások 37%-kal emelkedtek. (KSH, 2013b)

Az élelmiszeripar a GDP előállításából 1,9%-kal részesedett 2011-ben, az ágazat bruttó hozzáadott értéke 2,3%-a volt a teljes nemzetgazdaságénak. A beruházások 2,5, a foglalkoztatottak 3,3%-a származott innen. A GDP-hez való hozzájárulás az EU-csatlakozás előtti 2,7%-ról 2008-ra 1,9%-ra csökkent, azóta lényegében stagnál. Ebben jelentős szerepet játszott a beáramló import megnövekedése. Az ágazat hozzájárulása az összes beruházásokhoz a világgazdasági válság kezdetekor érte el mélypontját, azóta valamelyest növekedett a súlya. A foglalkoztatottak aránya az elmúlt években stagnált, a létszám 2009 és 2011 között azonban 6%-kal visszaesett, ezt 2012-ben mérsékelt, mintegy 2%-os bővülés követte. (KSH, 2013b)

A magyar élelmiszergazdaságnak komoly kihívásokkal kellett és kell szembenéznie napjainkban is. Ezen belül az élelmiszer feldolgozás sajátos helyzetbe került. A kereskedelem gyakorlatilag valamennyi termékpályán jelentős nyomást gyakorol a beszállítóira az ár és más feltételek tekintetében, ugyanakkor időszakonként egyes termékpályáknál az alapanyag-termelők is nehéz helyzetbe hozzák a feldolgozókat (gabonaár robbanás, időszaki tejhiány stb.). E nehézségek ellenére kell a feldolgozóiparnak talpon maradnia és megfelelni a fogyasztói igényeknek. 2011-ben a malom- és sütőipar, valamint a tésztagyártás termékei esetén is megfigyelhető az alapanyagköltség, és többé-kevésbé a teljes költség növekedése az előző időszakhoz képest. A malomipar esetén a termékek mindegyikénél javult az eredmény, valamint a tésztagyártás 2011-ben ismét nyereséget tudott felmutatni. (Fekete és Kiss, 2012)

A 19. sz. ábrán követhetjük nyomon a másodlagos feldolgozáshoz tartozó sütőipar egy kiemelkedő jelentőséggel bíró termékének, az 1 kg-os fehér kenyérnek a költség és jövedelem adatait 2009 és 2011-között. Látható, hogy évről évre magasabb eredmény elérésére volt képes a vizsgált termék, mivel - habár a teljes önköltség növekedett a vizsgált években - az értékesítési átlagárak annál nagyobb ütemben növekedtek.

19. sz. ábra: 1 kg-os fehér kenyér költség és jövedelem adatai



Forrás: KSH alapján saját ábra

Az alábbi 5. sz. táblázatban követhető nyomon az ipari termelés, azon belül is a TEÁOR 08-szerinti a gabonaszektor másodlagos feldolgozásához tartozó élelmiszeripari szakágazatok (sütő-, tészta-, és édesipar) gyártásának alakulása (volumenindexe az árváltozás hatásának kiszűrése után) 2001-től napjainkig. A tartósított lisztes áruk és a tésztafélék esetében szinte minden évben növekedés figyelhető meg az előző évhez képest.

5. sz. táblázat: Az ipar termelési és értékesítési adatai szakágazatok szerint 2, 4 fő feletti ipari vállalkozások

IPAR - SZAKÁGAZATOK (TEAOR'08)					
Időszak	Élelmiszer-gyártás össz.	Kenyér; friss pékáru gyártása	Tartósított lisztes áru gyártása	Tésztafélék gyártása	Édesség gyártása
2001	99,1	80,5	102,5	100	132,8
2002	102,6	104,8	116,9	123,5	106,2
2003	99,2	94	97,3	105,1	110,9
2004	99,4	103	107,8	107,6	98,1
2005	94,7	104,7	107,7	101,7	101,4
2006	100	99,9	104,8	107,8	104
2007	94,2	86,5	100,7	119,4	36,6
2008	94,7	98,5	94,1	93,7	99,8
2009	99,2	101,2	92	106,6	99,9
2010	99,6	103,1	96,7	100,4	101,3
2011	103,1	91,1	109,7	102,9	109
2012	105,2	105,1	107,8	118,9	88,2
Ipari termelés volumenindexe, előző év azonos időszaka = 100,0 (százalék)					

Forrás: KSH, Tájékoztatósi adatbázis

A tésztaipar koncentrált és oligopolisztikus, valamint atomisztikus, 3 cég adja az ipar 65%-át. Hazai tulajdon jellemző. (Gyermely, Mery-Ker)

A sütőipar alacsony koncentráció jellemzi, sok vállalat van a piacon, magyar tőke 65-70% körüli. (Hajdúsági Sütőde, Pécsi Sütőde, Fornetti, Szegedi Sütőde)

Az édesipart külföldi tőke jellemzi 95%-ban. (Győri Keksz, Detki Keksz)

Az állateledel-gyártás is külföldi tulajdonban van. (Master Foods, Nestle, Bábolna). (Lehota, 2003a)

2.1.4.5. Élelmiszer kereskedelem és vendéglátás jellemzői

A kiskereskedelmet egyre fokozódó koncentráció, beszerzési centralizáció és internacizálódás jellemzi. Egy vállalati szervezetbe kerül a kiskereskedelem, nagykereskedelem és külkereskedelem, a kereskedelmi funkciók integrálódnak. Ahogyan azt az alábbi 20.- 23. sz. ábrák is mutatják, a centralizáció során a boltméretek növekednek, a koncentráció következtében a kiskereskedelmi üzletek száma csökken, a hipermarketek és üzleteik száma nagymértékben emelkedik. A beszerzési szintek emelkednek, beszerzési társulások játszanak szerepet. A beszállítókkal szembeni követelmények, mint a minőség, élelmiszerbiztonság, nyomon-követhetőség igénye fokozódik. A beszállítói kör leszűkül. A kiskereskedelem irányító szerepe nagy, a verseny fokozódik, saját márkás termékek erősödése jellemző.

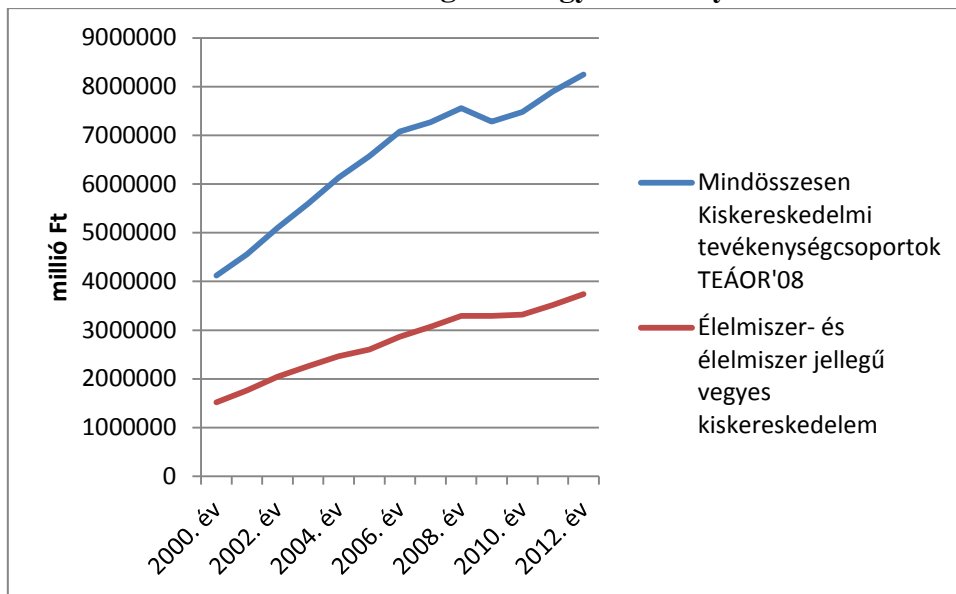
A 20. és 21. sz. ábrákat (valamint az M14.-15. sz. táblázatokat) is elemezve az alábbi megállapítások tehetők. A folyamatos kiskereskedelmi forgalom növekedésében a válság hatására törés mutatkozott. Csökkenő mennyiségi forgalom volt jellemző 2009-ben, Magyarországon az előző

évhez képest 3 százalékkal kevesebb élelmiszert, háztartási vegyi árut és kozmetikumot adtak el a kiskereskedelemben. Csökkent a bolti forgalom is, értéket tekintve Magyarországon 3 százalékkal kisebb bevételt ért el az élelmiszer-üzletek. (Trendmagazin, 2009)

2011-től a kiskereskedelmi forgalom volumenének négy éves csökkenése után stagnálás mutatkozik.

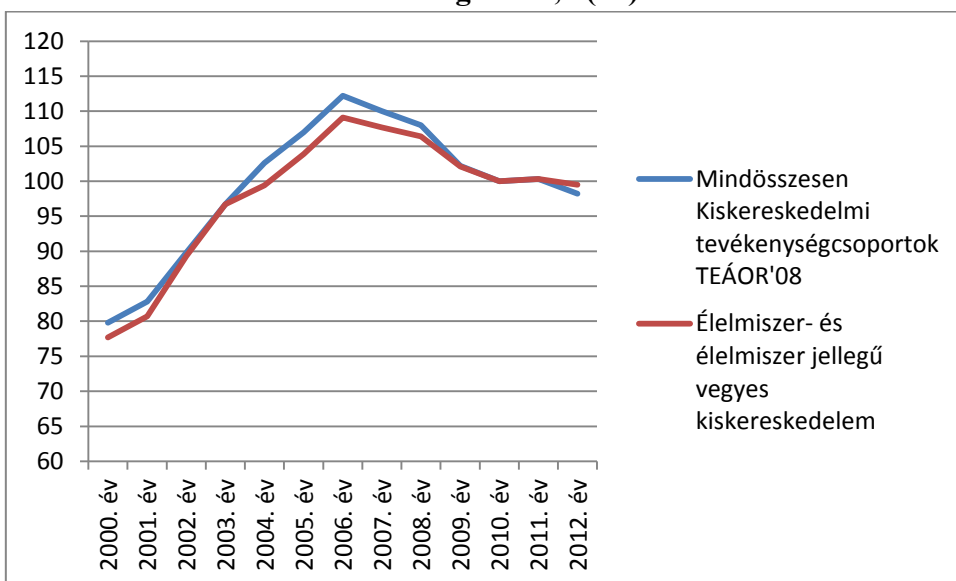
A kiskereskedelmi eladások 44,5 százaléka 2011-ben élelmiszer és élelmiszer jellegű kiskereskedelmi üzletekben realizálódott. 2011. decemberében, mely a kiskereskedelemben hagyományosan az év legerősebb forgalmú hónapjának számít, az éves forgalom 10,4%-a, 823 milliárd forint realizálódott. A decemberi értékesítés volumene 1,5%-kal haladta meg az előző év azonos időszakát. Az Eurostat adatai szerint a kiskereskedelmi eladások az Európai Unió tagállamaiban 2011. év decemberében és az év egészében is stagnáltak, az euro zóna országaiban decemberben 1,6%-kal, az év egészében 0,6%-kal csökkentek az egy évvel korábbihoz viszonyítva. (AKI, 2012)

20. sz. ábra: Kiskereskedelmi forgalom fogyasztói folyó áron - bázis 2010



Forrás: KSH, STADAT

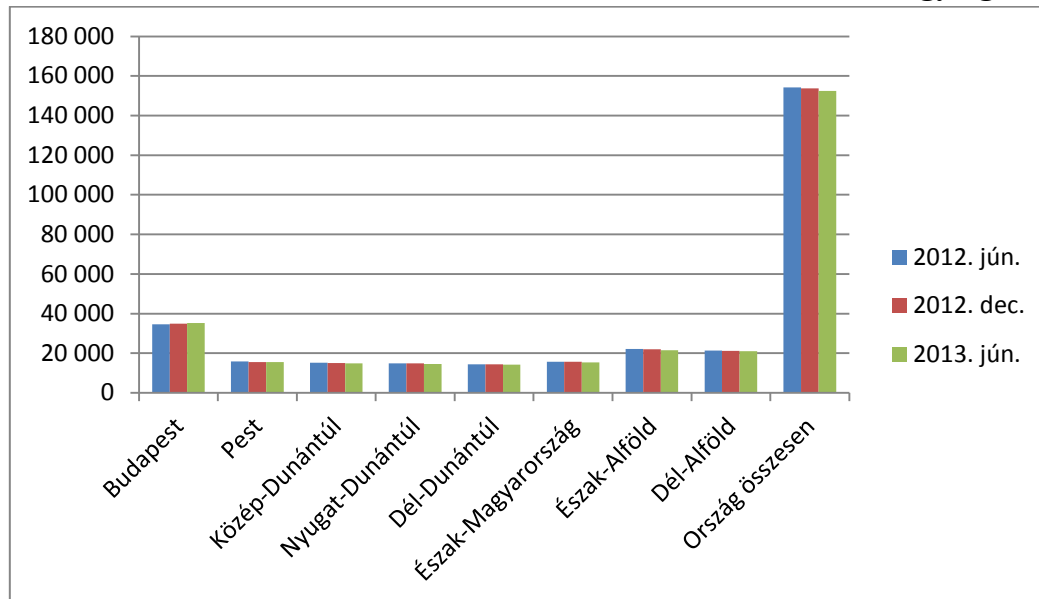
21. sz. ábra: Kiskereskedelmi forgalom naptárhatással kiigazított volumenindexei 2010. év havi átlaga=100,0 (%)



Forrás: KSH, STADAT

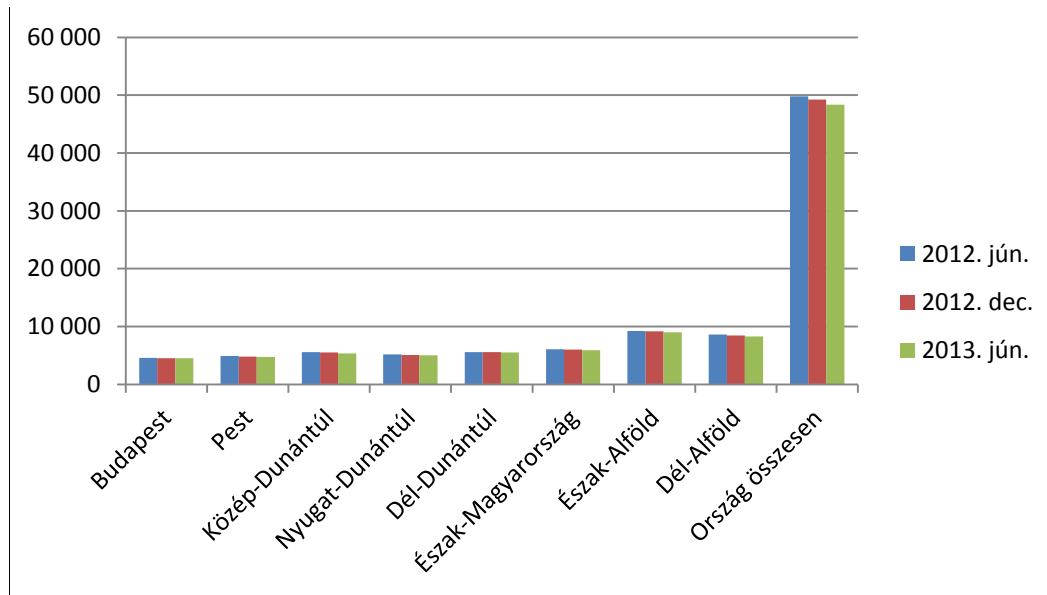
Az elmúlt néhány évben a kiskereskedelmi üzletek számában (területi egységekként is az országos összesen adatokkal megegyezően) stagnálás, illetve kismértékű csökkenés volt tapasztalható. A fentieknek mintegy harmada egyéni vállalkozók által működtetett kiskereskedelmi üzletek, számuk tendenciájában hasonlóan változott. (22.- 24. sz. ábra, M11. sz. táblázat)

22. sz. ábra: A kiskereskedelmi üzletek számának alakulása területi egységekként



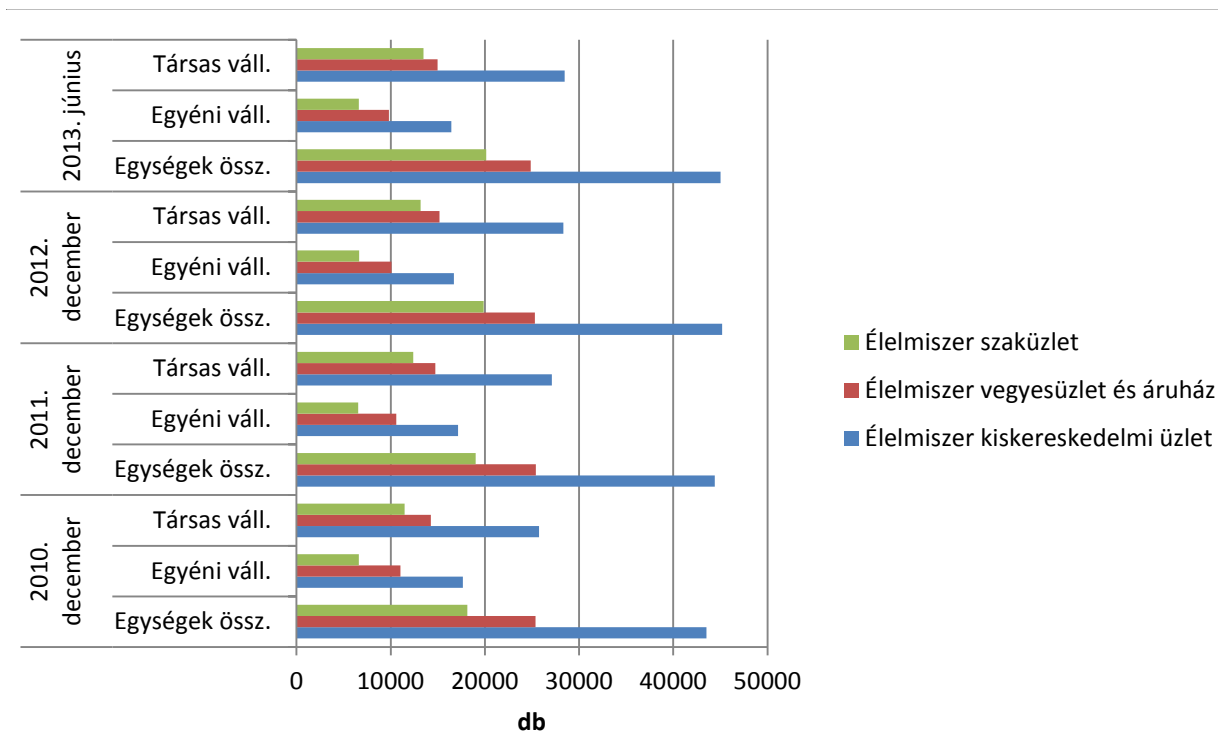
Forrás: KSH, STADAT

23. sz. ábra: Az egyéni vállalkozók által működtetett kiskereskedelmi üzletek számának alakulása



Forrás: KSH, STADAT

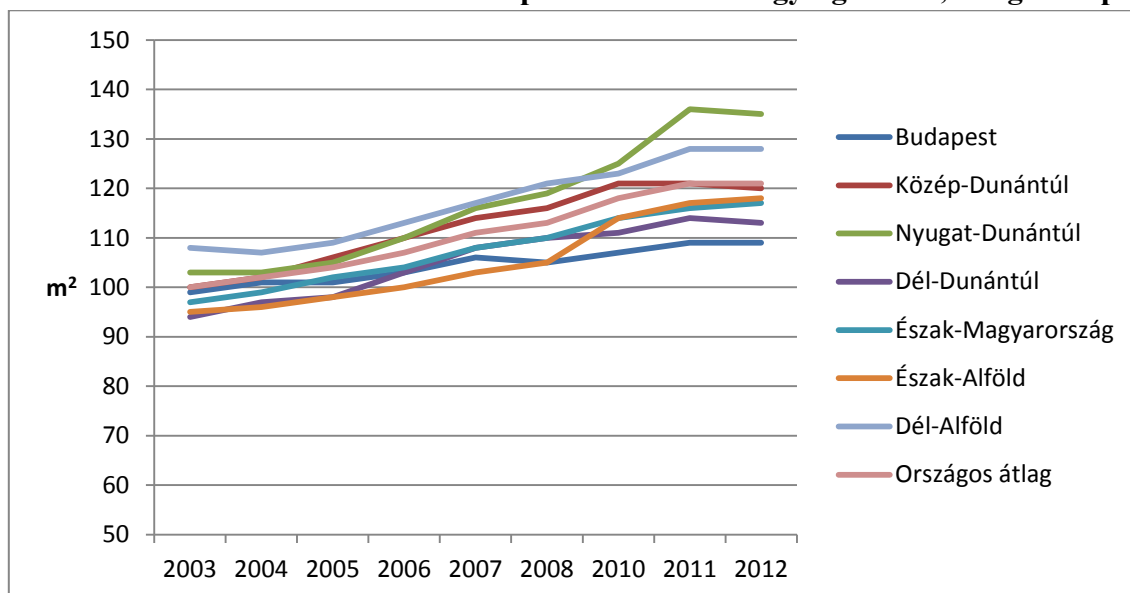
24. sz. ábra: Élelmiszer kereskedelmi üzletek száma



Forrás: KSH, Tájékoztatási adatbázis

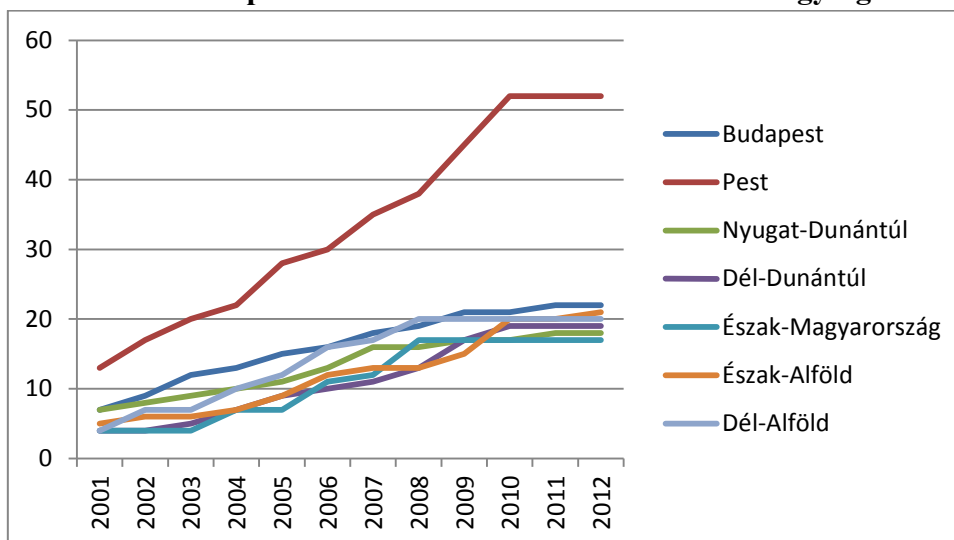
A kiskereskedelmi üzletek átlagos alapterületének 2003-tól napjainkig terjedő időszakát vizsgálva (25. sz. ábra, M12. sz. táblázat) folyamatos, átlagosan mintegy egyharmadával történő emelkedés figyelhető meg minden területi egységben.

25. sz. ábra: A kiskereskedelmi üzletek alapterülete területi egységekként, átlagos alapterület



Forrás: KSH, Tájékoztatási adatbázis

A hipermarketek és üzleteik számának változásában (26. sz. ábra, M13. sz. táblázat) minden területi egységben óriási emelkedés tapasztalható napjainkra. Mindenhol legalább megduplázódott, de a pesti régióban csaknem ötszörösére növekedett a hipermarketek és üzleteik száma a vizsgált időszakban.

26. sz. ábra: A hipermarketek és üzleteik száma területi egységekként

Forrás: KSH, Tájékoztatási adatbázis

A magyar élelmiszer-kereskedelem trendjeit tekintve összefoglalóan az alábbi megállapítások tehetők a fenti vizsgálatok alapján:

Drasztikus átalakulás volt megfigyelhető az élelmiszer-kereskedelemben az elmúlt évtizedben: nemzetközi és hazai üzletláncok térnyerése, koncentráció jellemző. A magyar kereskedelmi vállalkozások többsége kis tőkeszegény vállalkozás. A rendszerváltás után először az élelmiszerüzletek számának növekedése volt jellemző, 1995-től jelentkeztek a koncentráció jegyei. Ma az élelmiszerforgalom egyre nagyobb hányada koncentrálódik a nagy üzletláncoknál, hipermarketeknél és bevásárlóközpontoknál. Egyre több beszerzési társaság alakul az élelmiszerláncok összefogásával, ez a kereskedők alkupozícióját még tovább növeli.

A T 042469-es számú „A kereskedelem koncentrációs folyamatának jellemzői és hatása a termelő és kereskedelmi kisvállalkozásokra”- című OTKA-kutatás alapján, azt kiegészítve, az alábbi általános megállapítások tehetők a hazai kereskedelem koncentrációjával kapcsolatban.

Vállalati koncentráció

Ágazati szinten tendencia a koncentráció jelentős növekedése. Az egyes szakágazatok koncentrációja között jelentős különbségek vannak. Az egyik legmagasabb vállalati koncentrációs szint az élelmiszer és iparcikk jellegű (élelmiszer és iparcikk főtevékenységű) vegyes (általános profilú, nem szakosodott) kereskedelemben jellemző.

A mikro vállalkozások száma 2000-től folyamatosan csökkent. A kis- és középvállalatok a létszámcsökkenés ellenére megőrizték domináns szerepüket a foglalkoztatásban. Az átlagos létszám tekintetében igen nagy a különbség a nagyvállalatok, továbbá a kis és középvállalatok között, és a különbség tovább növekszik.

Hasonló a különbség az átlagos árbevétel nagysága tekintetében is. Az átlagos létszám és az átlagos árbevétel alapján a kis- és középvállalatok, továbbá a közép- és nagyvállalatok között is nagy a méretbeli különbség. Mivel a vállalati méret és a piaci, gazdasági erő között szoros összefüggés van, a kis- és középvállalkozások fokozódó hátrányba kerültek a nagyvállalatokkal szemben.

A koncentráció folyamatában növekszik a méretgazdaságossági tényezők szerepe, és a kisvállalatok e tekintetben is hátrányba kerültek a nagyvállalatokkal szemben.

A bolthálózat koncentrációja

A vállalati szférához hasonlóan mind az átlagos alapterületben, mind az átlagos forgalomban nagy a különbség a nagy alapterületű egységek és a hálózat döntő többségét kitevő kisebb és közepes boltok mérete között. A bolthálózatban nincs olyan egyértelmű kapcsolat a bolti méret és a hatékonyság között, mint a vállalati szférában.

Bevásárlóközpontok és hipermarketek

A nagy alapterületű egységek a koncentrációs folyamatban jelentős szerepet töltenek be.

A bevásárlóközpontok és hipermarketek terjeszkedésére a dinamizmus jellemző. Míg országosan a kiskereskedelmi üzletek száma alig változott, a bevásárlóközpontokban és hipermarketekben működőké jelentősen nőtt, és e boltok átlagos nagysága is eltér az országos átlagtól.

A két nagy alapterületű objektumcsoportban működő boltok átlagos alapterülete többszöröse az országos átlagnak. A nagy egységekben működő boltok átlagos forgalma is jóval nagyobb az országos átlagnál. A nagy alapterületű objektumokban működő üzletek hatékonysága jelentősen meghaladja az országos átlagot.

A mikro vállalkozások, kisboltok helyzete és jövője

A mikro vállalkozások (önálló kiskereskedők), illetve az általuk üzemeltetett kisboltok vannak a legnagyobb hátrányban és veszélyben.

Nagyarányú megszűnésük lehetősége a multinacionális vállalatok, illetve az általuk üzemeltetett nagy alapterületű egységek terjeszkedéséből következik, ami a mikro vállalkozások, kisboltok részére egyre fokozódó piacvesztést, illetve folyamatosan szűkülő piacot eredményez. További hátrányok is nehezítik a mikro vállalkozások helyzetét. A termékbeszerzés során nem rendelkeznek versenyképes volumennel. A vállalati koncentrálttság magas szintjénél bekövetkezik a boltok számának csökkenése.

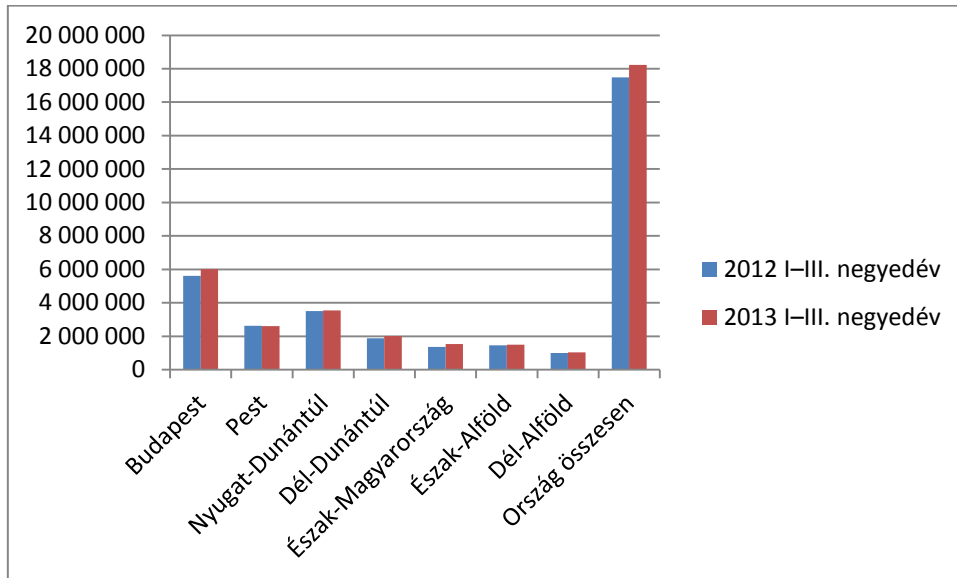
Várható folyamatok:

- a piaci koncentráció további fokozódása,
- láncok és beszerzési társaságok térnyerése,
- nehézségek a kis független boltok esetében,
- a vidéki élelmiszerkereskedelem kínálata nem kielégítő,
- kereskedelmi márkák térnyerésének további erősödése,
- fokozódó importverseny,
- kiskereskedelem globalizálódásának erősödése.

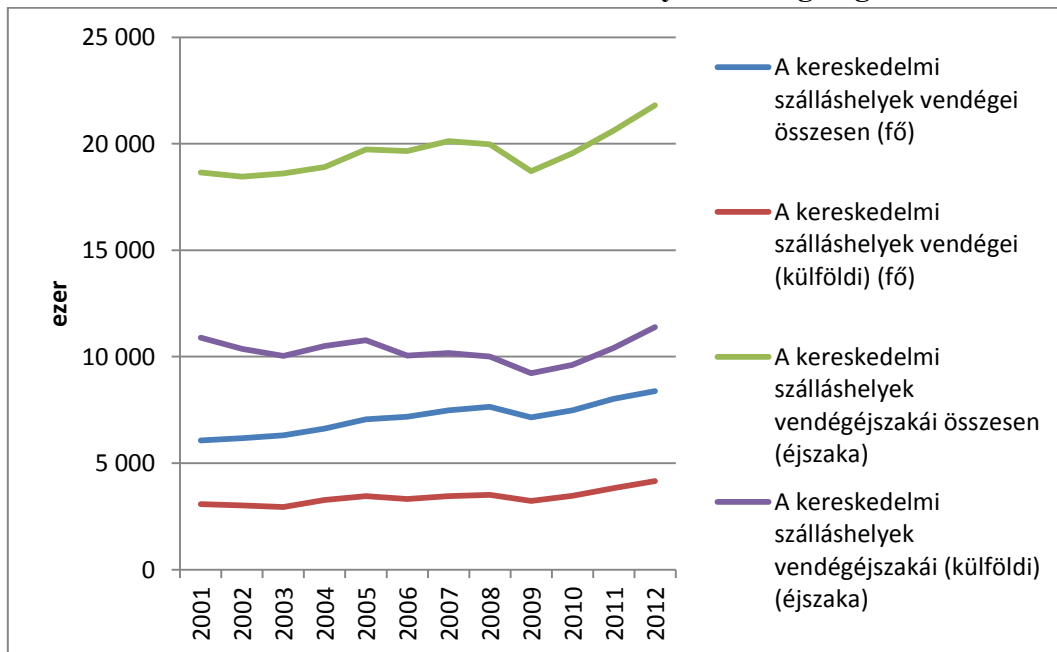
A **vendéglátás**, a házon kívüli étkezés szerepe jövedelemtől függ, a koncentráció itt is felgyorsul.

Az alábbi 27.-29. sz. ábrákon (valamint az M16.-17. sz. táblázatokban) nyomon követhető a kereskedelmi, illetve szállodai szálláshelyek vendégforgalmának alakulása 2001-től napjainkig.

A vendégéjszakák száma a kereskedelmi szálláshelyeken területi összehasonlításban messze Budapesten volt a legmagasabb az elmúlt években, az összes hazánkban eltöltött vendégéjszakák mintegy egyharmadával.

27. sz. ábra: A vendégéjszakák száma a kereskedelmi szálláshelyeken

Forrás: KSH, Tájékoztatói adatbázis

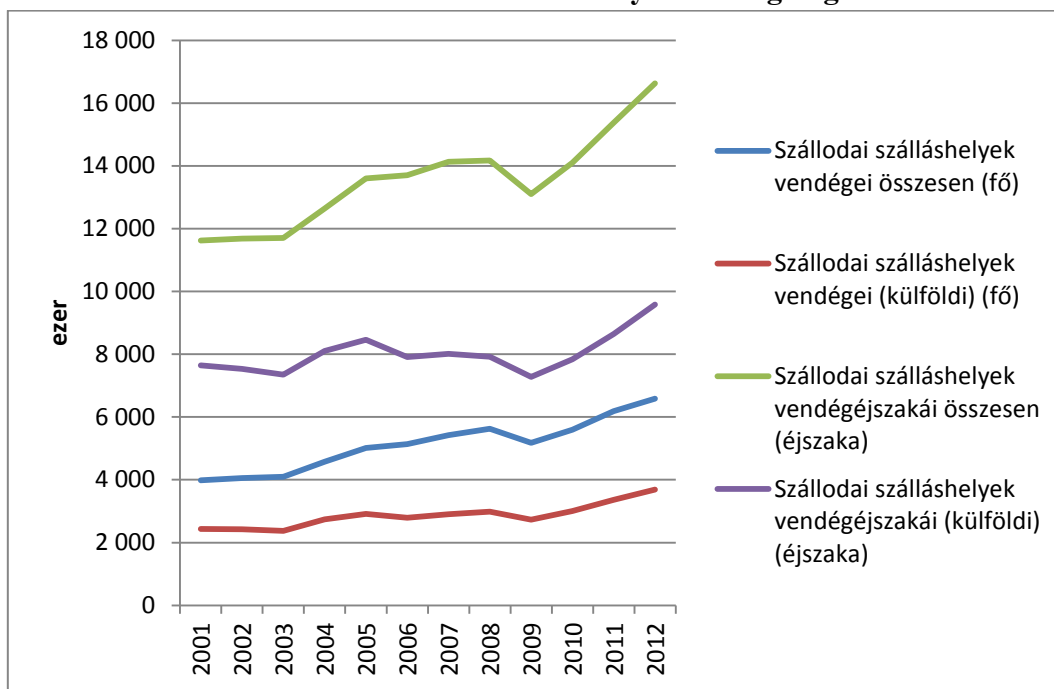
28. sz. ábra: A kereskedelmi szálláshelyek vendégforgalma

Forrás: KSH, Tájékoztatói adatbázis

A kereskedelmi szálláshelyek (külföldiekkel együtt vett) vendégszáma, valamint vendégéjszakáinak száma lassú, de folyamatos emelkedést követett 2001-től 2008-ig, melyben a válság hatására némileg visszaesés mutatkozott egy rövid időre. Gyors talpra állás után 2009-után ismét erőteljes erősödés mutatkozik. A külföldiek itt töltött vendégéjszakáiban figyelhető meg tendenciájában lassú csökkenés, mely 2009-es évet követően szintén emelkedni kezdett.

Az összes kereskedelmi szálláshelyek vendégszámán belül a szállodai szálláshelyek vendégéjszakáinak száma még nagyobb ütemben növekedett 2001-óta hazánkban, mely egy rövid visszaesést követően 2009 után még fokozottabb emelkedést mutat, 2001-ről napjainkra mintegy harmadával növekedett a vendégforgalom.

29. sz. ábra: A szállodai szálláshelyek vendégforgalma



Forrás: KSH, Tájékoztatási adatbázis

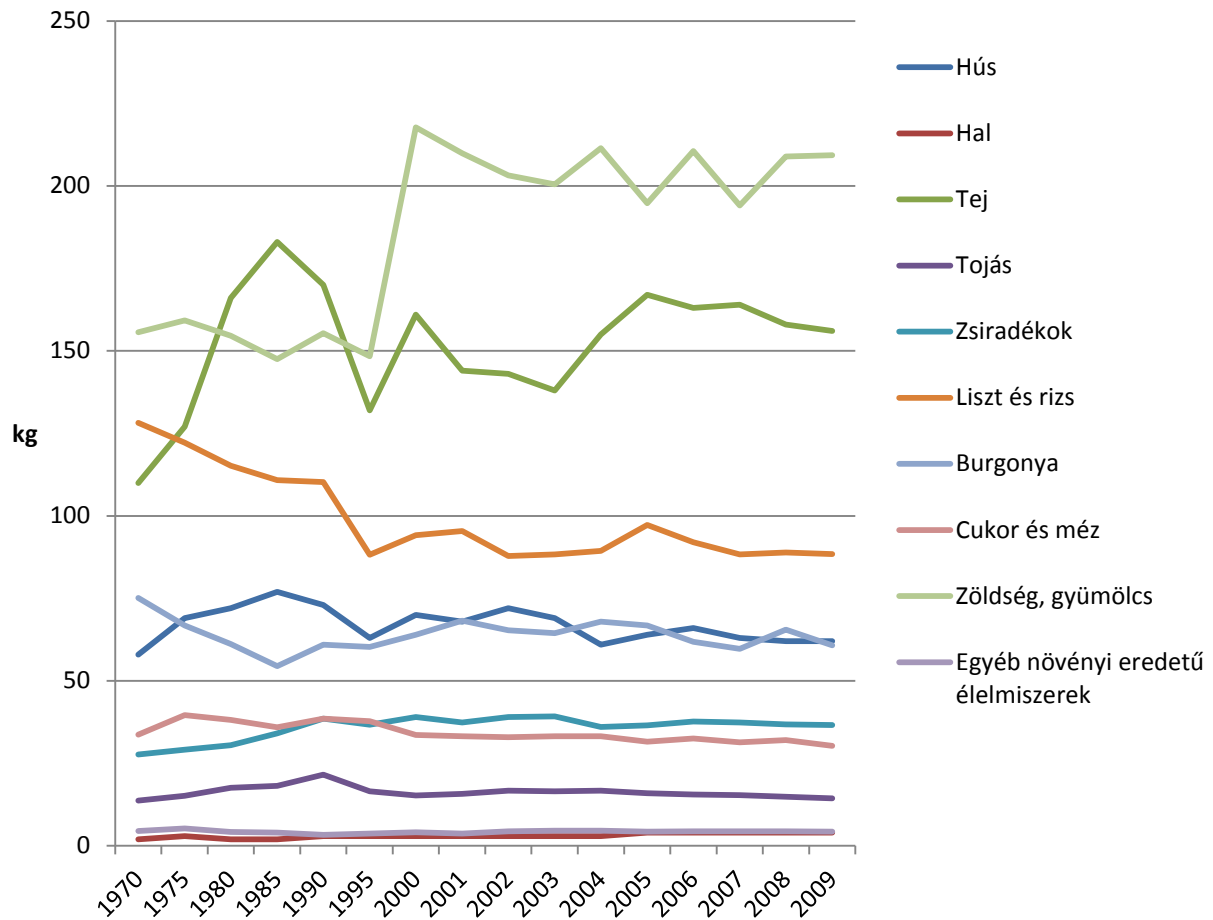
2.1.4.6. Fogyasztó jellemzői

A cereáliák napi cikkek, kis értéket képviselnek, a vásárlási döntés információ-igénye és kockázata alacsony. A vásárlás gyakorisága magas, a fogyasztó ismerete, tapasztalata széleskörű. A kenyérpiacon növekvő termékdifferenciáltság jellemző. A feldolgozott gabona piacán az árérzékenység jellemző, de az ár/minőség arányra figyelők száma is egyre növekszik. Az élelmiszerbiztonsággal kapcsolatos kockázatkezelés alacsony, az egészségorientáció nem általános. A hazai fogyasztás és kereslet kétszegmensű, humán és takarmányozási célú. A takarmányozási célú fogyasztás többszörösen származtatott kereslet, a húsfogyasztás, húsexport függvénye. (Lehota, 2003a)

Ahogy a 30. ábrából (valamint az M18. sz. táblázatból) is kiolvasható, a liszt és rizsfogyasztás mértéke csökkent legnagyobb mértékben, míg 1970-ben még 128 kg, 1990-ben már csak 110 kg volt a hazai egy főre jutó fogyasztás, de ez a tendencia tovább folytatódott és így a 2000-es években csupán 88 kg körül mozog, napjainkban is kisebb kilengésekkel 80-90 kg között stagnál. Ezzel szemben a kenyér, péksütemény és száraztészta kereslete nőtt. Az alacsonyabb nettó jövedelemmel rendelkező régiókban magasabb az összes cereália fogyasztás. A hazai húsfogyasztás és húsexport csökken, a takarmány iránti kereslet visszaesett, valamint szerkezeti váltás is végbement.

Stagnálás vagy enyhébb csökkenés jellemzi a '70-es évek óta a különböző élelmiszerek egy főre jutó hazai fogyasztását, jelentősebb növekedés a '70-es évek óta a tej és a zöldség-gyümölcs fogyasztásban mutatkozott.

30. sz. ábra: Élelmiszerek egy főre jutó hazai fogyasztása



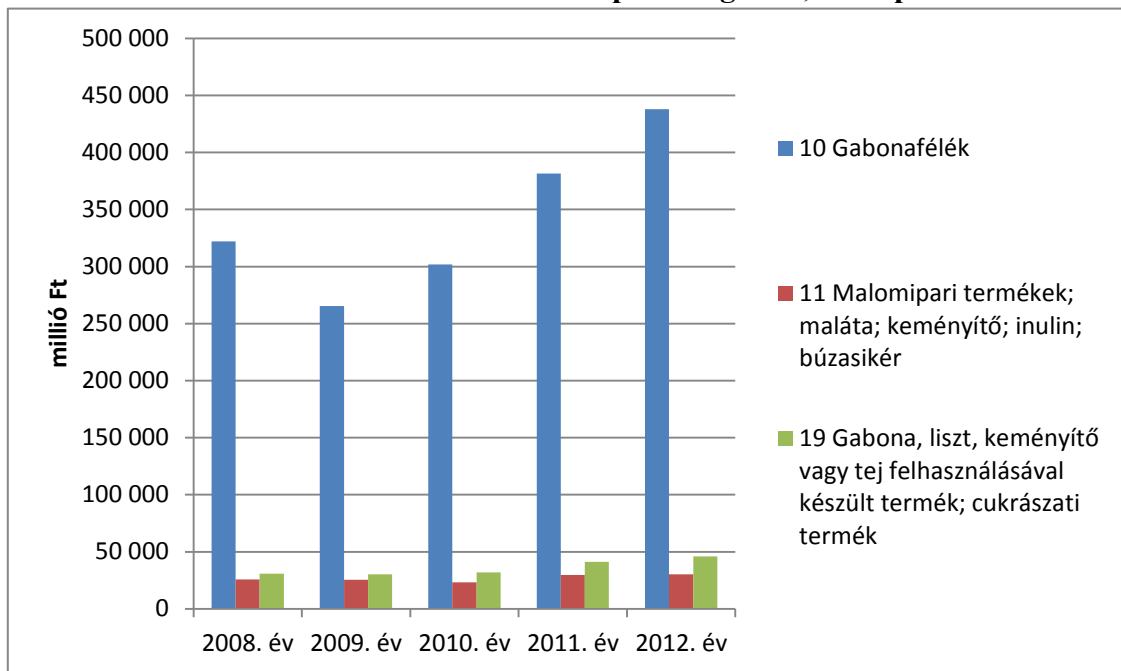
Forrás: KSH, STADAT

Az exportpiacok, mint fogyasztók szerepe és trendjei az alábbiak szerint alakult.

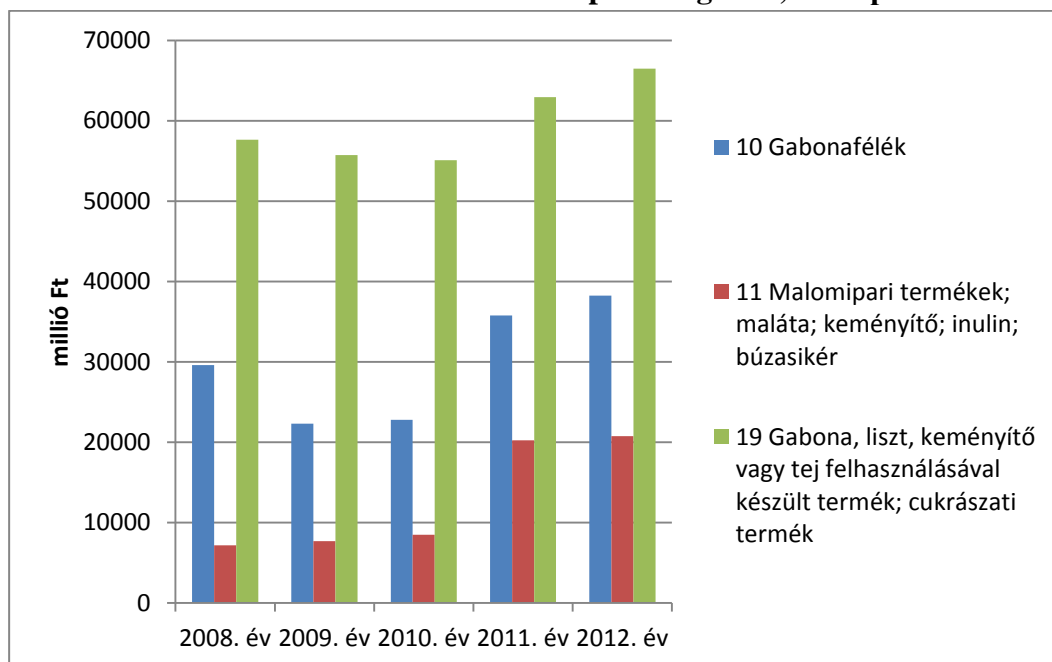
Az utóbbi években a világ búza és kukorica termelése közepesen nőtt, az árpatermelés csökkent. A búza termésterülete csökken, a kukoricáé folyamatosan nő. A termésátlagok mindhárom terméknél növekedők. Főként azon régiók kereslete nőtt, akik a magyar export számára nem elérhetőek gazdaságosan, mint a Közel-Kelet és Ázsia.

Hazánkban 2009-től a gabonafélék, a malomipari és édesipari termékek export forgalmát (határparitásos értékben) folyamatos növekedés jellemzi. Közülük a gabona, mint alapanyag esetén a legnagyobb, a malomipari elődlegesen feldolgozott termékeké a legkisebb mértékű ez az emelkedés. (31. sz. ábra)

Az import forgalmat tekintve (32. sz. ábra) kiemelkedően magas és az utóbbi években növekedést mutat a másodlagos feldolgozású (édesipari) termékek forgalma. Az elsődleges feldolgozás termékeinek (malomipar) importja ugrásszerűen több mint duplájára növekedett a 2010-es évet követően, valamint a gabona, mint alapanyag importja is növekvő tendenciát mutat.

31. sz. ábra: Termékek külkereskedelmi export forgalma, határparitásos érték⁴

Forrás: KSH, Tájékoztatási adatbázis

32. sz. ábra: Termékek külkereskedelmi import forgalma, határparitásos érték

Forrás: KSH, Tájékoztatási adatbázis

⁴ A külkereskedelmi forgalomban résztvevő termékek értéke Ft-ban, az ország határáig felmerült szállítási és egyéb mellékköltségekkel együtt. Az export esetében ez a belföldi szállítási költségeket, az import esetében a feladási helytől az adott ország határáig felmerült költségeket jelenti.

Összefoglalás képpen a termékpálya szereplőiről röviden Horváth (2007) nyomán elmondható, hogy a gabonapiacon elsősorban a nagy kereskedelmi cégek és holdingok az árvezetők, ami méretükkel, tároló kapacitásaikkal, logisztikai adottságaikkal, és stratégiájukkal magyarázható. A feldolgozók (malom, takarmánykeverő, vetőmagos cégek), az integrátorok, kiskereskedők és egyéb cégek árelfogadók a gabonapiacon.

Az elsődleges feldolgozók (malmok és takarmánygyártók) képesek legkevésbé érdekeiket érvényre juttatni a piaci szereplők versenyében. Az egyik oldalról a termelők kínálata és az intervenciós ár a domináns áralakító tényezők, a másik oldalon a kiskereskedelmi láncok üzletpolitikájának megfelelő alacsony fogyasztói árakra való törekvés jelenti az árnyomást. Az energiaárak és egyéb költségek, valamint a sütőipar, állattartótelepek és egyéb keresletek is befolyással lehetnek a feldolgozó értékesítési árak alakulására.

A hatékonyabb feldolgozók képesek a gabonaárat adottságnak venni, és így az üzletláncok által diktált fogyasztói árakat is elfogadni. A jobb jövedelmezőséget a speciális termékekkel, nagy üzemmérettel és a piacon való terjeszkedéssel tudnak elérni.

2.1.5. A gabonavertikum SWOT-analízise

A szakirodalom elemzése, az abból nyert tapasztalatok - valamint a 2014-2020 időszakra tervezett vidékfejlesztési program - alapján megtörtént a gabonavertikum SWOT-elemzése, melyben található megállapítások sok esetben a teljes mezőgazdaságra is általánosíthatók.

A SWOT elemzéssel feltérképezhetjük egy piac, iparág, üzlet, termék, szolgáltatás stb. piaci életképességét, illetve megismerhetjük, hogy mely területek a legfontosabbak stratégiai szempontból. A SWOT elemzés – amit Albert Humphrey-nak tulajdonítanak, aki a Stanford Egyetemen vezetett a hatvanas-hetvenes években a legnagyobb cégek elemzésére koncentrált kutatást – egyfajta logikai csoportosítást biztosít a külső és belső tényezők számbavételére.

Ebben az elemzésben összefoglalásra kerülnek a vertikum legfontosabb erősségei, gyengeségei, lehetőségei és fenyegetettségei. A később bemutatásra kerülő vizsgálatok segítségével megkísérlem megmutatni, hogyan tudnák a vertikum szereplői minél inkább kihasználni a lehetőségeiket és erősségeiket, illetve hogyan javíthatnának gyengeségeiken, valamint miként kerülhetnék el fenyegetettségeiket.

Célszerűnek tartom a korábbi, a gabonavertikum egészét bemutató fejezetekben korábban tárgyalt legfontosabb jellemzők összefoglalását itt megtenni a SWOT elemzést előkészítő, azt alátámasztó helyzetfeltárásként, mely tények, információk, adatok alapul szolgálnak a SWOT elemzésben bemutatott erősségek, gyengeségek, lehetőségek és veszélyek megállapításához.

Természetföldrajzi adottságaink sokszínű tájak és gazdag természetes élővilág kialakulását tették lehetővé, melyek nemzetközi összehasonlításban is kiemelkedő értéket képviselnek. Természetes és természet közeli élőhelyeink a mezőgazdasági termelés szempontjából is alapvető ökológiai szolgáltatásokat nyújtanak. Magyarország sajátos földrajzi elhelyezkedéséből adódóan az ország területének 80%-át mezőgazdasági művelésre alkalmas talajok fedik, ami az agrártermelést nagy területen teszi lehetővé, ezért a termőföld az ország kiemelkedően fontos erőforrása. A jó minőségű, nagy termőképességű talajok aránya jelentős, amely kedvező adottságot biztosít a mező- és erdőgazdasági hasznosítás részére. A mezőgazdasági terület 60%-körüli aránya az Európai Unió tagországainak összehasonlításában kiemelkedő, a tagországok átlagát 20 százalékponttal haladja meg. A szántóföldek aránya is lényegesen magasabb hazánkban (kb. 80% szemben a 60%-kal) az uniós átlagnál. (VM, 2013)

A **bruttó hozzáadott érték** mezőgazdasági súlya tekintetében az EU rangsor elején vagyunk, hazánkban a bruttó hozzáadott érték majd 5%-át (mintegy 1.110.000. millió Ft) az agrárium állítja elő (2012-es előzetes adatok KSH, Tájékoztatási adatbázis). A növénytermesztés súlya hazánkban meghaladja a tagállamok átlagát: a mezőgazdaság teljes bruttó kibocsátásában az EU csatlakozást követően megemelkedett, majd 2011-ben elérte a 60%-ot. Magyarország az EU mezőgazdasági kibocsátásának mintegy 2%-át állította elő 2012-ben. A növényi termékek 2,2%-át adta hazánk. Gabonából az unió kibocsátásának 3,7%-a, ezen belül a kukorica 7,7%-a származik Magyarországról. Magyarország mezőgazdaságában a gabonaágazat mindig is meghatározó szerepet töltött be. A növénytermesztésen belül a gabonafélék kibocsátása a legnagyobb részesedésű (a legfrissebb adatok szerint például a teljes 2012. évi kibocsátásban a kukorica aránya 12%, a búzáé 10%). (KSH, 2013b)

A mezőgazdasági eredetű áruk **külkereskedelmi aktívuma** a 2007 óta tartó dinamikus emelkedésének köszönhetően a 2012-es pozitív egyenleg a 2004-es szint több mint három és félszeresére nőtt. 2012-ben közel egyharmadával nőtt az előző évihez képest. A növekedést főként a növényi termékek exporttöbblete eredményezte. Az ország agrár-exportjában 2000-ben még 16%-kal részesülő gabona 2007-ben már 34%-ot tett ki, 2009-től a gabonafélék, a malomipari és édesipari termékek export forgalmát folyamatos növekedés jellemzi. Közülük a gabona, mint alapanyag esetén a legnagyobb, a malomipari elődlegesen feldolgozott termékeké a legkisebb mértékű ez az emelkedés. (KSH, 2013b)

A nemzetgazdaság külkereskedelmi forgalmában a mezőgazdasági eredetű import növekvő tendenciájú. Az import forgalmat tekintve kiemelkedően magas és az utóbbi években növekedést mutat a másodlagos feldolgozású (édesipari) termékek forgalma. Az elsődleges feldolgozás termékeinek (malomipar) importja ugrásszerűen több mint duplájára növekedett a 2010-es évet követően, valamint a gabona, mint alapanyag importja is növekvő tendenciát mutat. (KSH, Tájékoztatási adatbázis)

A határ menti gabonakereskedelemben a **feketepiac** ez idáig jelentősnek volt mondható, a termelés egy része nem volt nyilvántartva, az áru számla nélkül mozgott. Erre a problémára megoldásnak látszik a vertikumra bevezetett fordított ÁFA fizetési rendszer.

Az **alapanyag termelésben** – az utóbbi években- csökkenő trend és jelentős évenkénti ingadozás jellemző, a betakarított terület kis mértékben folyamatosan csökkent, aminek is köszönhetően a betakarított összes termés mennyisége is kismértékű csökkenő tendenciát mutatott. A termőterület, termésátlag és termésmennyiség is ingadozó.

A szántóföldi **vetésszerkezetben** a gabonafélék részaránya 2012-ben meghaladta a 68%-ot. Ezen belül a búzával és a kukoricával vetett terület a szántók 26%-át, illetve 31%-át tette ki. A búza vetésterületének 1981-85. évi átlaga (1,3 millió hektár) 23%-kal magasabb, mint a 2012-es érték. Kukoricából azonban emelkedett a vetésterület, a rendszerváltás előtti 1,1 millió hektár 15%-kal nőtt napjainkra. Az utóbbi években arányeltolódás indult meg a kukorica javára, a kalászos gabonák részarányának csökkenése, a kukorica térnyerése jellemző. (KSH, 2013b)

Magyarországon az egy hektárra jutó **műtrágya** mennyisége európai szinten viszonylag alacsonynak mondható, és a nitrogéntartalmú műtrágyák használatának túlsúlya tapasztalható. Az összes NPK-felhasználáson belül a nitrogén felhasználás aránya abszolút meghatározó, a foszfor és kálium felhasználása minimális. A gazdálkodók elsősorban a foszfor és kálium kijuttatását csökkentik pénzügyi nehézségeik esetén. (KSH, 2013b) A rendszerváltást követően 1995-re hazánkban drasztikusan visszaesett a **növényvédő szer felhasználás**, a folyamat a mélypontot 2000-re érte el. Ezt követően lassú emelkedés indult meg. Több fontos területen a szakmailag indokolt növényegészségügyi-védekezés elégtelennek bizonyult. Hazánkban az értékesített növényvédő szerek mennyisége 2008-ig szinte folyamatosan növekedett, azonban ezt a trendet a válság megtörte. A 2008-as csúcsot követően a növényvédőszer-értékesítés 2008-2010 között 15%-kal csökkent, majd az azt követő két évben ismét nőtt: 2011-ben újra nőtt, 2012-ben az előző évi szinten maradt a gazdálkodók által vásárolt mennyiség, ami 16%-kal haladja meg a 2004-es szintet.

2012-ben az értékesített növényvédő szerek mennyisége 23 ezer tonna volt, melynek 42%-át (a gombaölő, rovarirtó, gyomirtó és egyéb szerek között) a gyomirtó szerek tették ki. (KSH, 2013c) Az árak átlagos emelkedése kiegyenlített volt, évről évre elmaradt az infláció átlagos mértékétől. A növényvédő szerek ára 2012-ben 8 százalékkal emelkedett az előző évhez képest. A főbb inputanyagok, a vetőmag, műtrágya, növényvédőszer árak 2007-ig együtt mozogtak, 2008-ban azonban a műtrágya árak drasztikusan emelkedtek. A folyó termelő felhasználáson belül 2012-ben a műtrágya árak nőttek a legnagyobb mértékben (11 százalékkal). (KSH, 2013d)

A **kedvezőtlen klimatikus változások** (szárazságok, egyenlőtlen csapadék-eloszlás, heves viharok, stb.) számos új nehézséggel szembesítik a gazdálkodókat. Az utóbbi években az időjárási szélsőségek fokozódtak, emiatt korábban nem tapasztalt mértékű termésingadozások fordultak elő. A kedvezőtlen klimatikus változások eredményeként a növényi termékek kibocsátása jelentősen csökkenhet, például annak volumene 2012-ben 16%-kal maradt el a 2011. évitől: a legnagyobb veszteség a gabonafélék termelésében jelentkezett, mindenekelőtt a kukorica termését vetette vissza nagymértékben a rendkívül csapadékszegény időjárás. Ez a több mint 40%-os volumencsökkenés 25%-os visszaesést eredményezett a gabonafélék csoportjában. (KSH, 2013b)

Többségében az aszályos évek vetették vissza a hozamokat (leginkább 2007-ben és 2012-ben), 2010-ben a rendkívüli mennyiségű csapadék okozott problémát. A 2001-es, '04-es, '05-ös, és '08-as év kiemelkedő volt a termelés tekintetében. (KSH, 2013b)

Az **árvízzel és belvizekkel** időszakosan veszélyeztetett terület az ország területének 52%-át teszik ki, mely a művelt területek kétharmada. Ugyanakkor gyakori, hogy adott éven belül ugyanazon a területen egyszerre jelentkeznek a vízelvezetési és vízpótlási igény. Az aszály az árvíz és a belvíz által érintetthez hasonló nagyságú területeket érint. Az országhatáron belül a folyók és a kisebb vízfolyások mentén fekvő árterület nagysága összesen 35 ezer km². A rendkívüli aszályok előfordulásának valószínűsége főként a nagyalföldi térségekben nagy, a Dunántúlon kisebb és ott csak mérsékeltebb aszályokra kell számítani.

Magyarországon 2000 óta jelentősen, 55%-kal csökkent az **öntözhető területek nagysága**, mely 2007-ben csupán 140 ezer ha volt. A szám 2007 óta tovább csökkent. Ezzel párhuzamosan egy erős stagnálás figyelhető meg az öntözött területek nagyságában: 2010-ben 114.550 ha volt az öntözött területek nagysága. Ez az összes megművelt terület 2,4%-a, ami a tagállami átlag kevesebb, mint felének felel meg. (VM, 2013)

A globális klímaváltozás hatására egyre másra jelennek meg a megváltozott és tovább változó körülményekhez jobban alkalmazkodó kultúrák, művelési rendszerek. Világszerte nő a környezetvédelmi nyomás a mezőgazdaságon és nő a környezettudatosság. Egyre inkább teret nyer a fenntartható energiatermelés, a bioenergia piac. A hagyományos termelés mellett nő a földterületek és vízkészletek egyéb célú felhasználásának a jelentősége, a rekreációtól az energiatermelésig (Aliczki, 2008). Hosszú távú megoldás a védekezés mellett az alkalmazkodás eszközeinek együttes, kiegyensúlyozott alkalmazását igényli.

A magyar mezőgazdaság **műszaki színvonala** még elmarad a fejlett ipari országokétól, de már jóval kisebb a lemaradás, mivel az elmúlt években jelentős és folyamatos fejlődés figyelhető meg ezen a területen. Például csak 2012-ben olyan jelentősen nőtt az erőgépek iránti kereslet, hogy például a traktorok értékesítése 94%-kal túlhaladta az előző évit. A 2012. évi mezőgazdasági gépvásárlás értékének 50 százalékát az erőgépek, 36 százalékát a munkagépek adták. A mezőgazdasági termelőeszközök kereskedelme 2012-ben - folyó áron - 15 százalékkal nőtt az egy évvel korábbi értékhez képest. Az új gépek vásárlására fordított összeg 20 százalékkal nőtt, az alkatrészek értékesítése pedig 8 százalékkal emelkedett. A magyarországi mezőgazdasági gépberuházások összértéke 94 milliárd forintot tett ki 2012-ben, alkatrészekre 37,5 milliárd forintot fordítottak a gazdálkodók. (KSH, 2013b)

A mezőgazdaság műszaki-technikai lemaradását tükrözi Magyarországon a Nemzeti Adó és Vámhivatal által közzétett éves adatsor, melyből látható, hogy a mezőgazdaság beruházása 2007 óta csak 2011-ben tudta meghaladni az amortizáció értékét, ekkor a nettó beruházás 9,47 milliárd Ft-ot

ért el. A nettó beruházás értéke így 2007 és 2010 között 20-30 milliárd Ft-tal elmaradt az amortizációtól. Az élelmiszeriparban a beruházások értéke 2007-2010 között folyamatosan negatív, az amortizációs érték alatt maradt. A mezőgazdasági alapanyag-teremlésben előállított termékekhez a hozzáadott értéket és biztosabb piaci pozíciót biztosító élelmiszer feldolgozásban megvalósult fejlesztések az elmúlt években rendre az amortizációs érték alatt maradt, így annak versenyképessége egyre romlik. (VM, 2013)

A hozzáadott értéket jelentő **feldolgozást** kétirányú fejlesztési szükséglet jellemzi: a gyorsan változó igényekhez illeszkedő, magas minőségű termékfejlesztésre képes élelmiszeripari mikro- és kisvállalkozások technológiai fejlesztése, valamint a globálisan is versenyképes vállalkozások versenyképességének megőrzése, elsősorban az erőforrás felhasználás hatékonyságának javítása, a termelékenységek növelése által.

Uniós taggá válás hatása a **malomipar és sütőipar** területén is erősen érzékelhető. Malmok számának csökkenése: 2007-ben 74 malom volt a 2000-es 140, illetve 2005-ös 108 malomhoz képest. Igaz, a malomipar koncentrációja egyben a kihasználatlan kapacitások eltűnését is jelenti. A konszolidáció következtében csökken a malmok száma és az összes kapacitás, de a leálló kis malmok helyett új nagyok is létesültek. A hatékonyság elengedhetetlen a lisztimport erősödése, így a szűkülő belföldi piac miatt. A lisztexport alacsony szinten toporog, a nagy importőrök inkább búzát visznek be és otthon őrölnek.

A gabona, mint alapanyag feldolgozását tekintve az élelmiszer, ital és dohánytermékek ipari termelésének 2012-ben történő 10%-os visszaesésében a malomipari termékek iránti kereslet 43%-kal történő csökkenése is szerepet játszott (a liszt és rizsfogyasztás mértéke csökkent legnagyobb mértékben). Nyolc év alatt a malomipari termékek számának alakulásában mutatkozott a legnagyobb változás, az ilyen termékek termelése kevesebb, mint felére csökkent. A malomipari termékek gyártását nagymértékben befolyásolja az export lehetősége. A hazai termelés az elmúlt nyolc évben 54%-kal csökkent, az export 9%-kal esett vissza 2004-hez viszonyítva. A liszt export csökkenése világtendencia is, mivel a nettó importőr országok is inkább búzát vásárolnak és belföldön őrlik meg. (KSH, 2013b)

Az **élelmiszeripar** a mezőgazdasági termékek jelentős felvevő piaca. Az ágazat részesedése a nemzetgazdaság teljesítményéből az EU-belépést követő években a megváltozott versenykörnyezet miatt, majd a világgazdasági válság hatására csökkent. A feldolgozóipari termelés egy nyolcadát kitevő élelmiszer, ital és dohánytermékek gyártása összességében 10%-kal esett vissza a nyolc év alatt, főként a hazai értékesítés 24%-os gyengülése következtében, miközben az exporteladások 37%-kal emelkedtek. (KSH, 2013b)

Uniós átlagban alacsony az élelmiszeripar termelékenységi mutatója. A GDP-hez való hozzájárulás a 2000-es 3,4%-hoz képest, valamint az EU-csatlakozás előtti 2,7%-ról 2008-ra 1,9%-ra csökkent, azóta lényegében stagnál. Ebben jelentős szerepet játszott a beáramló import megnövekedése. (KSH, 2013b) Csökkent az itt foglalkoztatottak létszáma és az ágazat jövedelmezősége is. Az egy foglalkoztatottra jutó forgalom adatai azt mutatják, hogy a hatékonyság-növekedés ellenére Magyarország az EU többi tagállamához képest jelentős lemaradásban van. A hazai élelmiszeripar egy foglalkoztatottra vetített hatékonysága 2010-ben mindössze 40,7%-a volt az EU 27 átlagának. (VM, 2013)

Drasztikus átalakulás volt megfigyelhető az **élelmiszer-kereskedelemben** az elmúlt évtizedben: nemzetközi és hazai üzletláncok térnyerése, koncentráció jellemző. Az élelmiszergazdaságnak komoly kihívásokkal kellett és kell szembenéznie napjainkban is. Ezen belül az élelmiszer feldolgozás sajátos helyzetbe került. A kereskedelem gyakorlatilag valamennyi termékpályán jelentős nyomást gyakorol a beszállítóira az ár és más feltételek tekintetében, ugyanakkor időszakonként az alapanyag-termelők is nehéz helyzetbe hozzák a feldolgozókat (gabonaár robbanás). E nehézségek ellenére kell a feldolgozóiparnak talpon maradnia és megfelelni a fogyasztói igényeknek. (Fekete és Kiss, 2012)

A növekvő élelmezési gondok kikényszerítik az **élelmezés és biodiverzitás** erősödő kapcsolódását. Gyakoribbá válnak az élelmiszerbiztonsági ügyek, miközben további átalakuláson mennek keresztül a táplálkozási szokások is. A globális szükséglet egy része mennyiségi igényt támaszt, ugyanakkor egyre nő a minőségi, feldolgozott élelmiszerek iránti globális igény is. A mezőgazdaság egyik legfontosabb szerepe a jövőben is a lakosság, egy térség ellátása elegendő mennyiségű és megfelelő minőségű élelmiszerekkel, de ma már a vásárlók/fogyasztók, illetve a társadalom egyéb elvárásainak is meg kell felelni: nem csak maga a termék, hanem az előállítás módja (környezetvédelmi szempontok) is lényeges. Magyarország mezőgazdasági termelése és feldolgozóipara így mind az élelmezésbiztonság, mind a minőségi élelmiszerek piacán jelentős potenciállal rendelkezik. Az élelmiszerpiacon speciális piaci szegmenst jelent továbbá a lokális termékek piaca. A minőségi igények már hazánkban is növekednek: a lakosság egy kicsi, de tudatos és fizetőképes szegmensében a nagyobb hozzáadott értékű élelmiszerek iránti igény nő (egészség-, minőség- és környezettudatosság, különleges fogyasztói igények megjelenése).

A magyarországi élelmiszeripari cégek **innovációs képessége** erősen lemarad az uniós átlagtól. A K+F tevékenységgel rendelkező élelmiszeripari cégek aránya 2011. évben mindössze 5% a termék-innováció és 3% a technológiai innováció területén. (Illés et al., 2013)

A **K+F**, az oktatás és a szaktanácsadás a „Tudás háromszögeként” a mezőgazdaságban az innováció alapját jelenti. A 2014-2020 közötti időszak fejlesztéspolitikája központi szerepet szán az innovációnak. Az agrár- és vidékfejlesztésben az innovációs teljesítmény növelését közösségi szinten az EMVA mellett a kohéziós alapok is szolgálják, amelyben az innováció és a tudástranzfer első helyen kiemelt, az EMVA-ban átfogóan is alkalmazandó prioritás.

Az Európa 2020 stratégia több olyan célkitűzést is tartalmaz (pl. K+F növelése, Éghajlatvédelem és fenntartható energiagazdálkodás) amely a Közös Agrárpolitika céljainak elősegítésére is alkalmazható, ezáltal a két, stratégiai célokat összefoglaló dokumentum egymást szinergikusan segítve a mezőgazdaság céljaihoz nagymértékben hozzá tud járulni. (Törő-Dunay, 2011)

A mezőgazdasági tevékenységet folytató gazdaságvezetők **szakmai felkészültsége** a 2003-2010 közötti időszakot vizsgálva a KSH adatai szerint javult ugyan, de még mindig több mint 85%-uk egyáltalán nem, vagy csupán 10-15 éves gyakorlati tapasztalattal rendelkezik. A piacra termelő gazdaságvezetők szakmai ismeretei már kedvezőbbek, de körükben is legmeghatározóbb (70% körüli) a gyakorlati tapasztalat. A magyar gazdálkodók szakmai felkészültsége Uniós összehasonlításban összességében rosszabbnak mondható az átlagnál. A gazdaságok vezetőinek életkora hazánkban is illeszkedik az uniós átlaghoz. Lényegesen alacsonyabb azonban közöttük a képesítéssel rendelkezők aránya. A vállalkozások adminisztrációs terheinek csökkentése érdekében szükséges az agrárgazdasági szakigazgatási rendszer jelentős szolgáltatásfejlesztésének megalapozása és megvalósítása, az e-ügyintézés és e-szolgáltatások minél szélesebb körű alkalmazási körének megalkotása.

A magyar gazdákra erős bizalmatlanság jellemző az **együttműködési formákkal** szemben, ami jelentősen rontja a piaci versenyhelyeiket. Míg a spanyol gazdák szakmai felkészültsége az egyik legkedvezőtlenebb az EU-ban, alig 18%-uk szembesül értékesítési nehézségekkel, de több mint 50%-uk szövetkezeti csatornán keresztül értékesíti termékeit! Magyarországon ez az értékesítési forma a 10%-ot sem éri el, gazdálkodóink háromnegyede küzd értékesítési gondokkal. (VM, 2013)

A magyar agrárgazdaság strukturális feszültségekkel terhes, gyenge **versenyképességgel** jellemezhető, melyben nagy szerepe van az alacsony termelési értéknek és az elégtelen beruházásoknak. Az alacsony termelési érték egyik oka az alacsonyabb ráfordítási szint, ami az alkalmazott technológiából és pénzügyi okokból következik, másik ok pedig az alacsony árak, melyek a vertikális integráció hiányával, illetve a magyar élelmiszeripar válságával vannak összefüggésben. Versenyképes mezőgazdaság nem képzelhető el versenyképes feldolgozás, kereskedelem, oktatás-kutatás, innováció és versenyképes intézményrendszer nélkül.

A jövedelmi helyzet vonatkozásában termelési tényezőkre vetített jövedelem és a gazdálkodók életszínvonala is elmarad a többi ágazatétól és az uniós átlagtól is.

A gazdaságok egy csoportja számára a mezőgazdasági termelés mellett a diverzifikáció, a kiegészítő tevékenységek jelenthetik a kiutat. E tevékenységek sikerét a támogatásokon kívül nagyban befolyásolja a területi elhelyezkedés és a vállalkozók személyes kvalitása. Mivel a hazai élelmiszertermelés versenyképessége gyenge, e lehetőségek fejlesztése a legfontosabb a magyar élelmiszer-gazdaság jövőjére nézve. Vidéken a diverzifikáció a növekedés, a foglalkoztatás és a fenntartható fejlődés elengedhetetlen feltétele. A gazdasági szervezetekben a legnépszerűbb diverzifikált tevékenység a mezőgazdasági gépi szolgáltatások nyújtása, valamint a szállítás, fuvarozás, míg az egyéni gazdaságok körében a legtöbben valamilyen élelmiszer feldolgozási tevékenységet végeznek.

2014-2020-között egy új típusú **finanszírozási** periódus kezdődik. A közvetlen támogatások rendszere olyan irányba változik, amely Magyarország számára elfogadható, a magyar agrárpolitika törekvéseihez megfelelő eszközöket kínál. Az ország első pilléres források vonatkozásában kedvezőnek mondható relatív pozíciója nem romlik. (Törőné Dunay, 2012)

A reform központi eleme a közvetlen támogatások 30%-ának környezetbarát gazdálkodási gyakorlathoz kötése. Az új szabályozási környezet összességében olyan lehetőséget kínál, amelynek megragadásával átláthatóbbá tehető egy-egy termékpálya, megszilárdíthatók a szerződéses kapcsolatok, kiszámíthatóbbá válhatnak a termelési viszonyok és a jövedelmek, és mindez végső soron fejlesztésekre ösztönözhet. (AKI, 2012b)

Mindezek alapján a vertikum SWOT analízise összefoglaló táblázatos formában az alábbi 6. sz. táblázatban kerül bemutatásra.

6. sz. táblázat: A gabonavertikum SWOT-analízise

Erősségek	Gyengeségek
<ul style="list-style-type: none"> • A gabonaágazat meghatározó szerepe a mezőgazdaságban • Nagy exportszerep, exportpiacok közelsége, kedvező integrálódás a nemzetközi kereskedelembe • Előnyös agro-ökológiai, természeti adottságok (minőségi és mennyiségi termelési potenciál) • Európai viszonylatban jelentősnek mondható termőterület, termelés és kivitel • Jelentős természeti erőforrások a talajt, biodiverzitást, valamint vízkészleteket tekintve • Változatos, gazdag genetikai, biológiai alapok • Jó minőségű élelmiszer és takarmány alapanyagok, GMO mentesség • Viszonylag alacsony termelési költségek. • Biztos hazai élelmiszer alapanyag-beszállítás 	<ul style="list-style-type: none"> • Alacsony, nem igényorientált, területileg centralizált K+F+I szint és alacsony K+F+I aktivitás • Az élelmiszer feldolgozás területén szaktanácsadási rendszer gyakorlatilag nem működik • Műszaki-technológiai lemaradás a tőkeszegénység következtében • Alacsony jövedelmezőségi szint, alacsony termelési érték • Logisztikai hátrány (kontinentális fekvés), folyami áru fuvarozási potenciál kihasználatlansága, magas szállítási költségek. • Öntözött területek alacsony aránya, az öntözés rossz hatékonysága • Biológiai potenciál kihasználatlansága, gyenge hozamok, klímaváltozáshoz történő adaptáció elmaradása, a hozamingadozás csökkentését kezelő rendszerek hiányossagai • Környezetbarát technológiák részaránya nem megfelelő, talajkímélő gazdálkodás aránya alacsony • Kereskedők és termelők nem problémamentes viszonya, szerződéses fegyelem hiánya. • Kockázatkezelés, kockázatvállalási és kockázatmegosztási hajlandóság hiánya. • Alacsony szintű horizontális és vertikális együttműködések, a vertikális integráció hiánya. • Fekete gazdaság jelenléte • Gabona-feldolgozó szakágak kedvezőtlen helyzete - alapanyag-termelőkkel válhatunk
Lehetőségek	Veszélyek
<ul style="list-style-type: none"> • Extenzív termelésben rejlő lehetőségek, földterületek alternatív hasznosításának elterjedése • Környezettudatos gazdálkodás és a fenntartható mezőgazdasági gyakorlat térnyerése • Klímaváltozás hatásaihoz jobban alkalmazkodó kultúrák, művelési rendszerek megjelenése, melioratív talajművelési technológiák és eszközök, ésszerű és hozamingadozást csökkentő agrotechnikai megoldások terjedése • A mezőgazdasági termelés melletti diverzifikáció, kiegészítő tevékenységek. Innovatív és környezetbarát technológiák és termelési rendszerek nagyobb arányú kihasználása • Az innováció, a tudástranszfer és az együttműködési kultúra terjedése • Növekvő hazai és helyi termékek iránti fogyasztói bizalom, helyi élelmiszerek és kézműves termékek iránti igény növekedése, növekvő igény a magasabb hozzáadott értékű, jobb minőségű termékek iránt, fogyasztói tudatosság erősödése • Keresletbővülés a korábbi és új exportpiacokon • Közvetlen támogatások hatására megerősödő jövedelempozíció. 	<ul style="list-style-type: none"> • A klímaváltozás felgyorsulása, a szélsőséges meteorológia események növekvő gyakorisága és súlyossága, nagyobb hozamingadozások, gyakoribb aszályok • Az osztatlan, közös tulajdonú termőterületek nagy aránya (kb. 1,3 millió ha) • Egysíkú gazdálkodási formák térnyerése, termelési struktúra torzulása a kukorica javára. • Állatállomány csökkenésével a belföldi takarmánykereslet visszaesése. • Súlyos károkat okozó humán, állati és növényi kórokozók és invazív fajok megjelenése, terjedése • Elhúzódó gazdasági válság, világpiaci áringadozás, magyar élelmiszeripari válság. • A kiskereskedelem globális koncentrációjának további erősödése, méretgazdaságosság növekvő szerepe, láncok és beszerzési társaságok térnyerése, nehézségek a kis független boltok esetében - piacról való kiszorulás, kereskedők alkupozíciójának növekedése • Fokozódó importverseny, a hazai termelők kiszolgáltatottsága nőhet, a piac beszűkülhet. • Termelés visszaszorulása, foglalkoztatási, megélhetési, szociális feszültségek, területi differenciálódás, vidéki területek fokozatos leszakadása, szegénység, magasan képzettek elvándorlása • Horizontális és vertikális együttműködések lassú terjedése

Forrás: saját összeállítás

2.2. A gabonavertikum intézményrendszere és annak jellemzői

Ahogy korábban is megfogalmazásra került, a kutatás célja a gabona termékpálya intézményrendszerének a tranzakciós költségek elméletén, valamint a szerződések gazdaságtanán alapuló vizsgálata. Ennek okán jelen fejezetben - a gabona vertikum általános jellemzését és az abból levont tanulságokat összefoglaló SWOT-analízist követően - annak intézményrendszerét, vertikális koordinációját elemzem, előtérbe helyezve a szerződéses kapcsolatok vizsgálatát. Először bemutatásra kerülnek az intézményi ökonómia és vertikális koordináció elméleti alapjai, ezt követi a tranzakciós költségek tanának tárgyalása, végül, de nem utolsó sorban a vertikum intézményrendszerét és legfontosabb jellemzői elemzem, melyben felvázolásra kerül a szereplők közötti kapcsolatrendszer (szereplőinek viselkedésével, együttműködésükkel, a felmerülő kockázatokkal, tranzakciós költségekkel, szerződésekkel, nem teljesítésekkel foglalkozok).

2.2.1. Az intézményi ökonómia alapjai, vertikális koordináció

Az elmúlt száz év során a mezőgazdasági tevékenység épp úgy vállalkozói kultúrává vált, mint az ipar vagy a kereskedelem. Ennek folytán megtörtént a „**mezőgazdaság iparosodása**”, mert a mezőgazdaság a gazdasági körfolyamatokba ugyanolyan pénzügyi, kooperációs és marketing megfontolásokkal kényszerült beilleszkedni, mint a gazdaság többi ága. (Juhász-Mohácsi, 1999)

Nagyon gyakori probléma átalakuló gazdaságok esetében, hogy a termékpályák hatékonyságát rontják a kialakulatlan vagy nem kellően fejlett piaci intézmények. Ez akadályozza az ármegeállapodást, valamint a piaci ügyletek lebonyolítása igen magas tranzakciós költségekkel jár. Ez utóbbi pedig sok problémát okoz a megbízható csere- és koordinációs mechanizmusok kialakulásában. (Fertő és Szabó, 2004; Lehota és Illés, 2001; Lehota és Szakál, 2001)

A piaci szereplők együttműködését segítő **intézmények különféle okok miatt jelentek meg** a mezőgazdaságban. Egyfelől azért, mert a mezőgazdaságban relatíve kisméretű termelők tevékenykednek a szektor kibocsátását fogadó felhasználókhöz (a forgalmazókhöz, a feldolgozó cégekhez, az üzletláncokhoz, a boltokhoz, a termeltető ügynökségekhez) képest. A termelők és a felhasználók között nagyságrendi különbség van, amelyet át kell hidalni. Másfelől azért, mert a mindinkább globalizálódó fogyasztói kultúra és a tájhoz alkalmazkodó, sajátosságait viselő termelés között összhangot kell biztosítani.

E mezőgazdasági célokat szolgáló intézményrendszernek kulturális és kereskedelemtechnikai szerepe van. A kulturális szerepe az, hogy az agrártermelők magatartását (és kínálatát) a szükségletekhez igazítsa, a globális piac igényeit és követelményeit közvetítse. A kereskedelemtechnikai szerepe pedig az, hogy összehangolja a mezőgazdasági termelők és a felhasználók tevékenységét, együttműködésüket kölcsönösen kiszámíthatóvá tegye. Ez mindkét fél érdeke, de sokkal közvetlenebbül jelenik meg a felhasználók (kereskedelem, feldolgozók) részéről, amelyek koncentrált tőkebefektetéssel működnek, általában egy vagy néhány tevékenységet folytatnak, s ha nem használják ki kapacitásaikat (tőkéjük nem hasznosul megfelelő mértékben), akkor vállalkozásuk könnyen veszélybe kerülhet. (Juhász és Mohácsi, 1999)

Aktív mezőgazdasági politika folytatásához is szükség van a szereplők együttműködését segítő intézmények kifejlesztésére. Ezek lehetővé teszik a gazdálkodási kockázatok számbavételét és szereplők közti elosztását, továbbá azt, hogy az állam a pénzügyi támogatásokkal felelősen vállaljon részt ezekben a kockázatokban.

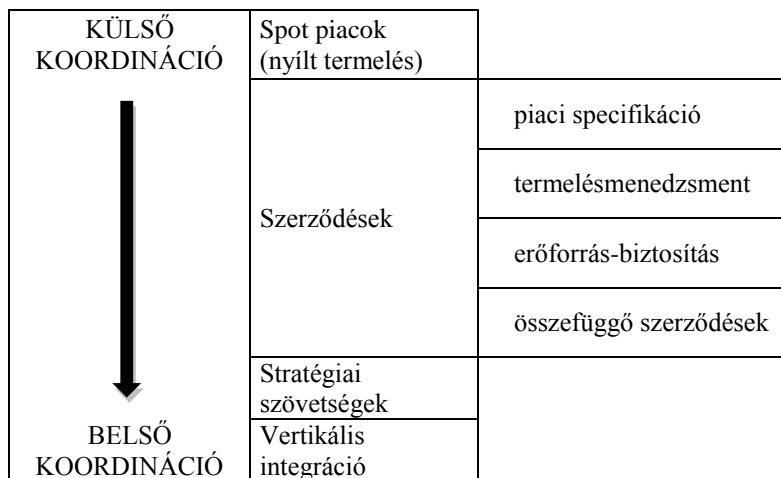
Ezek az intézmények azért is nélkülözhetetlenek, mert csak így formálódhat ki a piaci céloknak megfelelő együttműködés a mezőgazdasági és a pénzpiaci szereplők, valamint a szolgáltatók között. Mindezek az intézmények a mezőgazdaság versenyképességének javítását és az EU-intézményrendszerhez való illeszkedést is szolgálják.

A mezőgazdaságnak – és a széles értelemben vett agrárüzletnek – számos gazdaságszerkezeti, erőforrásbeli és kulturális sajátossága miatt speciális intézményekre van szüksége. (Juhász és Mohácsi, 1999)

A vertikális koordináció és integráció kialakulásának és terjedésének a jelentőségére korán felfigyeltek a mezőgazdasági marketinggel foglalkozók, a mezőgazdaság iparosításának kezdete óta fontos témája a mezőgazdasági marketingirodalomnak. Azóta elmélete jelentős fejlődésen ment keresztül.

A modern szakirodalom két koordinációs végpontot határoz meg (33. sz. ábra), a nyílt (pl. nagybani) piacokat (külső koordináció) és a vertikális integrációt (belső koordináció), melyek közötti lépcsőfokokat jelentik a különböző szerződéses és egyéb szervezeti együttműködések különféle formái.

33. sz. ábra: A vertikális koordináció szintjei



Forrás: Barkema és Drabentstott (1995) alapján saját ábra

A vertikális koordinációt többféleképpen értelmezhetjük.

Az egyik lehetséges, a mezőgazdasági marketing irodalmában - és az általam is a továbbiakban - használt interpretáció szerint, a vertikális koordinációt a **marketingcsatorna vertikális struktúrájának leírására** használják (például: Tomek, Robinson, 1991). Más szavakkal: olyan koordinációs mechanizmusként képzelik el, amely egy meghatározott ágazatot jellemez. A koordinációs mechanizmust olyan intézmények és piaci szerződések különböző sorozataként definiálják, amelyek egy vertikális marketingrendszer egyes lépcsőfokai között léteznek. A koordinációs mechanizmusok a nyílt piaci tranzakcióktól a vertikális integrációig terjedhetnek, többféle köztes megoldással. (Kallfass, 1993; Marion, 1986)

Így a vertikális integráció a vertikális koordináció egyik szélső típusa, amelyben a különböző vertikális lépcsőfokok egy vállalatban összpontosulnak, a másik végét pedig a nyílt piaci tranzakciók jelentik. A vertikális integráció ebben az értelmezésben a nyílt piaci tranzakciókat kivéve, a vertikális koordináció bármely formáját vertikális integrációnak tekinti. A továbbiakban én úgy hidalom át ezt a fogalomhasználati kérdést, hogy a vertikális integráció fokáról, annak mértékéről teszek majd említést.

A vertikális koordináció egy másik értelmezése a **vállalat vertikális marketingrendszerben való viselkedésére** összpontosít. Ez a megközelítés a vállalat viselkedését vizsgálja, egyrészt az egyes koordinációs mechanizmusok kiválasztására, másrészt az adott mechanizmusok kiválasztásának motivációjára koncentrálva. (Sheldon, 1991)

Egy további értelmezés a **gazdasági teljesítmény, a hatékonyság** szempontjából vizsgálja a vertikális koordinációt. Ebben az értelemben a vertikális koordináció olyan teljesítménynormaként írható le, amely egy vertikális termelési és elosztási rendszert tökéletesen koordinál.

A vertikális koordinációt, illetve annak különböző formáit általában csak a belföldi piacok kontextusában szokták vizsgálni, noha annak nemzetközi dimenziói is léteznek. (Fertő, 1996)

A vertikális integrációk azért alakultak ki, mert a résztvevők számára kölcsönösen előnyöket nyújtanak. A mezőgazdaságban az integrált termelők az integráció típusától és mélységétől függően a termeléshez szükséges alapanyagokhoz, gépi-, technológiai támogatásokhoz, szaktanácshoz, finanszírozási lehetőségekhez, forgóeszközhöz és nem utolsósorban biztos értékesítési lehetőséghez jutnak. Az integrátorok a támogatás fejében kiszámítható áron, megbízható minőségű és s tervezhetően beszállított alapanyag-ellátást kapnak. (AKI, 2009)

A vertikális integráció létrejötte többféle okkal is magyarázható, sokféle motivációja lehet.

A vertikális koordináció legfontosabb szerepei a bizonytalanság mind a termelő mind a feldolgozó (kereskedő) részéről történő csökkentése, a jövedelmek stabilitásának növelése, a tranzakciós költségek csökkentése az önállóság és rugalmasság megtartása mellett. (Illés és Szakál, 1995)

A termelési tényezők felhasználása során elszenvedett *monopolár-torzulások elkerüléséből fakadó nyereség* az egyik legfontosabb motívum a vertikális integráció létrejöttében. A vertikális integráció az élelmiszer-gazdaság mezőgazdasági termékeket feldolgozó szintjén abban az esetben lehet érdekes, amikor a monopolista helyzetben lévő feldolgozó integrálja a versenykörülmények között működő termelőket. A felvásárlónak ilyen szituációban emelkedő kínálati görbéje van, és az egy egységnyi pótlólagos input vásárlásának a költségei gyorsabban emelkednek, mint a kínálati árak. Ezért a változó tényezőarányok feltételezésének fenntartása mellett abból a tényezőből kisebb mennyiséget használ fel. Ha azonban a feldolgozó integrálja a termelőket, akkor megszüntetheti a monoposzonisztikus helyzetből fakadó hatékonyságot, és növelheti a profitját.

A vertikális integráció létrejöttét a tevékenységi láncnak az egymást követő lépcsőin kialakult *tökéletlen verseny* is ösztönözheti. Ezeknek a legismertebb formája, amikor az egymást követő fázisokban egyaránt monopóliumok működnek.

A vertikális integrációt olyan szervezeti formának is tekinthetjük, amely akadályozza az egyes fázisokban a szereplők közötti horizontális versenyt, ezért növeli és megőrzi az integrátorvállalat képességét, hogy monopolprofitra tegyen szert. A vertikális integráció tehát *belépési korlátokat* emel, és arra készíti a potenciális versenytársakat, hogy ne csak egy, hanem legalább két egymást követő fázisba ruházzanak be. (Fertő, 1996)

A vertikális koordináció erősödését eredményezi, hogy a nagyobb méretű és erejű szereplők (elsősorban feldolgozók és kereskedők) *hatékonyságuk növelése* érdekében igyekeznek minél kevesebb számú partnerrel kapcsolatban állni, akik esetlegesen speciális igényeiket is ki tudják elégíteni. Bar ez egy idő után jelentősen növelheti a kockázatot. (Barkema és Cook, 1993)

Motiváló tényező lehet a *fogyasztói igények változása*, pl. megnőtt az igény az egész évben folyamatos ellátásra. Szorosabb termelői együttműködést indukál a koncentrálódó kereslet (kereskedelmi láncok dominanciája), az információtechnológiai fejlődés, valamint egyes piaci szabályozók (pl. piacra vihető mennyiség szabályozása) is.

Fontos motiváló tényezők egyike a *pozitív pénzügyi hatások*. A pénzügyi stabilitás elérése, a veszteséges gazdálkodás elkerülésének reménye fontos ösztönző tényező az együttműködés megvalósulása során. (Kapronczai és Kürti, 2006)

Az integrálódó vállalatok nem törekednek egymás kihasználására, hanem együttesen, teljes vagy részleges összefonódással próbálják növelni profitjukat, elősegíteni a beruházások hatékony megvalósítását és érvényesíteni közös érdeküket. A vertikális koordináció szorosabb formái az egyes piaci szereplők számára a felhozatal és az ellátás *biztonságát*, valamint a beruházások *kockázatának csökkentését* eredményezi.

A vertikális koordináció motivációs okai Sheldon és munkatársai megállapításai alapján három fontosabb csoportba oszthatók: a technológiai egymásrautaltság, a tranzakciós költségek csökken-

tése, valamint extra nyereség elérése a teljes termékpálya feletti ellenőrzéssel. (Sheldon et al., 1997) További csoportosítás szerinti integrációs motivációk a profitmaximalizálás, termelésprogramozás, költséghatékonyság, kínálatbővítés, fejlesztési lehetőségek, nyomon követés biztosítása, az egyes szakaszok végtermékeinek biztos felhasználása. (Szentirmay – Gergely, 2005; Szentirmay, 2003)

További okok a forgótőke szükséglet csökkentése, a tranzakciós költségek kiküszöbölése, az egymást követő profitrések elhagyása következtében fellépő nagyobb árverseny képesség és a kiskereskedelmi egységek fele mutató előre irányuló integráció esetében a biztos piacok megszerzése (Pearce és Warford, 1993).

Egy másik megfogalmazás szerint az integráció motivációja a minőség, a teljesítmény, a hatékonyság növelése, a hatékonysági alapon szelektáló piaci versenyben való helytállás, a tőkekiemelés és a tőkekoncentráció előnyei, a bizonytalanságból eredő kockázat csökkentése, a folyamatos tevékenység, illetve termékfejlesztés, a munkamegosztásra és együttműködésre épülő specializáció származékos hasznának kamatoztatása, a finanszírozási könnyebbségek, a rendszer szemlélet terjesztése, a szolgáltatások, reklám, szabványosítás, nemzetközi kapcsolatok stb. magasabb színvonalú megvalósítása. Ezek megvalósulásakor eredményesebben elérhető a termésátlagok növelése, új fajták termesztésbe vonása, a technológiai fegyver szigorítása, az elosztásos kereskedelem hiányainak enyhítése, a korszerű eszközök importja, a szakember képzés (Csete et al., 1996).

A fentieket mintegy összefoglalva, a legfontosabb a vertikális koordináció irányába mutató motivációk az alábbiak:

- A tranzakciós költségek csökkentése.
- Fokozott képesség az innovációra és diverzifikációra:
 - a hátrafelé megvalósuló integráció lehetővé teszi speciális inputok felhasználását, amely hozzájárul a végtermék jobb minőségéhez, megkülönböztettségéhez;
 - az előrefele megvalósuló integráció pontosabb és aktuálisabb piaci információkhoz való hozzáférést eredményez, ami lehetővé teszi a piaci igényeknek való gyorsabb megfelelést.
- Kockázat-csökkentés: a kereslet-kínálat bizonytalanságának az árak ingadozásának csökkentésével.
- Jobb piaci pozíció: a vertikális koordináció jelentős piaci belépési korlátot jelent a magas méretgazdaságosság és nagy tőkeigény révén.
- Hatékonyabb információcsere és szervezeti struktúra: csökken a külső információigény. A fogyasztói igényekre vonatkozó ismereteket és előrejelzéseket a termékpálya valamennyi szakaszában felhasználhatók, és segíti a hatékonyabb (esetlegesen speciális) szervezeti megoldások bevezetését.

Az élelmiszeripari ágazatok sajátosságai tovább növelik a koordináció jelentőségét:

- a termék romlandósága,
- szezonáltság,
- nagy környezeti kitérttség,
- heterogén termelői szféra,
- a termékpálya szakaszok időbeli összehangolás,
- immobil eszközök használata
- fokozott fogyasztói figyelem a termék minőségével és előállításával kapcsolatban.

Alapesetben az integráció révén mind a termelő, mind a termeltető ár- és jövedelemkockázata csökken, sőt a nyomon követhetőség miatt a fogyasztónak is előnye származik. Az integráció és a hosszú távú szerződéses kapcsolatok nyújtotta kölcsönös előnyök egyfajta egymásra utaltságot eredményeznek. Amennyiben az előnyök egyensúlya megbomlik az eltérő piaci helyzet, vagy az érdekérvényesítő képesség különbözősége miatt, a termelők könnyen kiszolgáltatottá válhatnak az integrátornak. A termelő azzal szembesülhet, hogy a felvásárló rosszabb minőségű kategóriába

sorolja a terméket, ezáltal alacsonyabb áron veszi át. Kockázatot jelenthet továbbá, hogy a termelő csak egy átvevőnek szállít, mert a piaci és gazdasági viszonyok kiszámíthatatlanságából eredően bármikor csődöt jelenthet a felvásárló. Ilyen esetben maga az integráció is kockázatforrássá lép elő. (AKI, 2009)

A szorosabb koordináció ellen ható tényezők:

- csökkenő rugalmasság: a technológiai változásokat nehezebben tudja követni, mint egy-egy specializáltabb vállalkozás;
- tompuló ösztönzők: az egyes szakaszok között nem érvényesülnek a piaci ösztönzők;
- inputok biztosításának csökkent hatékonysága: a kevésbé jövedelmezően, esetlegesen veszteségesen előállítható inputanyagokat is biztosítani kell, elesik a szállítók versenye révén megvalósuló előnyöktől;
- nagy tőkeigény: ezek elmaradó hasznát meg kell haladnia a koordinációval elérhető plusz jövedelemnek;
- merev szervezeti struktúra: az eltérő vertikális szakaszok eltérő szervezeti megoldásokat igényelhetnek. (Porter, 1993), (Ziggers és Trienekens, 1999)

Az AKI egyik a mezőgazdasági kockázatokkal foglalkozó (2009-es) tanulmánya alapján azok az integrációk előnyösebbek a termelőknek, ahol az integráció nyomán a termelési szerkezet nem rögzül hosszú távra, az integrátor és integráltak közötti egyensúly megőrizhető. Egyes felmerülő problémák – úgy, mint rossz alapanyag-minőség, vagy a piactól való elszigetelődés - megoldása nélkül a vertikális integráció kockázatai érvényesülhetnek. A növénytermesztési integrációk többségénél a kockázatcsökkentő hatás érvényesül, inkább az állattenyésztési ágazatoknál és az ültetvényeknél lehet számolni a kockázat fokozódásával.

Ha a vertikális integráció terjedelmét vizsgáljuk, akkor fontos kérdés, hogy az élelmiszergazdaság **melyik szereplője integrálja a többieket**. Ez a kialakítható koordináció típusát és erősségét is meghatározza. Az 1980-as évek végéig az élelmiszeriparban ezek a feldolgozó vállalatok voltak, majd a rendszerváltozás után ezt a szerepet egyre dominánsabban veszi át a kiskereskedői réteg, azonban az utóbbi időben egyre nagyobb szerepet igyekeznek kivívni maguknak a mezőgazdasági termelők is mind beszerzési, mind értékesítési oldalon.

A vertikális integráció a mezőgazdasági termelők és a feldolgozók között a növényi termékek esetében jelentősebb, mint az állattenyésztésben. (Fertő, 1996)

A vertikális koordináció megvalósítása hazánkban az érvényesíthető szerződések hiánya miatt igen nehéz. Ennek megfelelően az új partnerek felkutatása, a hosszú távú, kapcsolat specifikus beruházások általában magas tranzakciós költségekkel járnak a szereplők számára. Ráadásul ez számos korlátot okoz az olyan ármegállapodások esetében, amelyekben a piaci cserék koordinálása magas tranzakciós költségekkel jár.

Azokban a szektorokban, amelyekben bármiféle termeltetési szerződés létezik, a mezőgazdasági termelők a kapcsolat fenntartásának (hold-up) problémájával szembesülnek (például késedelmes kifizetése a leszállított termékeknek). A növekvő tranzakciós költségek befolyásolják a termelők választását a különböző koordinációs mechanizmusok között. (Fertő és Szabó, 2004; Lehota és Illés, 2001; Lehota és Szakál, 2001)

Az *Egyesült Államokban* a mezőgazdasági termelés szintjén a vertikális koordináció nyílt piaci formái kezdenek visszaszorulni, és helyüket a termelési és marketingszerződések veszik át. A vertikális integráció aránya azonban a növekedés ellenére továbbra is alacsony maradt.

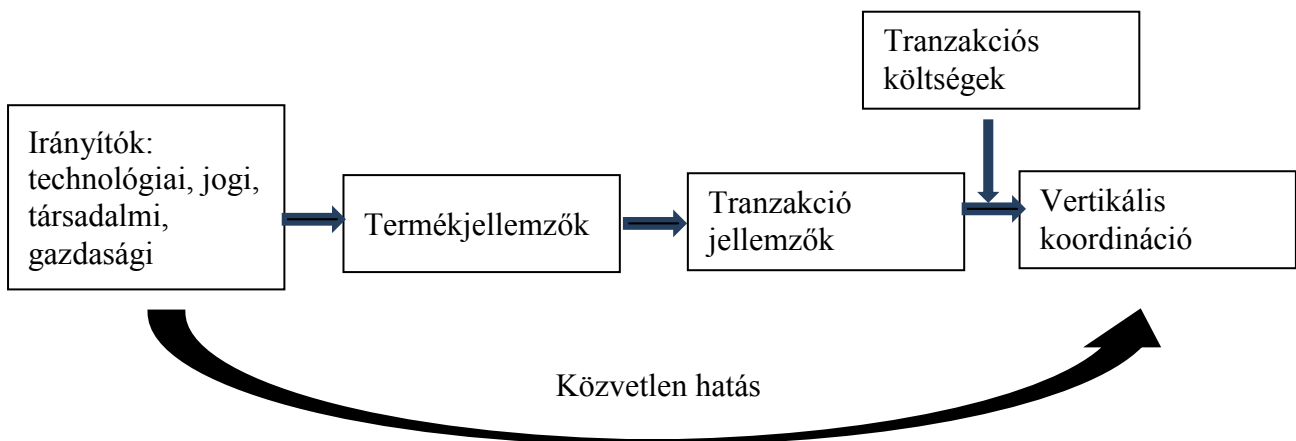
Nyugat-Európában a vertikális koordináció egyik legfontosabb formája a marketingszövetkezet, amely felvásárlással és feldolgozással is foglalkozik. A termelői érdekeltségű szövetkezeteknek különösen Dánia, Hollandia és Franciaország esetében van kiemelkedő jelentősége. (Juhász és Mohácsi, 1999)

2.2.2. Tranzakciós költségek

A **tranzakciós költségek elmélete** az 1990-es évek kezdetétől egyre nagyobb jelentőséggel bír a vertikális integrációk kialakulásának indoklásában. (Fertő és Mohácsi, 2007)

Hobbs (2000) szerint az agrárszektor egyre inkább a szorosabb vertikális koordináció irányába mozdul el, ami az egyes alágazatok tekintetében eltérő értékeket mutat. Konceptuális modell segítségével Williamson (1979) okfejtését követve felismeri, hogy bizonyos tranzakciós jellemzők és az irányítási struktúra együttesen a tranzakciós költségekre gyakorolt hatásuk révén milyen módon befolyásolják a vertikális koordinációt (34. sz. ábra).

34. sz. ábra: Az agrárgazdaságban kialakuló vertikális koordinációra ható elemek



Forrás: Hobbs, 2000, p. 133.

Hobbs (2000) Williamson állításával ellentétben, miszerint a gyakoriság, bizonytalanság és eszközspecifikusság határozzák meg az irányítási formát, amellel érvel, hogy azon tranzakciós jellemzők, amelyek a termékek bizonyos tulajdonságaiból fakadnak, és amelyeket a gazdasági szabályozók közvetlenül is befolyásolnak, a meghatározói a vertikális koordinációnak.

Az alábbi (7. sz.) táblázat áttekintést ad a tranzakció tárgyát képező termékjellemzők és a tranzakció jellemzői közti összefüggéséről. A bizonytalanság négy tényezőre van bontva: a vevő bizonytalan lehet egyrészt a termék minőségét (minőségről való meggyőződés költségei), másrészt az eladó (vagy szállító) megbízhatóságát (pontosság és mennyiség) illetően. Mind a vevő, mind az eladó árbizonytalansággal szembesül, illetve az eladó bizonytalan lehet a vevő felkutatását illetően. (Fertő és Mohácsi, 2007)

7. sz. táblázat: A termékjellemzők és a tranzakciós jellemzők összefüggései

		A TRANZAKCIÓ JELLEMZŐI						
		Bizonytalanság				Tranzakció gyakorisága	Kapcsolat-specifikus beruházás	Tranzakció komplexitása
		Vevő		Eladó/vevő	Eladó			
		minőség	megbízható beszállító	ár	vevő megtalálása			
Termék-jellemzők	romlandóság	√	√	√	√	√	-	√
	termékdifferenciálás	√	√	√	√	-	√	√
	minőség	√	√	√	√	-	-	√
	vevői preferencia jellemzői	√	időnként	√	√	-	√	√
Szabályozók	kötelezettségvállalás	√	-	-	√	-	időnként	√
	nyomonkövethetőség	-	-	-	√	-	√	√
Technológia	vállalat-specifikus technológia	-	-	-	-	-	√	időnként

Forrás: Hobbs, 2000, p. 140.

Ronald Coase már 1937-ben kiemelt szerepet tulajdonított a tranzakciós költségeknek. Coase bemutatta, hogy a piac ingyen nem szabályoz, a tranzakciók létrejöttének pénzben s időben kifejezhető költsége van (Coase, 1937). Azokat a költségeket nevezzük tranzakciósoknak, melyek a piaci folyamatokkal, a piaci cserével kapcsolatosan merülnek fel, a termelés fizikai folyamatától függetlenül. Szűkebb értelemben a piaci tranzakciók végrehajtásához szükséges idő és energia költséget jelentik (Szakadát, 1993)

Egy másik megfogalmazás szerint a tranzakciós költségek azok a költségek, amelyek a piaci folyamatokkal, a piaci cserével kapcsolatosan merülnek fel. (Szabó, 2002)

Az agrár-közgazdasági irodalomban a tranzakciós költségek elmélete alapvetően **két kérdéssel foglalkozik** (Szabó és Bárdos, 2007): a mezőgazdasági *szervezetek különböző formáinak* tanulmányozásával, illetve a *vertikális koordináció okainak* elemzésével. A tranzakciós költségek elméletének alkalmazása egyre népszerűbb a mezőgazdasági vertikális koordinációt vizsgáló empirikus szakirodalomban.

A tranzakciós költségeknek alapvetően három **fajtáját** különböztetjük meg: az *információs költségeket*, a *szervezési megköveteléseivel*, valamint a *szervezés betartásával* kapcsolatosan felmerülő kiadásokat (Williamson, 1979). Egy másik csoportosítás szerint *ex ante és ex post* költségeket különböztethetünk meg, a szerződés-kötés időpontjához viszonyítva. (Hendrikse – Veerman, 2001)

A tranzakciós költségek elméletének érvei szerint a vállalati döntéseket nagyban befolyásolják a választott szervezeti forma hatékonyságával összefüggő jellemzők. Feltételezhető, hogy a hatékonyság fordítottan arányos a csere megszervezésével kapcsolatos költségek nagyságával. Utóbbiak magukban foglalják a megegyezéssel és az írott szerződésekkel kapcsolatos költségeket, akár csak az ellenőrzéssel és a szerződés betartásával kapcsolatos költségeket. (Williamson, 1985; Fertő és Szabó, 2004)

A tranzakciós költségek elméletén belül **két fő megközelítés** jellemző: az *irányítási struktúrával* (a tranzakció jellemzőivel), illetve a *tranzakciós költségek mérhetőségével*-mérésével foglalkozó irányzat. A kettő közötti hasonlóságot az jelenti, hogy mindkettő azokat a tranzakciós költségek alakulásával kapcsolatos tényezőket próbálja meghatározni, amelyek egy adott szervezeti formát kialakítanak. Amíg az irányítási struktúrával kapcsolatos irodalom a tranzakciók jellegzetességeire, addig a „mérési” megközelítéssel foglalkozó írások a termékjellemzők mérésével kapcsolatos költségekre koncentrálnak. (Szabó és Bárdos, 2007)

A tranzakciós költségek elmélete **három viselkedési feltevésen alapul**: *korlátozott racionalitás, önérdékkövető magatartás, kockázat semlegesség.*

A piaci elégtelenségek az alkuphelyzetek alacsony számából adódnak. Minden szerződés tökéletlen, és az újratárgyalás, illetve a lehetséges opportunistá viselkedés alapjául szolgál, köszönhetően az ügynökök korlátozott racionalitásának, az aszimmetrikus információ-eloszlásnak, illetve a magatartás tökéletes meghatározására való képtelenségnek. Így az opportunistá viselkedés súlyosabb probléma, amikor egy csere megköveteli az egyik vagy mindkét partnertől, hogy tranzakció-specifikusan ruházzon be, mivel az ilyen beruházások kvázi-járadékot hoznak létre, amely a kapcsolat-fenntartási problémához vezethet. (Klein et al., 1978; Fertő és Szabó, 2004)

A tranzakciós költségek elméletének szempontjából a **mezőgazdasági termelésnek** vannak még olyan **sajátosságai**, amelyek befolyásolhatják a vállalatok koordinációs formákkal kapcsolatos döntéseit. Mezőgazdasági termékek/termények esetén többféle szerződéses kockázat is előfordulhat, ami például a szerződő partnerek önérdékkövető magatartásából adódik, vagy az úgynevezett akadályozási problémából (hold-up problem), ami „akkor merül fel, ha a szerződő felek egyike megpróbálja kihasználni a másik fél – eszközspecifikus befektetése miatti – sebezhetőségét” (Royer, 1999; Lehota és Illés, 2001).

Williamson (1979) szerint a **tranzakciókkal együtt járó költségeket** és a vállalatok döntéseit az egyes **koordinációs formák kiválasztásában** három jellemző befolyásolja (Fertő, 1996): *1. a tranzakciók gyakorisága, 2. bizonytalansági tényezők, 3. tranzakció-specifikus beruházások.*

A *tranzakciók gyakorisága* a megfelelő szervezeti formák kialakítása szempontjából egymással ellentétes hatású folyamatok létrejöttét indíthatja be. A tranzakciók magas gyakorisága elősegíti, hogy a vállalaton belüli megfelelő irányítási struktúra kialakításával a tranzakciókat az egyes vállalatok belülről oldják meg. A tranzakciók növekedésével együtt valószínűleg a tranzakciók standardizáltsága is emelkedik, azok egyre inkább rutinszerűvé válnak. Ezért egyre kisebb szükség lesz arra, hogy a vállalatvezetés szorosan ellenőrizze a folyamatokat. A tranzakciók standardizáltságának növekedése ezáltal könnyíthet a vállalat adminisztrációs terhein. Másrészt a menedzsment egyre bővülő, nagyszámú, különböző funkciói könnyen a vállalat adminisztrációs erőforrásainak kiterjedéséhez vezethetnek.

A mezőgazdaságban alkalmazott fizikai és szellemi *termelési tényezők* sajátosságainak nagy jelentősége van a tranzakciós költségek kialakulásában. Az élelmiszerek előállításához szükséges felszerelések és technológiai eljárások, amelyek például a talajmegműveléshez, a feldolgozáshoz és a szállításhoz kellenek, magasan specializáltak lehetnek. Ezért alkalmazásuk korlátozott lehet, csak meghatározott körben van rájuk kereslet és kínálat, azaz speciális piacuk van. Hasonlóképpen előfordulhat, hogy a mezőgazdasági termékek előállításához és feldolgozásához szükséges szellemi képességek és szakértelem szintén nagyon speciálisak, amelyek csak meghatározott tevékenységi körben alkalmazhatók.

A *bizonytalanság* és a komplexitás más ágazatokhoz hasonlóan a mezőgazdasági tranzakciókban is jelentős szerepet játszik, sőt itt különös szerepe van. Az egyik legfontosabb bizonytalansági tényező az időjárás változékonyságából fakad, amely alapvetően meghatározhatja a termelés eredményességét. Ugyanis mind az adott termék mennyiségét, mind a minőségét jelentősen befolyásolhatja, ezáltal a termelés költségei változékonnyakká válhatnak.

Ez a kockázat elsősorban a termelőket érinti, hiszen a feldolgozási és értékesítési folyamatok kitettsége jóval kisebb. Ezt a kockázatot megszüntetni nem lehet, de a kedvező feltételek kihasználása, és a kedvezőtlenek hatásainak csökkentése elérhető az integrációs folyamat során. Hasonló kockázatot rejt a mezőgazdasági termékek romlandósága, mely speciális követelményeket támaszt az ipari termeléshez képest. Ez a gabonaféléknél csak korlátozottan jellemző, bár élő anyagról van szó speciális és szezonális tárolási igényekkel. A termékek minőségének megőrzése és ennek költsége az egyik legfontosabb meghatározó tényezője annak, hogy a különböző tranzakciók lebonyolításához a felek milyen szervezeti formát választanak. Ez a tulajdonság a termékpálya valamennyi szereplőit érinti, hiszen a feldolgozott termékek élettartama és felhasználhatósága ugyanúgy korlátozott, mint a nyers termékeké.

Ezért a mezőgazdasági marketingrendszer legfontosabb koordinációs feladata, hogy megfelelő időben, közvetlenül vagy közvetve biztosítsa meghatározott mennyiségű és minőségű mezőgazda-

sági nyersanyag eljuttatását az egymáshoz vertikálisan kapcsolódó tevékenységek egyes lépcsőfokain működő vállalatokhoz.

A *termelés helyének* vagy a telephelynek a jellemzői, illetve specifikumai szintén fontosak a mezőgazdasági tranzakciók megfelelő koordinációs mechanizmusainak kiválasztásakor. (Masten, 1991; Fertő, 1996)

A különböző irányítási struktúrák diszkrét megoldásait adják a különféle szerződéssel kapcsolatos problémáknak. A vertikális integráció hasznos lehet olyan szerződéskötési helyzetekben, ahol a kapcsolatfenntartás fontos szerepet játszik. (Fertő és Szabó, 2004)

Először is, minél inkább *tranzakció-specifikus* a befektetett eszköz, amely szükséges ahhoz, hogy egy adott terméket elő lehessen állítani, annál nagyobb a termelést is magában foglaló vertikális integráció valószínűsége. Másodszor, minél nagyobb a *bizonytalanság* foka, szintén annál nagyobb a termelést is magában foglaló vertikális integráció valószínűsége.

A tranzakciós költségek – a bizonytalanság, az inputbeszállítók koncentrációja, az eszközspecifikusság és a méretgazdaságosság – elsőrendű ösztönzést jelentenek a nem piaci megállapodásokon keresztüli vertikális koordináció megvalósítására.

A termékpályákon működő nagyszámú szereplő koordinált működése hozzásegíthet a fogyasztói kereslet hatékony és versenyképes kielégítéséhez, a hazai termelők által előállított termékek biztonságos piaci értékesítéséhez. Rausser és munkatársai konkrétan az agrárágazatokban meglevő ellátási láncok szerkezetét és a jellemző vertikális kapcsolatokat jellemezték, melynek során a tranzakciós költségek jelentőseget emeltek ki (Rausser et al., 1985). A piaci koordináció egyre nagyobb jelentőséggel bír, mert az értékesítési csatornák megváltoztak, a vásárlói igények magasabbak, specifikáltabb termékeket igényelnek, és előtérbe kerültek a szigorúbb minőségi normák.

Coase (1937) és Williamson (1979) vizsgálták, hogy a **tranzakciós költségek nagyságának milyen befolyása van** az egyes koordinációs mechanizmusok és irányítási struktúrák kialakulására. Ha például a tranzakciós költségek magasak, akkor a piac rosszul koordinálhatja a különböző gazdasági tevékenységeket, ezért azokat a gazdaság szereplői más koordinációs mechanizmusok vagy irányítási struktúrák alkalmazásával igyekeznek internalizálni. Ebben az esetben a vállalatok viselkedésén, az egyes koordinációs mechanizmusok kiválasztásának módján, annak motívumain van a hangsúly. A vállalatok döntését a megfelelő koordinációs mechanizmusok kiválasztásában alapvetően meghatározza, hogy mekkorák a piaci cserefolyamat tranzakciós költségei. Ugyanis minél nagyobbak a piaci csere tranzakciós költségei, annál nagyobb az ösztönzés arra, hogy a külső koordináció helyett a vertikális koordináció valamely szorosabb formáját vagy a belső koordinációt válasszák a gazdaság szereplői. (Fertő, 1996)

A tranzakciós költségek annál nagyobb mértékben jelentkeznek, minél kisebb az adott szervezeti egység, hiszen számára az információk begyűjtésétől kezdve a szerződés betartatásáig meglehetősen nagy akadályok jelentkezhetnek. A mezőgazdasági termelőket tehát segítheti, ha nagyobb szervezeti egységben vertikálisan integrálódnak, s így csökkenthetik a fajlagos tranzakciós költségeket. Az úgynevezett tranzakciós költségek csökkentése a szövetkezeti tagok számára valószínűleg az egyik legnagyobb ösztönző arra, hogy vertikális integrációt hozzanak létre. (Szabó, 2002)

Általánosságban véve a **következő módon csökkenthetők a tranzakciós költségek** (Williamson, 1979 és 1985; Szabó, 2002).

1. Az *információs rendszerek fejlesztése* révén, s ilyen módon az egy gazdasági szereplőre jutó költség csökkentésével. A technológiai fejlődés, például az internet és a számítógépes adatfeldolgozás, -továbbítás ugyanúgy ide tartozik, mint a szereplők megszervezése. A szövetkezetek lényegéből adódik, hogy az információáramoltatás valóban a tagság érdekeit szolgálja, és kölcsönös jellegű.

2. *Piaci intézmények létrehozásával*. Sok esetben maga a virtuális vagy fizikai piac az, ami csökkentheti az egy eladóra vagy egy vevőre, illetve egy tranzakcióra vonatkozó tranzakciós költségeket. Egy nagybani piac, tőzsde vagy aukció létrehozása hatalmas kiadással jár, de egy szereplőre elosztva sokkal kisebb, mint az említett intézmény létrehozása nélkül.

3. Az *ügyletek szereplőinek megszervezésével*. Minél kevésbé atomizáltak a termelők, annál inkább csökkennek a kis méretekből adódó költségek.

4. A *tranzakciós költségek internalizálása* egy szervezeti egységbe való integrálással. Ebben az esetben tulajdonképpen a tranzakciós költségeknek nem a csökkentéséről, hanem belső szervezési költséggé való átalakításáról van szó. Ez alapvetően két formában működhet: az egyik esetben a piaci koordináció és a magántulajdon megmarad, s a sok kis szereplő egyesítésével, oligopol- vagy monopolszervezetbe való bevonásával következik be a kívánt hatás. A másik esetben a bürokratikus koordináció lesz a jellemző, a gazdasági szereplők önállósága gyengül, vagy teljesen eltűnik, s ilyenkor adminisztratív irányítás lesz a mérvadó. A szövetkezetek esetében egyre inkább előtérbe kerül az adminisztratív irányítás, ugyanakkor a gazdálkodók magántulajdona s viszonylag nagyfokú önállósága megmarad. (Szakál, 1994)

2.2.3. A gabonavertikum intézményrendszerének jellemzői, problémái

Az alábbi fejezetben – a gabonavertikum általános jellemzését, illetve a vertikális koordináció elméletének bemutatását követően, azokra támaszkodva – a vertikum legfontosabb szervezeteit mutatom be.

Az intézményrendszer jelentheti az ún. intézményi környezetet (szabályok, elvek, melyek a piaci szereplők magatartását irányítják), illetve a szervezeteket (melyek a piaci működés kereteit biztosítják). Én a továbbiakban az intézményrendszerrel, mint szervezetek együttesével foglalkozom.

A vertikumban többféle különböző koordinációs forma fordul elő a két koordinációs végpont: a külső, illetve a belső koordináció között. A gabonaszektorban az azonnali piacok, a szerződéses kapcsolatok és a közös tulajdonra épülő vertikális integráció párhuzamos működése jellemző. (Lehota, 2003a)

A gabonatermelés input kapcsolataiban (vetőmag-, növényvédőszer-, műtrágya-, gép- és alkatrészgyártás) főként a szerződéses kapcsolatok dominálnak.

Az alapanyag-termelők és elsődleges feldolgozók (malomipar, takarmányipar) között meghatározó szintén a szerződéses kapcsolat, de kiegészítő jelleggel az azonnali piaci kapcsolatok is előfordulnak.

Az elsődleges és másodlagos (tésztagyártás, édesipar, sütőipar, keményítőgyártás) feldolgozók között a kapcsolatok részben közös tulajdonra épülő vertikális integráció, részben szerződéses kapcsolatokra és részben azonnali piaci kapcsolatokra épülnek.

A gabonavertikumban az alábbi intézmények, mint szervezetek vannak jelen (Lehota, 2003a):

- a.) azonnali piacok
- b.) koncentrált piacok
- c.) hibrid intézmények
 - c.1.) szerződéses rendszerek
 - c.2.) tárolás, raktározás intézményei

- c.3.) szövetkezetek, társulások, együttműködési formák
- c.4.) minőség szabályozási rendszerek
- d.) vertikális tulajdonosi integráció formái
- e.) kisegítő intézmények
 - e.1.) információs szervezetek
 - e.2.) logisztikai szervezetek
 - e.3.) pénzügyi szervezetek
 - e.4.) érdekképviseleti szervezetek

Az ismertetés során a fenti intézményekkel különböző mélységekben foglalkozom: az általam kiemelten fontosnak ítélt típusokat (mint például a szerződéses kapcsolatokat) mélyrehatóbban elemzem, ellenben egyes szerveződések (mint például a kisegítő intézmények típusait) csak említés szintjén érintem.

a.) Azonnali piacok

A nagybani piacok természetes képződmények, városellátó szerepük volt, a körzet termelőinek és vásárlóinak találkozóhelye.

Azon a piacon, ahol nagyszámú termelő, feldolgozó, kereskedő jelenik meg, viszonylag egyszerű, áttekinthető és megszokott körülmények között célszerű találkozniuk az eladóknak és a vevőknek. A nagybani piacok létrehozása közben tekintettel kell arra lenni, hogy valamennyi termelő könnyen tudjon tájékozódni, ne okozzon problémát a piacra lépés. Ezért itt olyan tanácsadókat, piaci felügyelőket is alkalmaznak, akik a termelők segítségére vannak, és ügyelnek arra, hogy a piac egészen áttekinthető ár alakuljon ki, a nyitási, az üzletkötések közben alkalmazott és a záró árakat mindenki részére egyértelmű módon közreadják, hogy az árak a többi piacon és országosan is ismertté váljanak.

Az azonnali piaci értékesítés szerepe és aránya évenként jelentősen ingadozik, két esetben fordul elő gyakrabban a gabonatermelés tekintetében: búza hiányos évet követően (ilyenkor kevesebb szerződést kötnek) és váratlan túlermelési időszakokban (a főleg az azonnali piacon jelentik meg). Főként a kisméretű búzatermelők esetében tipikus: a termelés bizonytalansága és az alacsonyabb minőség miatt.

A fogyasztást tekintve a GfK Háztartáspanel adatai szerint a piacok reneszánszukat élik, hiszen az elmúlt évtizedben a piaci költség megkétszereződött: a 2000. évi 70 milliárd forintról 2011-re 130 milliárd forintra nőtt. Ez azt jelenti, hogy a piac, mint értékesítési csatorna megőrizte 5 százalékos körüli részarányát a napi fogyasztási cikkek háztartási fogyasztásából, ami tekintettel a piacon kívüli nem modern kereskedelmi formák (egyéb értékesítés és független kisboltok) folyamatos térvesztésére, jelentős teljesítmény. A KSH adatai szerint a zöldségfélék, gyümölcsfélék, a burgonya, a szőlő, a tyúktojás, a tehéntej, valamint a bor fogyasztásra, illetve piacon történő értékesítésének aránya a 2000-2011 közötti időszakra vonatkozóan stabilan magas és az időszakos csökkenést általánosságban növekvő tendencia követte. (VM, 2013)

Az azonnali piaci értékesítés problémái: a keresleti és árinformációk hiánya miatt az árkockázat magas, az eladók és vevők közötti tartós kapcsolat hiánya miatt gyakoriak a konfliktusok, továbbá a hosszú távú stabil kapcsolatokból eredő előnyök hiánya meghatározó. (Lehota, 2003a)

b.) Koncentrált piacok

A jól szabványosítható gabona, a napraforgó és a jó minőségű vágósertésre alakult ki a tőzsdei kereskedelem. A tőzsdei árjegyzések kapcsolatban vannak a nem koncentrált fizikai piac áraival, a tőzsde tájékoztató szerepet tölt be.

Hazánkban elektronikus marketingrendszer nem működik a búzaértékesítésben. A koncentrált piacok közül a BÉT (Budapesti Értéktőzsde) szerepe jelentős.

A BÉT legfontosabb feladata- saját megfogalmazása szerint-, hogy átlátható és likvid piacot biztosítson a Magyarországon és a külföldön kibocsátott értékpapírok számára. A hazai pénz- és tőkepiac központi szereplőjeként a Tőzsde forrásbevonási lehetőséget nyújt a gazdasági élet

szereplőinek, egyúttal hatékony befektetési lehetőségeket biztosít a befektetők számára. A kereslet és kínálat koncentrációjával nyilvános információt biztosít a kereskedett termékek áralakulásáról. A Budapesti Értéktőzsde és a Budapesti Árutőzsde tevékenységének integrációja révén, 2005-óta árupiaci kereskedelem is folyik a BÉT-en.

A Tőzsde négy fő tevékenysége:

- Kibocsátói szolgáltatások: lehetővé teszik a gazdasági élet szereplői számára, hogy növekedésükhöz szükséges pénzügyi forrásokat a BÉT átlátható, hatékony és az Európai Unió normáinak megfelelően szabályozott piacain keresztül vonják be értékpapírok kibocsátása révén. A BÉT-en keresztül elérhető a dinamikus növekvő hazai intézményi befektetői vagyon, a hazai lakossági megtakarítások. A Tőzsde hozzáférést biztosít a globális tőkepiac legfontosabb befektetői rétegeihez is.
- Kereskedési szolgáltatások: platformot biztosít a kereskedő cégek számára. A tőzsdei kereskedelemben jelenleg közel 40 hazai és külföldi bróker cég vesz részt. A befektetők ezen szolgáltatók számára adhatnak megbízást a tőzsdei termékekre.
- Piaci információk nyújtása: azonnali és pontos információt nyújt a bevezetett értékpapírok kereskedési adatairól, valamint a kibocsátókat és szekciótágokat érintő hírekről. A kiterjedt adatértékesítő partnerhálózaton keresztül a piaci adatok mindenki számára hozzáférhetőek.
- Befektetési termékek fejlesztése: kereskedési lehetőséget biztosít a pénzügyi innovációk számára, valamint széles és folyamatosan bővülő termékpalettát kínál a határidős és opciós piacok befektetőinek. A Tőzsde által számolt indexekre, egyedi részvényekre, devizákra, kamattermékekre és árupiaci termékekre szóló határidős és opciós termékek a fedezeti lehetőséget vagy a tőkeáttételt kereső befektetők számára állnak rendelkezésre. (www.bet.hu)

A tőzsdei termékek kereskedése a BÉT által meghatározott szekció rendszerben zajlik, ahol az egyes szekciók eltérő kereskedési szabályokkal rendelkező piacokat jelentenek. A termékcsoportok szekciónkénti besorolását az egyes befektetési eszközök sajátosságai határozzák meg. Külön szekcióban szerepelnek:

- a tulajdonviszonyt megtestesítő értékpapírok (azonnali piac),
- a hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok (azonnali piac),
- a határidős és opciós termékek (származékos piac),
- az áru alapú termékek (azonnali és származékos piac).

A tőzsdei kereskedő cégek kereskedési jogukat szekciónként szerezhetik meg, így az egyes piacokon kereskedő cégek köre jelentős eltérést mutat. (www.bet.hu)

- Részvény szekció

A részvény szekcióban alapvetően tulajdonviszonyt megtestesítő értékpapírokkal (részvények, befektetési jegyek) lehet kereskedni, és ebben a szekcióban kaptak elhelyezést a strukturált termékek (certificate-ok, ETF-ek). Speciális értékpapírként ebben a szekcióban szerepelnek a kárpótlási jegyek.

- Hitelpapír-szekció

A hitelpapír-szekcióba tartoznak a hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok, így az állampapírok (diszkont kincstárjegyek és államkötvények), valamint a vállalati kötvények és a jelzáloglevelek.

- Származékos szekció

A BÉT származékos szekciója részvény és index alapú, deviza és kamat alapú határidős, valamint opciós termékeket tartalmaz.

- Áruszekció

A BÉT és a Budapesti Árutőzsde piacainak 2005. novemberi összeolvadását követően a BÉT-en lehet áru, elsősorban gabona alapú termékekkel kereskedni. A többi szekciótól eltérően itt azonnali és származékos ügyleteket is lehet kötni.

Az áru piac termékcsoportjai az alábbiak:

- Határidős gabona

A Tőzsde határidős gabonapiacán a kalászos gabonafélék és ipari olajos magvak szabványosított kontraktusainak határidős kereskedése folyik. A Terméklistában meghatározott különböző lejáratokra, maximum 17 hónapra előre lehet kereskedni. Termékei: Ammóniumnitrát, malmi búza, napraforgómag, repce, dara, takarmányárpa- búza és-kukorica.

- Gabona opció

A legnagyobb forgalmú határidős termékekre (búza, napraforgómag és kukorica) opciós ügyletek is köthetők. Az opciók alapterméke a megegyező lejáratú határidős kontraktus, így az opció lehívásakor az adott termékre vonatkozó határidős pozíció nyílik meg. Valamennyi gabonaopció amerikai típusú, azaz esetükben a vételi vagy eladási jog a határidő lejártáig bármikor lehívható. A lejárat szerkezet megegyezik a mögöttes határidős termék lejárat szerkezetével, azaz 17 hónapra előre nyílnak meg az adott lejáratok, és az ezekhez tartozó opciós sorozatok. Termékei: repce, napraforgómag, takarmánybúza, -árpa, -kukorica, valamint malmi búza opciók köthetők.

- Azonnali gabona

A BÉT azonnali áru piacán gabonatermékekkel (kukorica, búza, napraforgó, árpa stb.) lehet kereskedni. A teljesítés fizikai szállítással történik, az azonnali gabona ügyleteknél a szerződő felek - a Terméklistában nem szabályozott, többnyire a minőségellenőrzéssel, szállítással kapcsolatos - paraméterekben egyedileg állapodhatnak meg, melyet szerződésben rögzítenek. Termékei: Napraforgómag, ammóniumnitrát, étkezési búza, takarmányárpa, -kukorica, -búza, extra búza, malmibúza, dara, repce,

- BÉTa Piac

A BÉTa Piacon külföldi részvényekkel lehet biztonságosan, egyszerűen kereskedni forintban. A folyamatosan bővülő termékpalettára a külföldi piacok leglikvidebb és legérdekesebb befektetési lehetőséget kínáló részvényei kerülnek regisztrálásra. A BÉTa Piacon megvásárolt részvény teljesen megegyezik a külföldi tőzsdéken jegyzett részvényekkel, tehát az értékpapírok azonosítására szolgáló kód (ISIN kód) is azonos.

Hazánkban a határidős (és opciós) fedezeti aktivitás rendkívül gyenge. A piaci szereplők nemcsak a BÉT gabonaszekció kontraktusai iránt mutatnak csekély érdeklődést, de a nagy forgalmú nemzetközi piacok kínálta kockázatkezelési eszközökkel sem élnek. A tőzsde szereplői döntően a nagy feldolgozók. (Lehota, 2003a) A fedezeti ügyletek csekély száma a származékos áru piaci kereskedési alapismeretek, a megnyitott határidős és opciós pozíciók fenntartásához szükséges tőke, valamint a lényeges piaci információk begyűjtéséhez szükséges infrastruktúra, illetve az ezen információk kiértékeléséhez szükséges szaktudás hiányával magyarázható. Tapasztalatok szerint a termelők áru piaci aktivitása a gazdasági méret növekedésével és a diverzifikáció csökkentésével párhuzamosan nő. (AKI, 2009)

A gabonaszekcióban viszonylag nagy a forgalom.

A mezőgazdasági termékek származékos piacain a határidős és opciós kereskedés volumene globális szinten több mint kétszeresére nőtt a közelmúltban. Ezen termékek egyes származékos piaci komoly versenytársai lettek a részvény-, kötvény-, és egyéb pénzügyi piacoknak. Ez részint annak köszönhető, hogy az információs technológia a kereskedést a legszélesebb kör számára hozzáférhetővé tette. (AKI, 2009)

c.) Hibrid intézmények

c.1.) Szerződéses rendszerek

A szerződéses kapcsolatok fő jellemzője az ingadozás, melynek oka a búzatermelés jelentős ingadozása és a termelők, feldolgozók és forgalmazók eltérő piaci várakozásai. Főként a malom és takarmányipar, a gabona nagykereskedők és a hazai kisméretű gabonakereskedők között jellemző forma. (Lehota, 2003)

A szerződéses értékesítés főbb formái:

- mezőgazdasági termékértékesítés: a rendszerváltás előtt jellemző forma, saját termelésű termékek értékesítésére.
- adásvételi szerződés: széles körben elterjedt forma (főként a gabonakereskedők körében), néha kisebb mértékű előfinanszírozással párosul.
- termeltetési szerződés: főként a feldolgozó és integrátor esetében használatos, jelentősebb előfinanszírozással párosul, illetve néhány input biztosításával.
- integrációs szerződés: input-biztosító szerződés típus szaktanácsadással. Ez a forma is főleg a feldolgozók és integrátorok által kedvelt.

A szerződések főbb pontjai:

- mennyiség,
- minőség,
- teljesítés helye és ideje,
- ár,
- fizetési feltételek.

Növeli az egyedi termelői kockázatot a szerződéses fegyelem hiánya is. Az elemi csapások mellett sok termelő ezt tartja a legnagyobb kockázati problémának. A szerződéses értékesítés problémái, hogy a termelő számára, illetve a vevő számára megfelelő szerződéses garanciákat és biztosítékokat nem tartalmaz, valamint a szerződések jogi kikényszerítése hosszadalmas és nehézkes: az államtól, a jogtól nem mindig várható hatékony segítség. A szerződések kikényszerítésének két útja a polgári jogi eljárás, illetve a választott bíróság intézménye. Főként a minőségi viták és a mennyiségi teljesítés vitája merül fel leggyakrabban, valamint a szállítási és teljesítési határidők betartása. Okai a növekvő tőkehiány és finanszírozási gondok, valamint az ingadozó kínálat és kereslet. Az utóbbi időben ismét egyre nagyobb probléma a körbetartozás. A fizetési határidők betartása nem csak a kereskedelemben, hanem a termékpálya más szakaszain sem jellemző. (Lehota, 2003a; AKI, 2009)

Lehota (2000) a piaci intézményrendszer szervezeteit elemezve, a szerződéseket a termelők és a feldolgozók közötti vertikális koordináció eszközeihez csoportosítja. Természetesen a szövetkezetek, amelyek speciális hibrid szervezetek, horizontális szerződéses kapcsolatot is jelentenek, hiszen például az alapszabály tekinthető multilaterális (többoldalú) szerződésnek. A szerződések azonban valóban elsősorban a termelő és a -feldolgozó közötti koordinációt elősegítő köztes – azaz a nyílt piaci termelés és a teljes vertikális integráció közötti – eszközök.

A szerződő felek céljainak, az alapul szolgáló termelési kapcsolatoknak, valamint a szerződés létrehozásával és betartásával kapcsolatos információs és stratégiai akadályok természetének és nagyságának megfelelően a mezőgazdasági szerződések/megállapodások felépítése-szerkezete változó.

A termelők a szerződés segítségével csökkenthetik az ár-kockázatot, valamint értékesítési lehetőségeiket biztosítják. A hagyományos készáruipar (azonnali piac) nem garantál megfelelő árjelzéseket az új fogyasztói igényeknek megfelelően kifejlesztett termékeknek (organikus termékek).

Mi az oka a szerződések használatának a nyílt piaci értékesítés helyett? Egyrészt a szerződés az ár-és így a jövedelemkockázatot mérsékli (kockázatomegosztó megközelítés), másrészt a tranzakció készáruipari lebonyolításának költségét csökkenti (tranzakciós költség megközelítés). Ez utóbbi

ösztönözhet az alacsonyabb termelési költségek elérésére, továbbá a termelés egyes szintjei között felgyorsíthatja a koordinációt, például új technológia adaptálása, információáramlás fejlesztése, minőségirányítás, hitelek elérhetőségének javítása stb. Amennyiben a tranzakciós (azaz a piaci cserével kapcsolatos) költségek fontos szerepet játszanak, úgy a szerződések alkalmazása a termelékenység javításához és jobb termékminőséghez vezet. E megfontolások egyike vagy akár mindkettő egyszerre mérlegelhető. (MacDonald, 2004)

Bizonyos szerződések a termelőket olyan hosszú távú beruházásokra kötelezik, amelyek vevő specifikus termelést tesznek lehetővé. Amennyiben a szerződés a vevő számára csupán rövidtávon jelent felvásárlási kötelezettséget, az további kockázatot (úgynevezett akadályozási problémát) jelent a termelő számára, ami eredhet a szerződés felmondásából vagy a vevő hibájából stb. A nyílt piaci koordináció esetén a szerződések szerepét az ár és az ehhez kapcsolódó információk veszik át, míg a vertikális integráció létrejöttékor a belső adminisztrációs döntések.

A szerződések időtartamukat illetően sokfélék lehetnek, minél hosszabb a szerződés időtartama, annál szorosabb az együttműködés, azaz a vertikális integráció annál magasabb fokáról beszélünk.

Mind az élelmiszer-ipari, mind a kereskedelmi vállalatok nyilvántartható mezőgazdasági *termeltetési és/vagy értékesítési szerződéseket* kötnek. A termeltetési szerződések rendszere főleg az élelmiszeripar termelési biztonságát szolgáló intézménytípus. Azokban az országokban, ahol az értékesítési szövetkezetek, illetve az állami támogatással is segített szövetkezeti készletezés nem elég elterjedt, az élelmiszeripari vállalkozások gyakrabban alkalmazzák ezt a módszert.

A termeltetési szerződések időtartama általában egy év, de állóeszköz-igényes termékek (így ültetvények és öntözési rendszerbe kapcsolt termelés) esetében többéves, akár 10-15 éves időtartamú szerződések is előfordulnak. Ezek a hosszabb távú szerződések a mezőgazdasági termelők által kezelt együttműködési rendszerek. Ezeknek klasszikus formája a szövetkezés. A szövetkezés hozzájárul a megbízható és együttműködésre érdemes szereplők kiválasztódásához, egyúttal folyamatossá teszi a termelési, tárolási, feldolgozási módszerek újítását.

c.2.) Tárolás, raktározás intézményei

A gabonafélék piacán fontos terület a termékek raktározása.

Magyarország agro-ökológiai szempontból mindig a térség meghatározó gabonatermelő központja volt, és várhatóan az elkövetkező időszakban is jellemző lesz országunkra a szükségletet meghaladó **gabonafelesleg**. A magyar agrárágazat számára a korszerű tárházi technológia és infrastruktúra, a kereskedelmi és logisztikai rendszer kiépítése, annak szakszerű működtetése feszítő gazdasági igényként lépett fel az uniós csatlakozás kapcsán. A rendelkezésre álló és a tervezett kapacitásokra - miután jobbra termelői igények és célok alapján kerültek kialakításra - jellemző volt a szétszórtság és a viszonylag kis méret. Egyre jobban megfogalmazódott az ún. intervenciós gabonatárházi gyűjtőközpontok kialakításának szükségessége, lehetőleg olyan, geopolitikailag optimális helyszínen, ahol a különböző szállítási módok egy időben vannak jelen. (www.magtarhaz.hu)

A **gabonaintervenció** az EU piaci zavar megelőzése vagy elhárítása érdekében alkalmazott piacsabályozási eszköze. Az Unió vállalja, hogy az intervenciós időszakban felajánlott, a közösségben megtermelt, a minimális minőségi követelményeknek megfelelő gabonát megvásárolja intervenciós áron a tulajdonosától. A felvásárolt terményt intervenciós raktárakban készletezik, majd az Unió ellenőrzése mellett értékesítik. Az intervenció célja a gabonapiac stabilizálása, valamint a termelők számára megfelelő életszínvonal biztosítása. Jelentősége folyamatosan tompul. A hazai szakemberek nem is gondoltak arra, hogy hazánkban a raktárbázis kérdése problémát okozhat. A raktárakra szigorú követelményrendszert írt elő az Unió, mely évről évre enyhült. (Katóné, 2008)

A betakarítás után jelentkező gabonakínálat levezetésének intézményei:

- magán raktározás,
- közraktározás.

2005-ben felmerülő raktárhány miatt egyfajta raktáépítési (és korszerűsítési) hullám indult meg, melyhez állami támogatás is társult. Ennek következtében hazánkban több millió tonnás raktárkapacitás épült, mely hatására túlkínálat alakult ki a piacon. Problémát jelent a tengeri kikötőktől való távolság, valamint a logisztikai elmaradottság. (Rieger, 2006) A szektorban a tárolókapacitás tekintetében jelentős egyenlőtlenségek alakultak ki. A tároló-szárító kapacitások szempontjából a kisebb gazdaságok jelentős hátrányban vannak. (Lehota, 2003a)

Az intervenció egyik pozitív hozadéka, hogy a piaci szereplőket szorosabb együttműködésre sarkallja.

Az **intervenció gabonakészletek tárolásában** való részvétel feltétele, hogy a raktározási tevékenység végzésének műszaki-technikai feltételei biztosítva legyenek és az MVH a raktárat intervenció gabonaraktárnak ismerje el: azt a raktárat ismeri el, amely megfelel a vonatkozó MVH Közleményben meghatározott, a gabona optimális tárolásához szükséges követelményeknek, és amelyben biztosítható a tárolt intervenció gabona minőségének és mennyiségének megőrzése.

Az MVH a befogadott, jóváhagyó határozattal rendelkező, stratégiai szempontból megfelelő raktárkörből választja ki azokat, amelyekkel az adott intervenció időszakban hatósági raktározási szerződést köt. A hatósági szerződés a szerződésben foglaltak megszegése esetén jogerős és végrehajtható határozatnak minősül. A tárolás során a raktár által az intervenció készletekről és azok változásáról éves, havi és eseti készletjelentések alapján, annak ellenőrzése után az MVH a raktározó számára teljesítésigazolásokot állít ki és a beküldött számla ellenében a tárolással kapcsolatos szolgáltatási díjat fizet. A szolgáltatási díj magába foglalja a be és kitarólas, valamint a havi raktározási díjat. Kiemelt cél a tárolt intervenció gabona minőségének és mennyiségének megőrzése. (www.mvh.gov.hu/portal/MVHPortal/default/mainmenu/tamogatasok, 2013.06.04.)

A tárolók egy részének műszaki színvonala, ill. betárolt termények állagát megóvó tárolástechnológiák nem kielégítők, ill. az a tárolók nagyrészüknél hiányzik. Ezt a termények túlszárításával igyekeznek pótolni, ami mint ismert jelentősebb energiafelhasználást igényel és a termény fizikai és beltartalmi minőségét is károsítja. A jelentős ráfordítással megtermelt gabona minőségének megóvása, a tárolás alatti veszteségeinek minimalizálása igen fontos feladat, amit csak megfelelő műszaki színvonalú tároló berendezésekben és az adott célnak (kereskedelmi célú tartós tárolás, ill. saját célra, fokozatosan felhasznált termények tárolása) megfelelő tárolástechnológiával lehet biztosítani. A megfelelő időben betakarított, az előírásoknak megfelelő tisztított és kezelt termény a helyesen megválasztott feltételek mellett elvileg hosszú ideig problémamentesen tárolható. Ezt az ideális állapotot kell a lehetőségek szerint a tárolás időszaka alatt biztosítani. A biztonságos tárolás, döntően a tárolt gabona hőmérsékletétől és nedvességtartalmától függ. (Komka, 2001)

Hazánkban az egyensúlyi nedvességtartalom alatti terményeknél az állagmegóvó szellőztetéses, a 16-18% nedvességtartalmú terményeknél a szellőztetéses szárítási technológia, míg a sajátcélra felhasznált takarmánygabonáknál mindkét nedvességtartományban a szerves savas tartósítási technológia használható. A szellőztető rendszer nélküli tárolóknál gyakori a túlszárított termény tárolása. A túlszárítás (11-12%) számos hátránnyal jár, növekszik a szárítók szárítási ideje, a felhasznált olaj vagy gáz mennyisége, csökken a szárítókapacitás és romlik a termények fizikai és beltartalmi értéke. (Komka, 2001)

A **közraktározásnak** (ami voltaképpen záloghitelezés) akkor van különös szerepe, ha egy országban (piacon) nem elég fejlett a termékfelelősségi rendszer, illetve a minőségbiztosítási rendszer. Azon túl, hogy a közraktárban elhelyezett áruért rövid idő alatt pénzhez lehet jutni, a közraktár azért vonzó a piaci szereplők számára, mert az minősített terményekkel gazdálkodik, így abban meg lehet bízni.

A közraktározás intézménye a 19. századtól jelen van hazánkban. Ez a szolgáltatás virágzik, mivel meg kell oldani az áru tárolásának és a következő termelési periódus finanszírozásának kérdését (az intervenciós időszak és betakarítási időszak eltérése miatt.) (Rieger, 2005)

Jelenleg hazánkban közraktározási tevékenységgel foglalkozó vállalkozások a teljesség igénye nélkül az alábbiak: ÁTI DEPO Közraktározási Zrt., Korona Közraktár Zrt., TIG Nonprofit Kft.

c.3.) Szövetkezetek, társulások, együttműködési formák

A mezőgazdaságban szokásos **szövetkezeteket** a közös tőkekepződésben, kockázatviselésben érdekelt termelők csoportjai hozzák létre.

Eleinte az egyes termékpályák bizonyos szakaszait integráló szövetkezetek a velük szemben monopolhelyzetben levő kereskedelmi és ipari szervezetek ellen jöttek létre, hogy egyfajta piaci ellensúlyozó erőt alkossanak a termelők számára.

Klasszikusan a szövetkezetek a vertikális koordináció legszorosabb formáját: a vertikális integrációt valósították meg. (Szabó, 2002) Az utóbbit általában jellemző tulajdoni egybefonódás azonban csak részleges, így a szövetkezetek lényegesen különböznek más, nem termelői integrációtól. A modern, jól működő (úgynevezett vállalkozói vagy új generációs szövetkezetek) esetében az integráció másik fő vonala a különböző típusú szerződéseken keresztül megvalósuló esetek, amelyek kiegészítik és átalakítják a hagyományos tag-szövetkezet viszonyt, hiszen sokszor a tagok egymással is versenyeznek.

A mezőgazdasági szövetkezetek legfőbb célja a tag egyéni gazdaságából származó jövedelmének növelése, illetve a tag saját gazdaságába, valamint a szövetkezetbe befektetett tőkéjének a megtérülése. Tehát a szövetkezeti tagokat nem a munkajövedelem-érdekeltség jellemzi, mint a termelőszövetkezetekben. A szövetkezet a taggal szemben nem törekszik nyereségre (business at cost), csupán kiegészíti, segíti a tag gazdálkodását. (Szabó, 2002)

A különböző célú termelést és értékesítést szervező **szövetkezetek számos ok miatt hasznosak** az élelmiszeripar szempontjából.

2012-es tanulmányában Szabó G. Gábor az alábbiak szerint tagolja a mezőgazdasági szövetkezetek gazdasági előnyeit:

1. Az élelmiszer-gazdasági szövetkezetek jelentősége igen nagy az Európai Unióban, dinamikus és szerves szövetkezeti fejlődés a jellemző.
2. Képesek megoldani a termelők piaci és technológiai kiszolgáltatottságával, kockázatával kapcsolatos problémákat és növelni piaci ellensúlyozó erejüket, jövedelmüket.
3. A szövetkezetek egyik legfontosabb további indoka az ún. tranzakciós, pl. információs költségek csökkentése és
4. a technológiai és piaci hatékonyság növelése.
5. 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.
6. A termelői szervezetek vidékfejlesztésben és a foglalkoztatás növelésében játszott szerepe szintén nem elhanyagolható, a mezőgazdasági népesség megtartásához való hozzájárulásuk mellett.

A mezőgazdasági szövetkezetek nem-gazdasági előnyei:

- Hozzájárulnak a környezet megóvásához, valamint átlátható teszik a termékpályát, részben a tagok és a fogyasztók közötti szoros társadalmi kapcsolatok által.
- Természetükből adódóan hozzájárulnak a társadalmi hasznosságához (értékek, alapelvek megőrzése stb.)
- A „demokrácia iskolái”.
- Az informális hálózatok/kapcsolatok erősítésében, illetve a bizalom és a társadalmi tőke növelésében is nagy szerepet játszanak – azonban a bizalom előfeltétele is a szövetkezésnek.

Juhász és Mohácsi (1999) az alábbi okokat jelölik meg:

1. Több forrásból biztosítják a tőkét, ami a lánc fejlesztéséhez szükséges, mivel a gazdálkodók, a (hitelben) berendezést szállítók és a bankok üzletpolitikáját ők hangolják össze az élelmiszeripari cél érdekében. Így csökken a termeltető tőkeszükséglete, illetve garanciavállalási kötelezettsége. Ezen kívül, a számára idegen közegben nem hárul rá túl sok szervezési, termelésprogramozási feladat.
2. A szövetkezet végzi a termelői kör fegyelmezését, szelektálását, képzését, az éri el a beszállítók és szolgáltatók lojalitását (hiszen ez utóbbiak már nemcsak az egyes gazdákkal állnak szemben). Ez a szövetkezet legfontosabb kulturális és szociális funkciója.
3. A szövetkezés segíti a bankrendszer abban, hogy megfelelő hitelkínálati szelekciós módszereket, valamint pozitív – vállalkozáshálókat egymásra utaltan fejlesztő – üzletpolitikát alakíthasson ki. A szövetkezettekkel való kooperáció csökkenti az élelmiszeripari szervezetek fejlesztésekben vállalt felelősségét és kockázatát. A szövetkezetek az élelmiszeripar, illetve a bolthálózatok, láncok számára megoldják a termelői beszállítói kör kiválasztását.

Három alapvető szövetkezeti típus különíthető el

A) *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 Rt-vé, számuk egyre csökken.

B) *Beszerező Értékesítő Szövetkezetek* (BÉSZ-ek) 1999-2006 között sok (kb. 700) BÉSZ 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.

C) „*Új típusú*”, általában értékesítő/marketing szövetkezetek, melyek alapanyag termelést nem folytatnak, csak kiegészítik a tag gazdálkodását. A leggyakrabban egy termékpályát koordinálnak, s valamilyen termelői értékesítő szervezet (TÉSZ), illetve termelői csoport formájában öltenek testet. (Szabó, 2012; Horváth, 2010)

Magyarországon néhány esetben a létrejött vertikális integrációt az átalakult, eredetileg **termelőtípusú szövetkezet** valósította volna meg, de ezek később (főként politikai jogi okokból, bizonytalanságból) gazdasági társasággá alakultak át (Kiss – Szabó, 2001), illetve a nagyobb hozzáadott értéket produkáló tevékenységet (például feldolgozás, marketingmunka) kft.-, illetve rt.-formában működő „leányvállalatban” végzik. (Szabó, 2002)

Az **előmozdító típusú szövetkezetek kiemelkedő szerepe** a vertikális integráció szempontjából a következőkben foglalható össze:

- új piacok megszerzése és megtartása hosszú távon is;
- a technológiai és a piaci kockázat csökkentése;
- nagy hozzáadott értékű tevékenységek végzése;
- nagyobb hatás a piacra és az árakra;
- a tranzakciós költségek csökkentése;
- a fogyasztó közelebb hozatala a termelőhöz, így az információs költségek csökkentése;
- a marketingcsatorna egy másik szintjéről a jövedelem egy részének a termelő számára való átfolytása.

Alapvetően kétfajta előmozdító típusú szövetkezeti modellt különböztethetünk meg Európában: a piaci ellensúlyozó erővel jellemezhető, illetve a vállalkozói szövetkezeti modellt. Mindkét modell az előmozdító típusú szövetkezés megnyilvánulási formája.

Az ún. „új típusú” (értékesítő/marketing) szövetkezetek esetleges bukásának főbb okai és magyarázata (Szabó, 2012)

Mikroökonómiai és belső kérdések

- A szövetkezet non-profit jellege miatt nincsenek pénzügyi tartalékok,
- túl gyors fejlődés és növekedés (pl. Mórakert Szövetkezet),
- néhány szervezet strukturális problémái,
- a termékek minőségét és mennyiségét érintő hatékonysági problémák a piacra (kiskereskedelmi láncokba) való szállítás során.

Az emberi tényezőhöz kapcsolódó problémák

- A tagok heterogenitása – különböző érdekek,
- nagy és speciális gazdaságok versus kistermelők befektetései,
- bizalom: több szinten értelmezhető, sokszor hiányzik,
- elkötelezettség hiánya: a tagok ált. csak az üzletben érdekeltek,
- a szövetkezeti út kikerülése („By-passing”) – tagi eladás piacon,
- a szövetkezet és a tag közötti szerződések kikényszerítése nagyon gyenge, igen ritka a tag kizárása.

Összességében a szövetkezetek vertikális integrációban betöltött szerepe a termelőtagok technológiai és piaci hatékonyságának növelésében, s ennek révén jövedelmi pozícióiknak, függetlenségük – az alternatív integrációs mechanizmusokhoz képest – nagyfokú megőrzése mellett, erősítésében áll. (Szabó, 2002)

Összefoglalva a mezőgazdasági szövetkezetek főbb előnyei a termelők számára Magyarországon

- 1) EU-s, illetve szektortól függően nemzeti kiegészítő támogatások lehívása
- 2) biztos és állandó értékesítési lehetőség,
- 3) nagyobb piaci ellensúlyozó (alku) erő, esetenként magasabb ár,
- 4) biztosan, s általában rövid idő alatt (általában két héten belül) megkapják a pénzüket, közös értékesítéskor 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 konkrétan egy másik tag végzi azt (pl. gabona szárítása, illetve tárolása)
- 7) a piaci és technológiai kockázat csökkentése,
- 8) (esetenként teljes körű) piaci információ,
- 9) szakember irányítja a szervezetet, sokszor kiváló piaci kapcsolatokkal,
- 10) ha „beragad” a pénz a vevőnél, akkor a szövetkezet saját maga hajtja be a pénzt,
- 11) inputok, tenyészállatok olcsóbb közös beszerzési lehetősége, esetenként input előfinanszírozás, melyet később az árbevételből törlesztnek a tagok,
- 12) bizonyos támogatásoknál előny, illetve plusz pontokat ér a termelői csoportban való tagság
- 13) oktatás, szaktanácsadás,
- 14) a termékek piacra vitelével - értékesítésével kapcsolatos idő megtakarítása.

A termelői szervezetek által megvalósított közös cselekvés sikerességének feltételei:

- Valódi gazdasági igény megléte,
- Együttműködési/szövetkezési képesség fejlesztése, mentális/pszichológiai akadályok lebontása,
- A potenciális tagok megszürése,
- Beszállított termékekre vonatkozó szigorú minőségi és egyéb követelmények előírása (teljes nyomonkövethetőség),
- Beszállítási kötelezettségek (mennyiségi + minőségi) következetes betartatása (egységes árualap),

- Kereskedelmi-közgazdasági tudással és tapasztalatokkal, illetve kapcsolatokkal rendelkező menedzsment
- Megfelelő logisztika, védjegyek (termékdifferenciálás),
- Óvatos, a szervezet hosszabb távú pénzügyi lehetőségeivel összhangban álló fejlesztések,
- Hatékony és többirányú kommunikáció,
- Bizalom a tagok és a szövetkezet vezetése/menedzsment között.

(Szabó, 2012)

A **társulások** szerepe Magyarországon igen alacsony.

Több fejlett országban a termelők által kézben tartott együttműködés másik formája az úgynevezett **értékesítési társulás**. Az értékesítési társulás lényegében előformája a szövetkezetnek. A társulás inkább információs közösség, tőkeképzése egyedi formákat követ, kockázatközössége kisebb mértékű.

Létrejöttükben komoly szerepe volt az államnak, mert sokszor csak akkor lehetett állami intervencióra számítani, ha a termelők értékesítési társulást alakítottak. Ezek pufferkereskedelmi, élelmiszeripari termeltető és szövetkezeti jellegű, valamint információközvetítői szerepet egyaránt betölthetnek. A társulás tagjai pontos ismerethez jutnak arról, hogy miből mennyi termelt vagy milyen termés várható, milyen szabványok szerint, s azt mikor, milyen formában és mennyiért lehet értékesíteni.

A **TÉSZ-ek** természetes vagy jogi személyek által, elsősorban termékeik közös értékesítésére létrehozott szervezetek, amelyek bizonyos feltételek esetén tagállami elismerést nyernek, s így jogosultak uniós támogatásra.

A termelők értékesítési szervezeteinek fő célja, hogy elégséges gazdasági erőt képviseljenek, így életképesek legyenek, s egyúttal támogatásuk hatásos legyen.

A termelői értékesítő szervezetek termelők által, termékeik termelésének megszervezése, közös áruvá készítése, tárolása és értékesítése céljából létrehozott szervezetek. A termelő-értékesítő szervezetek társasági formájukra nincs kötelező előírás, azonban a tapasztalat azt mutatja, hogy a működés legjobban értékesítő-, vagy beszerző-értékesítő szövetkezetként szervezhető meg. (Márton, 2000) Főként a zöldség-gyümölcs szektorban jellemző az elterjedésük.

Az Európai Unióhoz való csatlakozásra való felkészülés egyik feladata volt a TÉSZ-ek minél nagyobb számban történő megalakítása és gazdálkodásuk elősegítése a zöldség-gyümölcs szektorban. A termékpálya átalakulása, a fogyasztói magatartás megváltozása, a kiskereskedelmi láncok gazdasági súlyának megnövekedése miatt a termelők integrációs kényszerbe kerültek. A zöldség-gyümölcs ágazatban a termelők nem jutnak közvetlen támogatásokhoz, arra a TÉSZ-ek jogosultak árbevételük meghatározott arányában. Ezek a támogatások feltétlenül fontosak a piaci versenyben való helytállásukhoz. (Horváth, 2010)

Az inputszállítók **termelésszervező együttműködési rendszerei** olyan vállalkozások kezdeményezésére jönnek létre, amelyeknek termékeit a mezőgazdasági termelők (szolgáltatás, gép, fajta stb.) felhasználják. Árujuk értékesítésében érdekeltek, amelyhez különféle szervizszolgáltatásokat és szaktanácsadást is nyújtanak. Termékeik elhelyezése azonban csak akkor képzelhető el, ha a mezőgazdasági felhasználó, illetve annak termékei sorsával is foglalkoznak.

A termelésszervezők olyan mélységű és részletezettségű szerződést kötnek mezőgazdasági partnerükkel, amelyet szolgáltatásuk (termékük) jellege megkíván. Előfordul, hogy a késztermék értékesítésében vesznek részt, és az eladási árból fizettetik meg a mezőgazdasági felhasználóval szolgáltatásaik árát. Ekkor a termelésszervező és a termelő között lényegében hitelszerződés jön létre, a szállító a felhasználó finanszírozási helyzetéhez igazodva oldhatja meg eladását. Ilyen megoldás mindenekelőtt gépek, növényvédő szerek és műtrágya értékesítésekor jöhet létre. Az is lehetséges, hogy a szállító szaktanácsadást és más szolgáltatást kapcsol terméke (tenyészállat, vetőmag, palánta stb.) eladásához, s ezt szerződésben is rögzíti. A termelési folyamat nyomon követésében azért is érdekelt az eladó, mert a technológiai előírások pontos betartása mellett

állítható csak elő piacképes mezőgazdasági cikk, amelyet az élelmiszeripar és/vagy a kereskedelem megvásárol. És csak ebben az esetben számíthat saját terméke mezőgazdasági értékesítésére is.

Termelői csoportok szerepe a magyar mezőgazdaság jövőjében:

A Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Miniszter az Európai Unióhoz való csatlakozás sikerességének elősegítése, az elégtelen termelői szerveződés következtében fellépő szervezeti hiányosságok orvoslása és a termelők piaci érdekérvényesítő képességének megerősítése érdekében rendelkezett az államilag elismert termelői csoportok alapításának feltételeiről és követelményeiről a 85/2002 (IX. 18) FVM miniszteri rendeletben.

A rendelet megalkotásával elérni kívánt cél az volt, hogy az elszigetelten termelő, ezért a piaci viszonyoknak erősen kiszolgáltatott gazdálkodókat a termelés egyes szakaszaiban együttműködésre ösztönözze. Az összefogás eredményeként az egyénileg gazdálkodók is élvezhetik a koncentrált piaci megjelenés előnyeit az eszközbeszerzések és a termékértékesítés terén, magasabb hozzáadott érték realizálható. A biztos piaci háttér mellett további előnye a szerveződésnek, hogy folyamatosan friss információk birtokába jutnak a termelők, ezáltal naprakész a piaci igények, a szabályozási rendszer stb. terén. Több termelő egy adott szolgáltatás igénybevétele esetén nagyobb árengedmény elérésére képes, mint egyénileg, a termelői csoportok jobb alkupozíciót képviselnek az egyéni termelőknél. Nagy értékű, kistermelők számára elérhetetlen, kisgazdaságokban minimális kapacitáskihasználással, gazdaságtalanul működtethető gépek, berendezések közösségi beszerzésével, használatával, csökkenni a termelési költségek.

A termelői csoportok az azonos termék, illetve termékcsoporthoz szerint szerveződő termelők olyan együttműködései, amelyekben piaci pozícióik megerősítése érdekében az általuk önállóan végzett mezőgazdasági, erdészeti vagy halászati alaptevékenységükhöz illeszkedő tevékenységekre - különösen az általuk előállított növényi- és állati termékek termelési folyamatának elősegítésére - termékeik feldolgozására való átvételre, tárolására, piacképes áruvá történő előkészítésére, valamint közös értékesítésére önkéntesen társulnak. Egy adott termelői csoport csak egy termékre vagy termékcsoporthoz szakosodottan működhet.

Legnagyobb számban a gabonatermelőket összefogó szervezetek működnek.

c.4.) Minőség szabályozási rendszerek

A vertikális koordinációban nagyon fontos szerepe van a minőségnek. A piaci kapcsolatokban a szabványok szerepe a döntő. Hazánkban a mezőgazdaság területén a minőségirányítási rendszereknek korábban nem volt igazi hagyományuk, előzményük. A tevékenység sajátosságaiból adódóan ugyanis viszonylag kevés szó esett minőségbiztosításról, az önálló minőségellenőrző szervezetek sem alakultak ki általánosan. Bár a gazdák természetesen foglalkoztak a termelés minőségi kérdéseivel (vetőmag-, állatfajta, műtrágyázás, növényvédelem, állattartás, állategészségügy feltételei stb.) azonban nem minőségtudatos formában. A minőségbiztosítási és ellenőrzési rendszerek bevezetése megindult a gabonavertikumban, de csak néhány területen terjedtek el (ISO-9000 és HACCP módszerek). (Bitáné, 2012)

A minőség szabályozásnak nagy szerepe van a növényi termékek nyomonkövethetősége szempontjából a szántóföldtől egészen az értékesített termékig (asztalig).

A **nyomon követési rendszerről** a 2003. évi LXXXII. törvény tett először említést. Az Európai Unió csatlakozás előtt a magyar élelmiszeripar működését döntően a magyar törvények és rendeletek szabályozták. A belépés után, az EK rendeletek lettek a meghatározóak. Ezek közül a legfontosabb a 2005. január 1-től érvénybe lépett 178/2002 rendelet, ami a nyomon követhetőség kötelező alkalmazását írja elő az egész élelmiszerláncban. Célja, hogy visszakövethetővé tegye az élelmiszereket egészen az előállító gazdaságig.

A nyomon követési rendszer alapja a helyes dokumentáció. Alapvetően kétféle nyomon követési rendszer különböztethető meg egymástól. Létezik a felülről lefelé irányuló rendszer, melynek lényege, hogy a végső felhasználó (fogyasztó) irányából történik a visszakeresés. Erre jó példa a

napjainkban gyakran előforduló élelmiszerbotrányok azaz, a fogyasztó oldaláról érkeznek a bejelentések és ezt követően kezdődik a visszakeresés. A másik eset az alulról felfelé irányuló nyomon követés, azaz a termelő irányából történő visszakeresés. A cél itt a termék nyomon követése a szántóföldtől az asztalig. (Bitáné, 2012)

A biztonság mellett nagyon fontos tényező a **minőség** is. A növényi termékek minőségét három fő csoportba sorolható tényező befolyásolhatja:

- a növény genetikai tulajdonságai (biológiai tényezők),
- az agroökológiai tényezők és
- az agrotechnikai (termesztéstechnológiai) tényezők.

Az **élelmiszerbiztonságra** vagy az élelmiszerminőségre vonatkozó szabályozással elérni kívánt legfőbb célok az élelmiszert fogyasztók egészségének védelme (élelmiszerbiztonság), a környezetvédelem (melléktermékek, hulladékok), valamint a tisztességes gyártók, forgalmazók védelme.

Az élelmiszertermelés műszaki előírásait, az Élelmiszer Törvény (ÉT) határozza meg alapvetően, de nem teljes mértékben. Az élelmiszeripari üzemen belül olyan menedzsment-eljárásokat kell megvalósítani, amelyek a jó előállítási gyakorlatra vonatkozó szabálygyűjteményben vannak előírva (*Codes of Good Manufacturing Practice, CGMP*). A jó gyártási gyakorlat magában foglalja mindazon termelési műveleteket, amelyekkel a megfelelő élelmezés-egészségügyi biztonságú termék folyamatosan állítható elő.

Az élelmiszerbiztonsággal szembeni követelmények előírják azt, hogy a gazdálkodót terheli a felelősség azért, hogy az általa felhasznált anyagok és az általa forgalomba kerülő termékek élelmezési és takarmányozási szempontból biztonságosak legyenek. Ezáltal biztosítható a fogyasztók megfelelő minőségű, egészséges élelmiszerhez való joga. Az élelmiszer-biztonságot szavatolni kizárólag úgy lehet, ha az adott termék „útja” során minden egyes, a termék előállításában és szállításában részt vevő szereplő (termelő, feldolgozó, csomagoló, kereskedő stb.) azonosítható. Az azonosítás mellett azt is kell tudnunk, hogy melyik szereplő milyen műveleteket hajtott végre a terméken, milyen egyéb anyagokat használt fel előállítására, vagy feldolgozása során.

Mivel a nyomon követhetőség először az állati termékek előállítása esetében jelent meg, a növényi termékek előállításánál alkalmazott követelmények kevésbé szigorúak, mert nehezebb a nyomonkövetés „kiépítése”. Azonban folyamatosan történnek lépések annak irányában, hogy az élelmiszerlánc elejét, az elsődleges termelést is bevonják az élelmiszerszabályozás hatálya alá, amely maga után vonja egyúttal a minőségirányítási rendszerek bővülését is. (Bitáné, 2012)

A **minőségirányítási rendszereket** különböző ismérvek alapján csoportosíthatjuk:

- Tanúsíthatóság: ez egy független szervezet általi igazoláshatóság, amely megfelel az előírt szabványoknak (Terméktanúsítást-, és a Minőségügyi rendszerek tanúsítását irányító tanúsítási szervekre vonatkozó általános feltételek),
- Elfogadottság: a rendszer nemzetközi elfogadását, alkalmazását jelenti,
- Lefedettségi: az adott irányítási rendszer élelmiszeripar szegmensekre vonatkozó alkalmazhatóságát jelenti.

A **minőségbiztosítás** gyakorlata speciálisan alakult a **növénytermesztésben**. A rendszerváltás után kialakult rengeteg kisparcellán termelő őstermelő és kistermelő többsége nem alkalmazza az előzőekben említett minőségbiztosítási rendszerek egyikét sem. Ezen termelők esetében a nyomonkövethetőséget, a minőség biztosítását még ma is a táblatorzskönyv, a permetezési napló, valamint a gazdálkodási napló jelentik. Az Európai Unió csatlakozás után felértékelődött az igény, hogy a korábban vezetett, de számon kevésbé kérhető dokumentumokat hivatalosan is ellenőrizhetővé tegyék. Bizonyos támogatások igénybeviteléhez elengedhetetlen követelmény a Helyes Gazdálkodási Gyakorlat betartása, amelyet rendeletekkel szabályoznak. A növénytermesztők nincsenek könnyű helyzetben, amikor a piac elvárásainak megfelelő minőségű termékeket

szeretnének értékesíteni. A minőségbiztosítási rendszerek kiépítése drága, mindemellett ezzel együtt megnőnek a termelőket sújtó adminisztrációs többletmunkák is. (Balogh, 2004)

A nyomon követhetőség és a biztonságos termelés megvalósításának első lépése, biológiai alapja a fémzárolt, biztonságos **vetőmag**gal kezdődik. A nyomon követhetőség, mint követelmény teljesítése a növénytermesztésben azért sem könnyű, mivel az ömlesztett tömegtermékek köre széles, és jellegükből adódóan egyelőre csak a tárolóig, esetleg a feldolgozóüzemig lehetséges a követés, a feldolgozás során azonban a keveredés elkerülhetetlen. Az ilyen termékek nyomon követése a termőföldig gyakorlatilag kivitelezhetetlen, azonban az élelmiszerbiztonsági követelmények teljesülését ebben az esetben is igazolni kell. A probléma kiküszöbölése érdekében az elsődleges termelésben is ki kellene alakítani egy termékazonosítási nyomon követési alapmodellt. Ehhez az érintettek részéről szemléletváltásra, a jelenlegi termesztési, betakarítási, szállítási, tárolási és feldolgozási ellenőrzési rendszert illetően pedig módosításra és szigorításra lenne szükség. (Szathmári, 2007)

A **takarmánygyártás** vonatkozásában az élelmiszerbiztonság kérdése kiterjed annak előállítására, szállítására, tárolására és forgalomba hozatalára, az engedélyköteles termékek, állatgyógyászati termékek importálására, előállítására, kiszerezésére, forgalomba hozatalára, tárolására, szállítására, felhasználására, valamint az ezekkel összefüggésben történő szaktanácsadásra, a laboratóriumok tevékenységére, az élelmiszerlánc-eseményekkel összefüggő tájékoztatásra.

Az előállítási folyamatokat úgy kell leszabályozni, és végrehajtani, hogy közben megelőzhető legyenek az élelmiszerbiztonságot veszélyeztető események. A mindenkori kormány az illetékes hatóságok ellenőrző tevékenysége révén védi az állampolgárok, mint fogyasztók „érdekeit”, egészségét, felügyeletet gyakorolva a teljes élelmiszerlánc szereplőire, biztosítja az előírások betartását, a hamisítások és visszaélések megelőzésével és felszámolásával pedig jelentős mértékben segíti a piaci verseny tisztaságát. Élelmiszerlánc-felügyeleti állami feladatokat lát el a felelős miniszter, az élelmiszerlánc-felügyeleti szerv NÉBIH (Nemzeti Élelmiszerlánc-biztonsági Hivatal), valamint a vizsgálatot végző laboratóriumok. (Bitáné, 2012)

A kilencvenes évek nagy minőségbiztosítási rendszerépítő divatja a mezőgazdasági üzemeket nagyrészt elkerülte. Csak néhány, erősen piac érzékeny nagyüzem döntött úgy hogy tevékenységének egy részére, vagy egészére kiépíti az **ISO 900X**. szabvány szerint működő minőségbiztosítási rendszert. Mára is csak néhány tucatra tehető a mezőgazdasági üzemekben működtetett, tanúsított rendszerek száma és nem jellemző ma még a **HACCP** (Veszélyelemzés, Kritikus Szabályozási Pontok - Hazard Analysis Critical Control Point) élelmiszerbiztonsági rendszer működtetése sem. A mezőgazdasági kisvállalkozások termelésében a minőség biztosításának legfontosabb alappillére a megfelelő technológiai gyakorlat, a **GAP** (Good Agricultural Practice, azaz Jó Mezőgazdasági Gyakorlat) utasításainak betartása. A HACCP-rendszer kiépítésével pedig áttekinthetővé válnak a termelési folyamatok. A minőségügygel komolyan foglalkozó mezőgazdasági kis- és középvállalkozások gyakran megelégednek ezzel, a szolgáltatást is végző, illetve a nagyobb cégek a már meglévő HACCP rendszer mellett általában sikeresen tanúsítják az ISO 9001 rendszert is. Várhatóan teret fog hódítani az **ISO 22000**-es szabványcsalád is, de a mezőgazdasági kisvállalkozások esetében, valószínűleg a jövőben is a minőségügyi rendszer kiépítésekor a legfontosabb szempont a piaci partnerek követelménye lesz.

Az élelmiszerlánc szereplői részére várhatóan a közeljövő legjelentősebb feladata, hogy hatékony választ tudjanak adni az élelmiszerbiztonsággal kapcsolatban megrendült fogyasztói bizalomra. Ezért valószínűsíthető, hogy a minőségirányítási intézkedések között prioritást fognak élvezni a biztonság-növelő, bizalomerősítő tevékenységek: a termékek nyomon-követésének biztosítása a teljes élelmiszerláncban, az eredet-igazolások kiterjedt alkalmazása, az idegenanyag szennyeződések termékbe kerülésének megakadályozása, a bekerült idegen anyagok kimutatása és eltávolítása, valamint a márkatermékek előállítása. (Tamás, 2008)

d.) Vertikális tulajdonosi integráció formái

A közös tulajdonra épülő teljes integrációs formák is megtalálhatók a magyar gabonavertikumban, de szerepük nem meghatározó. A szektor több szakaszára kiterjedő vertikális integrációk száma alacsony. Jelentős szerepű a Gyermely Holding, Tésztapiac, illetve a gabona-feldolgozás más területei esetében is jelentős a vertikális integrációs kapcsolatok szerepe (AGRAGRAIN Rt.).

A vertikális integráció megjelenik továbbá a malomipari vállalatok és sütőipar, valamint a sütőipar és kiskereskedelem között is.

A gabonavertikumban kialakult vertikális integrációs kapcsolatok jellemzője, hogy általában a szektornak csupán 2-3 szakaszára terjed ki, a malomipar, tésztaipar, sütőipar és nagykereskedelem kapcsolatai a meghatározók, valamint a termelők részvétele az integrációs formákban igen alacsony. Ennek okai, hogy a privatizáció során hátrányban voltak, kárpótlási jegyeiket adósságuk csökkentésére használták, tőkehiánnyal küszködtek, meglévő részvényeik eladására kényszerültek.

e.) Kisegítő intézmények

A kisegítő intézmények – a logisztikai intézményeket kivéve - nem tartoznak azon szervezetek közé, amelyekkel részletesebben is foglalkozom a későbbi elemzések során, így azokat csak felsorolás szintjén kívánom megemlíteni. A különböző érdekképviselői, valamint segítő szervek, szövetségek feladatát azonban olyan fontosnak tartom a termékpálya tekintetében, hogy azok tevékenységét röviden bemutatom.

e.1.) információs szervezetek

A búzapiaccal kapcsolatos információs rendszerek fejletlenek, megbízhatatlanok. Legáttekinthetőbb része a BÉT azonnali és határidős kereskedelme.

e.2.) logisztikai szervezetek

Szerepük meghatározó. Problémát jelent a vasúti szállító kapacitás időszakos hiánya, az infrastruktúra fejletlensége, valamint a Duna időszakos hajózhatósága.

e.3.) pénzügyi szervezetek

Itt főként a hitelezés intézménye a meghatározó.

e.4.) érdekképviselői szervezetek

A gabona termékpálya szereplőinek érdekképviselői fórumai nagy jelentőséggel bírnak a résztvevők számára

A továbbiakban a gabonaágazat érdekképviselői, segítő szerveit, szövetségeit mutatom be röviden.

Gabonatermesztők Országos Szövetsége (GOSZ)

A GOSZ a gabona ágazat termelőinek akaratából alakult meg 2004-ben. A gabona termékpálya és egyéb kapcsolódó - olajos (napraforgó, repce, szója), fehérje és rost - növények termelőinek szakmai érdekképviselői fóruma.

Tevékenységeinek fő célkitűzései:

Tagjainak a növénytermesztéssel kapcsolatos érdekeinek védelme, amely magába foglalja a termelői érdekek megjelenítését az ágazati, valamint EU-s szabályozásban. Védje tagjait az érdeksérelmekkel szemben, valamint más gazdasági szereplőkkel szemben folytatott gazdasági kapcsolataikban a hátrányos megkülönböztetésekkel szemben. Tagjai szakmai és gazdálkodási ismereteinek fejlesztése, rendszeres tájékoztatás a növénytermesztéssel kapcsolatos valamennyi közérdek információról. A gabona termékpályán a Szövetség biztosítja az egységes gabonatermesztői érdekek megjelenítését, növelve ezáltal a termelők érdekérvényesít képességét.

A Szövetség együttműködik azon terméktanácsokkal (Baromfi Terméktanács, Juh Terméktanács, Nyúl Terméktanács, Tej Terméktanács, Vágóállat- és Hús Terméktanács, Vetőmag Szövetség és

Terméktanács) és érdekképviselőkkel (Agrárkamara, Gabonaszövetség, Hangya Szövetkezet, MAGOSZ, MOSZ, Parasztszövetség), akiknek alaptevékenysége érinti a gabona ágazatot, e tekintetben fenntartja és folyamatosan építi kapcsolatait.

Tagjai éves tagdíjat fizetnek, amelynek mértékét a Küldöttközgyűlés állapítja meg.

(www.gabonatermesztok.hu/node/2)

Vetőmag Szövetség Szakmaközi Szervezet és Terméktanács (VSZT)

A VSZT 1993-ban alakult meg. A Terméktanács fő feladatai közé tartozik többek között az ágazattal kapcsolatos javaslatok kidolgozása, információk szerzése, feldolgozása és ismertetése, valamint törvényben rögzített jogainak gyakorlása, kötelezettségeinek betartása, betartatása. A VSZT feladata továbbá: a növénynevelők, vetőmag-szaporítók, feldolgozók és forgalmazók termelési és piaci magatartásának országos szintű összehangolása, részvétele az államigazgatási szervek munkájában, döntés előkészítésekben, véleményezésben.

A VSZT non profit szervezet, melynek tagja lehet természetes és jogi személy is, aki a vetőmag termékpálya résztvevője. Tagságunk magában foglalja a világrészekben gondolkodó nemzetközi cégeket, mezőgazdasági nagyüzemeinket, az agrárkutatás, növénynevelés intézményeit és jelentős számú magángazdaságot.

Fontosnak tartják tagjaik nemzetközi kapcsolatainak elősegítését, fejlesztését, a magyar vetőmagszakma szoros összekapcsolását a világ különböző pontjain tevékenykedő szakmabeli kollégákkal.

(www.vsz.t.hu/hu/rólunk/bemutatkozás+1.html)

Magyar Gabonafeldolgozók, Takarmánygyártók és Kereskedők Szövetsége

1991-óta képviseli sikeresen a Magyarországon bejegyzett gabonafeldolgozó, gabona és olajosmag kereskedő és takarmánygyártó cégek szakmai érdekeit. Az eltelt több mint 20 év alatt bebizonyosodott, hogy ezeknek a piaci szereplőknek több a közös érdeke, mint ami a versenyben elválasztja őket. Tagjaik között tudják a gabona ágazatban tevékenykedők számára szolgáltatásokat nyújtó raktárakat, laborokat és egy bankot is. Tagságuk száma jelenleg 120, piaci részesedésük meghatározó. A Szövetség tagsága sajátos szakmai érdekeinek megfogalmazására és képviselésére három különálló tagozatot működtet.

A Szövetség egyik fő feladata a hazai és nemzetközi szintű lobbizás, a szakmai álláspontok kialakításának elősegítése, az iparág szakmai képviselője és érdekeinek érvényre juttatása.

Együttműködnek a hatóságokkal más hazai és nemzetközi ágazati érdekképviselőkkel. A folyamatos kapcsolattartás mellett, a Szövetség naprakész információkkal látja el tagjait. Részt vesz tagjai számára hasznosnak ítélt európai szintű kutatási projekteken. Feladatunknak tekintjük szakmai továbbképzések biztosítását is tagjaink számára.

Tagozatok:

Gabonafeldolgozók

Malmok, izoglikóz-, keményítő- és etanol-gyártó cégek képviseltetik magukat ebben a tagozatban. Az elmúlt években a magyar malomipar komoly változáson és technológiai megújuláson ment keresztül, új malmok jelentek meg a piacon, míg mások kénytelenek voltak felhagyni tevékenységükkel. A hazai malomipar – sok más európai országhoz hasonlóan – még mindig jelentős kapacitás-felesleggel küzd. A malomipar hazai eredetű gabonát dolgoz fel, és szemben más élelmiszeripari ágazatokkal, 100%-ban képes kielégíteni a hazai szükségletet, nem szorulunk importra. Átlag lisztfogyasztásunk éves szinten 80 kg/fő. A gabona ipari célú felhasználása az elmúlt években dinamikusán nőtt, és ma eléri a 1,5 millió tonnát.

Takarmánygyártók

A takarmány tagozat kibővített szakmai elnökséggel működik. Takarmány adalékanyag-, premix-, koncentrátum-, valamint takarmánykeverék-gyártók/forgalmazók képviseltetik magukat ebben a tagozatban. A takarmányipar a magyar nemzetgazdaságban igen fontos helyet foglal el. Éves

szinten közel 4 millió tonnás értékesített takarmánykeverék gyártásával hozzávetőlegesen 140 milliárd forintos árbevétel termel, és maradéktalanul kiszolgálja a hazai állattenyésztés igényeit. A regisztrált keverőüzemek száma folyamatosan csökken, de még mindig többlet kapacitással küzd az iparág. A hazai takarmányipar műszaki felkészültsége és takarmányhigiéniai állapota biztosítja a jó minőségű takarmány előállítását. A takarmánygyártás alapját képező gabona 100%-ban hazai eredetű, míg a fehérje tekintetében nettó importőrök vagyunk.

Kereskedők

A Szövetség megalakulása óta talán a legnagyobb változás a kereskedelemben következett be. A gabona külkereskedelmi monopólium csak 1989-ben szűnt meg. Ma a Szövetség legnépesebb tagozatát a főként gabona és olajos mag exporttal, fehérje importtal foglalkozó kereskedő cégek alkotják. Megtalálhatóak közöttük a világ vezető gabonakereskedő cégeinek leányvállalatai, valamint közepes- és kisméretű magyar tulajdonú vállalkozások is. EU csatlakozásunk óta a gabona és olajos mag exportunk megduplázódott és legfontosabb felvevő piacunkat az EU tagállamok jelentik. Vitathatatlan, hogy a gabona és olajosmag kereskedők tevékenységükkel jelentősen hozzájárulnak az ágazat boldogulásához és a külkereskedelmi mérleg javításához.

(www.gabonaszovetseg.hu/szovetseg.php)

Magyar Gazdakörök és Gazdaszövetkezetek Szövetsége (MAGOSZ)

A szövetség céljai:

A magyarországi gazdaköröknek, ezek tagjainak, azaz a magyar gazdáknak és gazdaszövetkezeteinek érdekvédelme, érdekképviselete, gazdálkodást és szakmai fejlődést segítő tevékenységük támogatása, összehangolása, a magyarországi gazdakörök és ezekbe tömörült gazdák és gazdaszövetkezetek, valamint ezek megyei szövetségei és az országos szövetség közötti információáramlás megteremtése és elősegítése.

A szövetség tevékenysége:

Képviseli a magyarországi gazdaköröket, valamint az ezekbe tömörült gazdákat, a gazdaszövetkezeteket az országos érdekegyeztetésben, képviseli a szövetség tagjait állami szervezetek, hatóságok, bíróságok, intézmények és más harmadik személyek előtt, előterjeszti és képviseli az ország gazdaköreinek és ezek tagjainak, a magyar gazdáknak, valamint gazdaszövetkezeteknek az állásfoglalásait, javaslatait és kérelmeit az országos politikai és gazdasági döntéshozó szerveknél. Segítséget nyújt a szövetség tagjainak európai uniós ismeretek, információk megszerzéséhez, szakmai és tudományos előadások, tapasztalatcserék, találkozók, tanulmányutak megszervezéséhez, nemzetközi, országos és regionális találkozókat szervez. Folyamatosan tájékoztatja a szövetség tagjait az Európai Unió és nemzeti jogszabályok változásairól, az agrár- és vidékfejlesztést segítő programok lehetőségeiről, az Európai Unió kutatási eredményekről és fejlesztési lehetőségekről és e tevékenységekhez kapcsolódó termelési, kereskedelmi és pénzügyi konstrukciókról, folyamatosan tájékoztatja a szövetség tagjait, tagszervezeteit a MAGOSZ képviselőinek az egyes bizottságok munkájában végzett tevékenységéről és a döntések eredményeiről. (www.gazdakorok.hu)

Mezőgazdasági Szövetkezők és Termelők Országos Szövetsége (MOSZ)

A mezőgazdasági termelők legátfogóbb érdekképviseleti szervezete a Mezőgazdasági Szövetkezők és Termelők Országos Szövetsége (MOSZ). Jogelődjét, a Termelőszövetkezetek Országos Tanácsát, 1967-ben hozták létre a mezőgazdasági szövetkezetek. A szövetség 1989. december 10-12-én tartott kongresszusa határozta el a szövetség átalakítását, megnyitva a tagság lehetőségét a mezőgazdaságban tevékenykedő társas vállalkozások (Kft, Bt, Rt), szövetkezetek és az egyéni gazdálkodók előtt is, felvállalva ezzel a mezőgazdaság ágazati érdekeinek átfogó képviseletét.

A MOSZ az országos kiterjedésű együttműködés (az úgynevezett "szövetségi rendszer") csúcsszerve. A szövetségi rendszert a tagszervezetek, ezek területi alapon (jellemzően megyénként) szervezett szövetségei, az egyes ágazatok termelőit tömörítő szakmai szövetségek, a Mezőgazdasági Nyugdíjasok Országos Egyesülete (MENYE) és az Országos Szövetség alkotják.

A MOSZ egyes szakmai kérdésekben érdekképviselői álláspontjának kialakítására *választmányokat működtet*. A választmányok ágazati alapon szerveződő, az országos és területi szövetségi rendszeren belül azonos, vagy hasonló termékeket előállító termelők szakmai, érdekvédelmi csoportosulásai. Az országos szövetség operatív tevékenységét a területi döntések keretei között az *ügyintéző szervezet* végzi. Az ügyintéző szervezetet a *főtitkár* irányítja. (www.mosz.agrar.hu/index.php)

Magyar Agrárkamara

A törvény rendelkezik a gazdasági kamarák feladatainak a területi és az országos kamara közötti megosztásáról is. Egyrészt megállapít olyan feladatokat, amelyeket az országos kamarának kell ellátnia, másrészt lehetővé teszi, hogy a területi kamarák bizonyos feladatok ellátását az országos kamarára bizzák. Az országos gazdasági kamara látja el a következő feladatokat:

- a) véleményezi a gazdasági tárgyú előterjesztések és jogszabályok tervezeteit
 - b) kapcsolatot tart a külföldi gazdasági kamarák országos szervezeteivel és gazdasági jellegű nemzetközi szervezetekkel;
 - c) összehangolja a gazdasági kamarák külföldön végzett vagy külföldre irányuló, továbbá a külföldiek számára belföldön végzett gazdasági tájékoztató és propagandamunkáját;
 - d) megszervezi a magyar gazdasági napokat;
 - e) kialakítja a gazdasági kamaráknál vezetett nyilvántartások egységes rendszerét;
 - f) kidolgozza a tisztességes piaci magatartásra vonatkozó etikai szabályokat tartalmazó etikai szabályzatot;
 - g) külön törvények rendelkezései szerint részt vesz az országosan működtetett tanácsok és testületek munkájában.
 - h) megállapítja a közfeladatok ellátásához nyújtott költségvetési támogatás területi gazdasági kamarák közötti elosztásának elveit;
 - i) kidolgozza a kamarák részére átadott közfeladatok egységes eljárás keretében történő ellátásához szükséges önkormányzati szabályzatot;
 - j) véleményt nyilvánít az általános szerződési feltételekről.
- (www.nak.hu/hu/kamara/rolunk)

3. ANYAG ÉS MÓDSZER

Az alábbi „Anyag és módszer”- című fejezetben a gabonaszektor intézményrendszerére vonatkozó empirikus kutatást, illetve annak részleteit, kívánom bemutatni a kutatás alapjául szolgáló kérdőív bemutatásán, majd a hipotézisvizsgálaton keresztül.

3.1. Az empirikus kutatás a gabonaszektor intézményrendszerére vonatkozóan

A 3.1. alfejezetben a felmérés jellegzetességeivel, a kérdőív felépítésével, céljaival, a minta jellemzésével, a kérdőívből alkotott változók bemutatásával, valamint a kiértékelési módszerekkel foglalkozom.

3.1.1. A kérdőív felépítése, célja, a minta bemutatása

A kérdőív alapvető célja a gabona termékpálya szereplői közötti szerződéses kapcsolatok – a tranzakciós költségek elméletén, valamint a szerződések gazdaságtanán alapuló – vizsgálata; illetve a különböző irányítási struktúrákat meghatározó főbb tényezők empirikus elemzése volt. Célom volt felmérni, hogy mely tényezők befolyásolják a szerződéses kapcsolatok kialakulását vagy hiányát, illetve a koordinációs eszközök hogyan járulhatnak jobban hozzá a termelők és feldolgozók közötti viszonyok stabilizálásához.

Főbb kérdéseim a következők: hogyan, milyen feltételekkel kötik a szerződéseket, milyen eltérések léteznek a szerződéses gyakorlatban, valamint melyek a különböző irányítási struktúrák választása mögötti hajtóerők.

A kérdőív a Google kérdőív-szerkesztő szolgáltatásával készült elektronikus formában. A minta nagy részének elektronikus formában került kiküldésre a kérdőív, de egyes esetekben (igény esetén) papír alapon is kitölthető volt.

A minta jellemzői és a válaszadási hajlandóság bemutatása

A kérdőíves felmérés, illetve lekérdezés 2013. első félévében zajlott.

Célsokaságnak nevezzük azon egységek összességét, melyek jellemzőiről információt kell nyújtani, becslést kell készíteni. (KSH, Meta)

A felmérés célsokaságaként a gabonaszektor korábban felvázolt szereplői szolgáltak, melyben - bizonyos szintű reprezentativitásra törekvés mellett - kiemelt figyelmet fordítottam a gabonatermelők, valamint az elsődleges feldolgozók körére.

A célsokaság alapvető jellemzői, a különböző szintek (tevékenységek) termékpályabeli megoszlása, valamint egyéb alapvető tulajdonságok korábban a 2.1.1. fejezetben már bemutatásra kerültek. Ebből kifolyólag jelen fejezetben csak a minta bemutatására és a célsokasághoz való viszonyára koncentrálok.

A mintavételi keret a felvételi sokaság (vonatkozási kör) elemeit, vagy azok rétegeképző ismérveit leíró nyilvántartás, jegyzék adott időpontra állapota, amely alapján a reprezentatív adatgyűjtés mintája kiválasztásra kerül, illetve amely alapján a sokaságra vonatkozó becslés készül. (KSH, Meta) Az alábbi szervezetek, illetve regiszterek, adatbázisok segítettek a címek, elérhetőségek minél szélesebb körű feltárását, a mintavételi keret összeállítását: Malomregiszter, nyilvános termelők listája, a megyei FM igazgatóságok vezetőinek segítségével. Továbbá a különböző gabona-vertikum érdekeltségi körébe tartozó szervezeteknek, szövetségeknek is eljuttattam a kérdőívet – úgy, mint a Gabonatermesztők Országos Szövetsége, a Magyar Gazdakörök és Gazdaszövetkezetek Szövetsége, a Mezőgazdasági Szövetkezők és Termelők Országos Szövetsége (MOSZ), Magyar Gabonatermelők, Takarmánygyártók és Kereskedők Szövetsége, Magyarországi Gazdakörök Országos Szövetsége (MAGOSZ), Fiatal Gazdák Magyarországi Szövetsége (AGRYA), a Gabona

Termék tanács, valamint a Vetőmag Szövetség Szakmaközi Szervezet és Termék tanács - akik segítségével szolgáltak abban, hogy minél több válaszadóhoz eljuthasson a kérdőív.

A mintavételi keret egyedei közül kiválasztott elemek halmaza a minta. (KSH, Meta)

A fentiek alapján véletlen mintavétel történt, a főként elektronikus formában elérhető címek kiválasztása volt az elsődleges szempont, mindamellett törekedtem a sokaság minél szélesebb körű és a teljes sokaság – a termékpálya tevékenységi szakaszait követő -szerkezeti megoszlását tükröző minta kiválasztására.

Több mint ezer megfigyelési egységhez került kiküldésre a kérdőív, de annak elektronikus és tovább terjeszthető volta miatt a szereplőkhöz eljutott tényleges kérdőívek száma ennél több is lehetett. Az értékelhető, visszaküldött kérdőívek száma 99 db volt.

A minta jellemzése a beérkező kérdőívek, illetve az abban adott válaszok alapján

Az alábbi (8. sz.) táblázatban kerül bemutatásra a gabonavertikum szereplőinek, mint alapsokaságnak és az abból képzett megfigyelési alapul szolgáló minta arányainak jellemzői.

8. sz. táblázat: Az alapsokaság és a megfigyelt minta arányai

GABONAVERTIKUM SZEREPLŐI		SOKASÁG (KSH 2011)		SAJÁT MINTA		HÁNY %- OT KÉPVISEL
		db	%	db	%	%
1.	<i>Input iparágak és szolgáltatások (mezőgazdasági szolgáltatások nélkül):</i>	630	4,4	4	4,0	0,60
	• mezőgazdasági szolgáltatások	4424				
	• műtrágya-gyártás	17	0,1			
	• vetőmag-gyártás	351	2,5			
	• növényvédőszer-gyártás	104	0,7			
	• gép- és alkatrészgyártás	158	1,1			
2.	<i>Alapanyag termelés</i>	6651	46,7	44	44,4	0,66
3.	<i>Elsődleges feldolgozás:</i>	330	2,3	16	16,2	4,85
	• malomipar	130	0,9			
	• keveréktakarmány-gyártás	191	1,3			
	• keményítő gyártás	9	0,1			
4.	<i>Másodlagos feldolgozás:</i>	2331	16,4	5	5,1	0,21
	• sütőipar	1728	12,1			
	• tésztaipar	379	2,7			
	• édesipar	224	1,6			
5.	<i>Élelmiszer kereskedelem:</i>	4258	29,9	26	26,3	0,61
	• élelmiszer kiskereskedelem	1922	13,5			
	• nagykereskedelem	2336	16,4			
	○ mezőgazdasági terméké	886	6,2			
	○ gabona, vetőmag, takarmány	1450	10,2			
6.	<i>Vendéglátás</i>	28564				
	Összesen (vendéglátás és mezőgazdasági szolgáltatások nélkül)	14200	100,0	99	100,0	0,70

Forrás: saját számítás

Az alapsokaság megoszlását, illetve adatait a KSH rendelkezésre álló legfrissebb (2011-es) adatai, a Tájékoztató adatbázis szolgáltatta. A megfigyelés reprezentativitásáról az alábbiak mondhatók el. A termékpályán, mint alapsokaságban 14.200 szereplőt vettem figyelembe (a mezőgazdasági szolgáltatásokat, illetve a vendéglátást azok nagy mérete és azokat az általam vizsgálni kívánt szereplői körbe nem tartozónak tekintve, a torzítás elkerülése céljából kivettem az alapsokaságból). Ahogyan már korábban említésre került, a mintám 99 egyedet tartalmazott, így 0,7%-os mintán dolgoztam. Ezt az arányt nagyságrendileg sikerült megtartanom a legtöbb szereplői kör esetén (mint például az input iparágak, az alapanyag-termelés, vagy az élelmiszer-kereskedelem esetén). Egy kör, az általam kiemelt fontossággal bíró elsődleges feldolgozás a többihez viszonyítva túlréprezentálásra került, így az arra a szereplői körre levont következtetések még inkább általánosíthatók a sokaság egészére. Ellenben egy szereplői körben, a másodlagos feldolgozás területén alul lett reprezentálva a mintám (illetve a válaszadói hajlandóság ott kevésbé jónak bizonyult), így azokra a szereplőkre levont következtetések mérsékeltebben vonatkoztathatók az egész sokaságra.

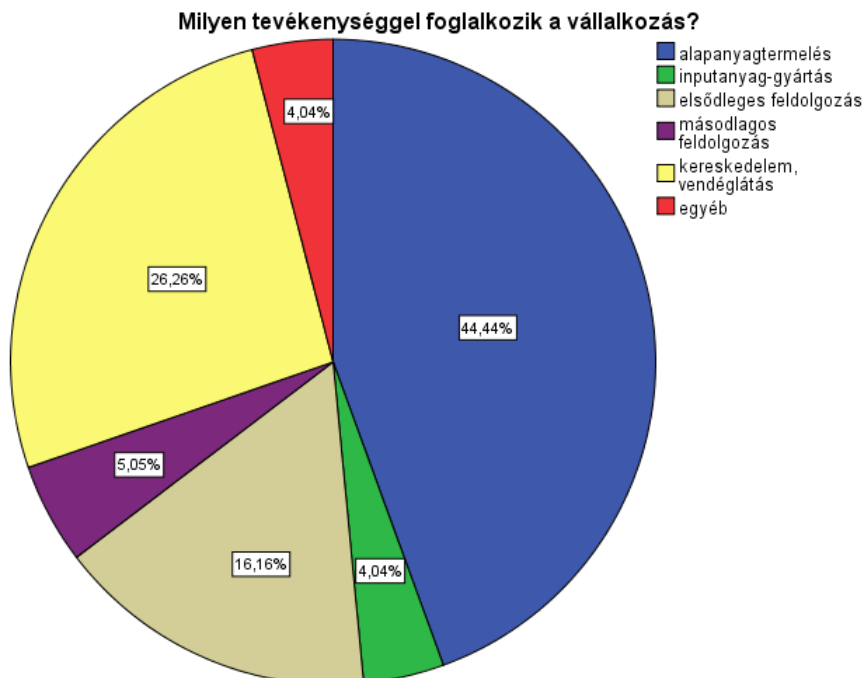
A minta alapvető jellemzőinek bemutatása

Először a vállalkozások tevékenységi megoszlása kerül bemutatásra.

a) A vállalkozások tevékenységi megoszlása

Ahogyan a minta bemutatásánál látható volt, annak legnagyobb részét az alapanyag-termelők teszik ki 44,4%-kal, őket követik a kereskedelemmel foglalkozók mintegy 26%-kal, illetve az elsődleges feldolgozás szereplői 16%-kal (35. sz. ábra).

35. sz. ábra: A megkérdezett vállalkozások tevékenységi köreinek megoszlása



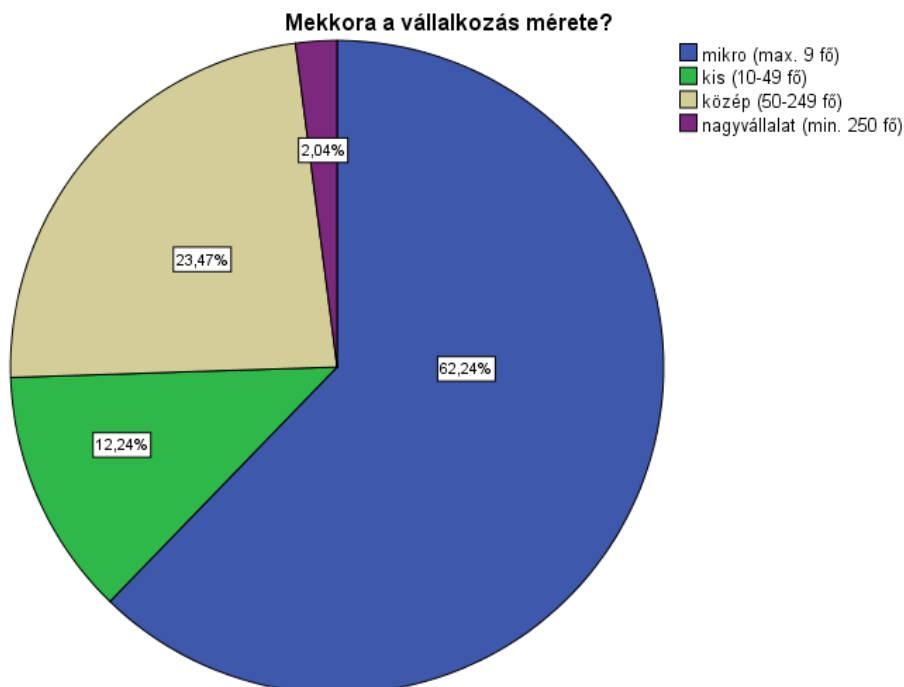
Forrás: saját ábra

b) A vizsgált vállalkozások mérete és múltja

A minta nagyobbik fele (62%) méretkategóriákat tekintve a mikro vállalatok közé tartozik (ami magyarázható az alapanyag-termelők sokaságbeli, illetve mintabeli nagy arányával), elég szép

hányadban (23%) szerepelnek a középvállalatok, illetve a kisvállalatok (12%), míg nagyvállalatok a mintámnak csupán a 2%-át teszik ki (36. sz. ábra).

36. sz. ábra: A megkérdezett vállalkozások méretkategóriák szerinti megoszlása



Forrás: saját ábra

Az alábbi 9. sz. táblázat adatai (melyben a méretkategóriák megoszlása tekinthető át az egyes termékpálya-szintek között) is alátámasztják az előbbi magyarázatot, amely szerint az alapanyag-termelők 78%-a (összességében a minta 35%-a) mikro vállalkozásként működik, mely az összes 63%-nyi mikro méretkategóriából 35%-ot képvisel. Az inputanyag-gyártással foglalkozók fele kisvállalatként működik, míg az elsődleges feldolgozásban tevékenykedők nagyobbik fele középvállalat volt. A másodlagos feldolgozók kis és közép, a kereskedelemmel foglalkozók zömmel mikro vállalatok a mintában.

9. sz. táblázat: Méretkategóriák az egyes tevékenységeknél

Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás? tev% (össz.%)	Mekkora a vállalkozás mérete?				Össz.
	mikro (max. 9 fő)	kis (10-49 fő)	közép (50-249 fő)	nagyvállalat (min. 250 fő)	
alapanyagtermelés	78 (35)	7 (3)	13 (6)	2 (1)	45%
inputanyag-gyártás	25 (1)	50 (2)	25 (1)	0	4%
elsődleges feldolgozás	25 (4)	13 (2)	56 (9)	6 (1)	16%
másodlagos feldolgozás	20 (1)	40 (2)	40 (2)	0	5%
kereskedelem	69 (18)	12 (3)	19 (5)	0	26%
egyéb	100 (4)	0	0	0	4%
Össz.	63%	12%	23%	2%	100,0%

Forrás: saját számítás

Amint az a 10. sz. táblázatban tételesen is látszik, a vizsgált vállalkozások majd 90%-a 6-10 éves múlttra tekint vissza tevékenységét illetően.

10. sz. táblázat: Hány éves múlttra tekint vissza a vállalat az egyes tevékenységi csoportokban

Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás? össz.%	Hány éves múlttra tekint vissza a vállalat?		Össz.
	2-5 év	6-10 év	
alapanyagtermelés	0,0%	44,4%	44,4%
inputanyag-gyártás	0,0%	4,0%	4,0%
elsődleges feldolgozás	1,0%	15,2%	16,2%
másodlagos feldolgozás	1,0%	4,0%	5,1%
kereskedelem	7,1%	19,2%	26,3%
egyéb	1,0%	3,0%	4,0%
Össz.	10,1%	89,9%	100,0%

Forrás: saját számítás

c) Információval való ellátottság

Az alábbi 11.-14. sz. táblázatokban részletesen áttekinthető a vizsgált vállalkozások információhoz való hozzájutásának lehetőségei az alábbi csatornákon keresztül: fax-al való ellátottság, mobiltelefonnal-, vezetékes telefonnal rendelkezés, valamint internet kapcsolati lehetőség.

Általában a minta egészére nézve egészen jó ellátottság jellemző a fenti tényezők tekintetében: fax-al a minta csaknem 67%-a, mobiltelefonnal 90%-a, internetkapcsolattal 88%-a, valamint vezetékes telefonnal 77%-a rendelkezik. Azonban némi eltérés tapasztalható az egyes tevékenységi körök esetén: az alapanyagtermelők, illetve másodlagos feldolgozással foglalkozók csaknem fele nem rendelkezik fax-al, az inputanyag-gyártók egynegyede nem rendelkezik mobiltelefonnal, valamint internet kapcsolattal. A technikai fejlődésnek is köszönhetően a vizsgált vállalkozások jelentős hányada (már) nem rendelkezik vezetékes telefonnal.

11. sz. táblázat: Fax-al való ellátottság az egyes tevékenységeknél

Van-e faxa a vállalkozásnak?		Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?						Össz.
		alapanyagtermelés	inputanyag-gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem	egyéb	
van	tev. %	50,0%	75,0%	100,0%	60,0%	73,1%	75,0%	66,7%
	össz. %	22,2%	3,0%	16,2%	3,0%	19,2%	3,0%	66,7%
nincs	tev. %	50,0%	25,0%	0,0%	40,0%	26,9%	25,0%	33,3%
	össz. %	22,2%	1,0%	0,0%	2,0%	7,1%	1,0%	33,3%

Forrás: saját számítás

12. sz. táblázat: Mobiltelefonnal való ellátottság az egyes tevékenységeknél

Van-e mobiltelefonja?		Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?						Össz.
		alapanyagtermelés	inputanyag-gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem	egyéb	
van	tev. %	86,4%	75,0%	93,8%	100,0%	92,3%	100,0%	89,9%
	össz. %	38,4%	3,0%	15,2%	5,1%	24,2%	4,0%	89,9%
nincs	tev. %	11,4%	25,0%	0,0%	0,0%	7,7%	0,0%	8,1%
	össz. %	5,1%	1,0%	0,0%	0,0%	2,0%	0,0%	8,1%

Forrás: saját számítás

13. sz. táblázat: Mobiltelefonnal való ellátottság az egyes tevékenységeknél

Van-e internet kapcsolata?		Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?						Össz.
		alapanyagtermelés	inputanyag-gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem	egyéb	
van	tev. %	86,4%	75,0%	93,8%	100,0%	84,6%	100,0%	87,9%
	össz. %	38,4%	3,0%	15,2%	5,1%	22,2%	4,0%	87,9%
nincs	tev. %	9,1%	25,0%	0,0%	0,0%	11,5%	0,0%	8,1%
	össz. %	4,0%	1,0%	0,0%	0,0%	3,0%	0,0%	8,1%

Forrás: saját számítás

14. sz. táblázat: Vezetékes telefonnal való ellátottság az egyes tevékenységeknél

Van-e vezetékes telefonja a vállalkozásnak?		Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?						Össz.
		alapanyagtermelés	inputanyag-gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem	egyéb	
van	tev. %	68,2%	75,0%	100,0%	60,0%	80,8%	75,0%	76,8%
	össz. %	30,3%	3,0%	16,2%	3,0%	21,2%	3,0%	76,8%
nincs	tev. %	31,8%	25,0%	0,0%	40,0%	19,2%	25,0%	23,2%
	össz. %	14,1%	1,0%	0,0%	2,0%	5,1%	1,0%	23,2%

Forrás: saját számítás

d) Alkalmazottak a vállalkozásban

Alkalmazottakkal való rendelkezést az egyes tevékenységeknél vizsgálva (15. sz. táblázat) az a megállapítás tehető, hogy míg a minta egészének 72%-a rendelkezik alkalmazottakkal, addig az alapanyagtermelők egy jelentős része, majd fele nem tart alkalmazottat, amely mérték még jelentősebb az önmagukat a gabonavertikumon belül „egyéb tevékenység” kategóriába sorolt vállalkozások esetén. A többi tevékenységforma esetén jelentős mértékű (85-100%) az alkalmazottak foglalkoztatása.

15. sz. táblázat: Alkalmazottak az egyes tevékenységek esetén

Van-e a vállalkozásnak alkalmazottja? tev%(össz. %)		Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?						Össz.
		alapanyagtermelés	inputanyag-gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem	egyéb	
van		55 (24)	100 (4)	87 (14)	100 (6)	88 (23)	25 (1)	72
nincs		45 (20)	0	13 (2)	0	22 (3)	75 (3)	28

Forrás: saját számítás

e) Vezetőség jellemzése

A vállalkozások vezetésére, illetve menedzsmentjére vonatkozóan vizsgáltam a vezetői tapasztalatot, az iskolai végzettséget, a vezetés létszámát, valamint az átlagéletkort (16.-18. sz. táblázat). A minta legnagyobb hányadánál a vezetés 6-10 éves vezetői tapasztalattal rendelkezik, az iskolai végzettségük döntő részben főiskola vagy egyetemi szint, mely az alapanyag-termeléssel foglalkozók esetében a többi kategóriához viszonyítva kisebb mértékben jellemző, ott jelentős a középiskolai végzettségük száma is, ahogyan a kereskedelmi tevékenységgel foglalkozók esetén is. A vezetés létszáma a minta nagyobb hányadánál (kb. 60%) 1-2 fő, az alapanyag-termelők esetén különösen jellemző, hogy a vállalkozó maga az egyetlen „vezetőségi tag”, az inputanyag-gyártók fele 3 fős vezetéssel, az elsődleges feldolgozók harmada 5 fős vezetői gárdával dolgozik. A másodlagos feldolgozóknál nagyobb mértékben megoszlott ez a szám. A vezetés átlagéletkora a minta több mint felénél (56%) a 41 és 50 év közötti korosztályba tehető, míg a 30 évnél fiatalabb korosztály megjelenése szinte egyáltalán nem jellemző. Megfigyelhető, hogy az alapanyag-termelők (vezetésének) egy jelentős hányada (majd 17%) 61 évnél idősebb, mely ritka jelenség a szektorban (is).

16. sz. táblázat: Vezetői tapasztalat, végzettség megoszlása tevékenység csoportokként

		Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?						Össz.
		alapanyagtermelés	inputanyag-gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem	egyéb	
		tev. % (össz. %)						
A vezetés vezetői tapasztalata években	2-5 év	3 (1)	0	0	20 (1)	17 (4)	0	
	6-10 év	97 (29)	100 (4)	100 (12)	80 (4)	83 (20)	100 (1)	
	több mint 10 év	0	0	0	0	0	0	
A vezetés iskolai végzettsége	középiskola vagy gimnázium	22 (6)	0	0	0	14 (3)	0	
	szakmunkásképző	4 (1)	0	0	0	0	0	
	felsőfokú továbbképzés szakképzés	7 (2)	0	0	25 (1)	9 (2)	0	
	főiskola vagy egyetem	67 (18)	100 (4)	100 (11)	75 (3)	77 (17)	100 (1)	

Forrás: saját számítás

17. sz. táblázat: Vezetőség létszáma a vállalkozásban tevékenységi kategóriákként

Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?	Vezetőség létszáma a vállalkozásban (válaszokból kézett kategóriák)											Total	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	10	22		
alapanyag-termelés	tev. %	6,7%	53,3%	23,3%	6,7%	0,0%	3,3%	0,0%	3,3%	0,0%	3,3%	0,0%	100,0%
	össz. %	2,6%	21,1%	9,2%	2,6%	0,0%	1,3%	0,0%	1,3%	0,0%	1,3%	0,0%	39,5%
inputanyag-gyártás	tev. %	0,0%	25,0%	0,0%	50,0%	0,0%	25,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
	össz. %	0,0%	1,3%	0,0%	2,6%	0,0%	1,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	5,3%
elsődleges feldolgozás	tev. %	0,0%	8,3%	8,3%	16,7%	8,3%	33,3%	8,3%	0,0%	8,3%	0,0%	8,3%	100,0%
	össz. %	0,0%	1,3%	1,3%	2,6%	1,3%	5,3%	1,3%	0,0%	1,3%	0,0%	1,3%	15,8%
másodlagos feldolgozás	tev. %	0,0%	20,0%	20,0%	0,0%	20,0%	20,0%	0,0%	20,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
	össz. %	0,0%	1,3%	1,3%	0,0%	1,3%	1,3%	0,0%	1,3%	0,0%	0,0%	0,0%	6,6%
kereskedelem	tev. %	0,0%	29,2%	37,5%	16,7%	0,0%	12,5%	0,0%	4,2%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
	össz. %	0,0%	9,2%	11,8%	5,3%	0,0%	3,9%	0,0%	1,3%	0,0%	0,0%	0,0%	31,6%
egyéb	tev. %	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
	össz. %	0,0%	0,0%	1,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,3%
Total		2,6%	34,2%	25,0%	13,2%	2,6%	13,2%	1,3%	3,9%	1,3%	1,3%	1,3%	100,0%

Forrás: saját számítás

18. sz. táblázat: Vezetőség átlagéletkora a vállalkozásban tevékenységi kategóriákként

Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?	A vezetéség átlagéletkora					Össz.	
	30 év alatti	31-40 év	41-50 év	51-60 év	61 évnél idősebb		
alapanyagtermelés	tev. %	0,0%	20,0%	50,0%	13,3%	16,7%	100,0%
	össz. %	0,0%	7,9%	19,7%	5,3%	6,6%	39,5%
inputanyag-gyártás	tev. %	0,0%	25,0%	75,0%	0,0%	0,0%	100,0%
	össz. %	0,0%	1,3%	3,9%	0,0%	0,0%	5,3%
elsődleges feldolgozás	tev. %	0,0%	8,3%	66,7%	16,7%	8,3%	100,0%
	össz. %	0,0%	1,3%	10,5%	2,6%	1,3%	15,8%
másodlagos feldolgozás	tev. %	0,0%	20,0%	60,0%	20,0%	0,0%	100,0%
	össz. %	0,0%	1,3%	3,9%	1,3%	0,0%	6,6%
kereskedelem	tev. %	4,2%	12,5%	54,2%	25,0%	4,2%	100,0%
	össz. %	1,3%	3,9%	17,1%	7,9%	1,3%	31,6%
egyéb	tev. %	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
	össz. %	0,0%	0,0%	1,3%	0,0%	0,0%	1,3%
össz.		1,3%	15,8%	56,6%	17,1%	9,2%	100,0%

Forrás: saját számítás

f) Értékesítés jellemzői

A vizsgált vállalkozások a különböző értékesítési csatornákat eltérő mértékben veszik igénybe tevékenységek szerint (19. sz. táblázat). A vállalkozás tevékenysége összefüggésben áll azzal, hogy mely értékesítési csatornák alkalmazását részesítik előnyben.

Az egész mintaátlagot tekintve legnagyobb mértékben (31%) a nagykereskedőkön keresztül értékesítenek a vertikum szereplőit, míg a marketing és beszerzői szövetkezeteket szinte egyáltalán nem használják. Jelentős a TЭСZ-ek, felvásárlók, illetve az általam felsorolt kategóriákba nem sorolt „egyéb” értékesítési csatornák alkalmazása is.

19. sz. táblázat: A tevékenység és az értékesítési csatornák összefüggései

Értékesítési csatornák alkalmazása (%)	Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?						Össz.
	alapanyag-termelés	inputanyag-gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem	egyéb	
	Átlag						
Nyílt (nagybani) piacok alkalmazása	5	10	4	20	19	0	10
Nagykereskedők igénybevétele	31	49	21	28	35	33	32
Marketing szövetkezetek alkalmazása	0	0	0	0	0	0	0
TЭСZ-ek igénybevétele	7	26	1	0	5	0	6
Koncentrált piacok alkalmazása	2	0	0	0	2	0	2
Felvásárlók igénybevétele	30	6	4	0	6	13	17
Malmok, feldolgozók igénybevétele	12	8	16	16	20	13	15
Beszerzői szövetkezetek igénybevétele	1	0	3	0	2	0	2
Egyéb értékesítési csatorna alkalmazása	8	1	39	36	11	43	16

Forrás: saját számítás

Az értékesítési csatornák használatát tekintve a nyílt nagybani piacokat a másodlagos feldolgozás-hoz, valamint a kereskedelmi tevékenységhez tartozók alkalmazzák legnagyobb hányadban (20%), a nagykereskedőket az inputanyag-gyártással foglalkozók veszik igénybe leginkább (49%). A marketing szövetkezeteket a vizsgált vállalkozások közül senki nem veszi igénybe, a TÉSZ-eket szintén az inputanyag-gyártással foglalkozók (26%). A tőzsdét bár jelentéktelen, de a többiekhez képest kimagasló mértékben az alapanyag termelők, a felvásárlókat (30%) szintén ők, malmokkal, feldolgozókkal minden csoport jelentősebb mértékben kapcsolatban van, leginkább a kereskedelemmel foglalkozók (20%), beszerzői szövetkezeteket elenyésző mértékben ugyan, de a többiekhez képest jelentősen az elsődleges feldolgozók alkalmazzák.

A tevékenység oldaláról nézve az alapanyag-termelők tevékenységük legnagyobb részében (31-30%) nagykereskedők és felvásárlókat vesznek igénybe, az inputanyag-gyártók tevékenységük majd felében a nagykereskedőket, az elsődleges feldolgozással foglalkozók az egyéb értékesítési csatornákat (mint például: export, kiskereskedők, közvetlen értékesítés fogyasztónak, saját állattenyésztés, termelők, kereskedelmi láncok stb.) valamint a nagykereskedőket, a másodlagos feldolgozással foglalkozók szintén az egyéb értékesítési csatornákat és a nagykereskedőket veszik igénybe tevékenységükhöz.

A tevékenység és az alkalmazott értékesítési csatornák alkalmazásának összefüggéseit tekintve, szignifikáns kapcsolat a nyílt nagybani piacok, a koncentrált piacok és az egyéb értékesítési csatornákat alkalmazók (mint például: export, kiskereskedők, közvetlen értékesítés fogyasztónak, saját állattenyésztés, termelők, kereskedelmi láncok stb.) esetén volt. Ezek közül a tőzsde esetén nagyon gyenge pozitív a kapcsolat, míg a másik két esetben közepesen erősnek mondható. Tehát esetükben a tevékenységnek szerepe van az értékesítési csatornák megválasztásának tekintetében.

Az értékesítés gyakoriságát tekintve az alábbi jellemzők mondhatók el (20. sz. táblázat).

A napi, illetve heti rendszerességgel történő értékesítés a feldolgozó iparágakat és a kereskedelmet jellemzi leginkább, míg az alapanyagtermelőket a termékeik természeténél fogva szezonális értékesítés jellemzi. Az inputanyag-gyártók szezonálisan is értékesítenek, illetve bizonyos termékeket napi, illetve heti rendszerességgel.

20. sz. táblázat: Értékesítés gyakorisága tevékenységek szerint

Milyen gyakran értékesít terméket a vásárlóinak?	Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?					
	alapanyagtermelés	inputanyag-gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem	egyéb
	tev. % (össz. %)					
naponta	9 (4)	25 (1)	64 (9)	60 (3)	56 (14)	(0)
hetente	7 (3)	25 (1)	29 (4)	40 (2)	28 (7)	67 (2)
kéthetente	0 (0)	(0)	7 (1)	(0)	4 (1)	(0)
havonta	2 (1)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
több havonta	15 (6)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
évente (szezonálisan)	67 (29)	50 (2)	(0)	(0)	12 (3)	33 (1)

Forrás: saját számítás

Arra a kérdésre, hogy miért éppen az adott vevőkörnek értékesítenek, 1-5-ig terjedő Likert skálán - ahol 1: egyáltalán nem fontos szempont - 5: nagyon fontos szempont - átlagosan a különböző tevékenységekkel foglalkozók az alábbi válaszokat adták.

A felsorolt (az alábbi 21. sz. táblázatban látható) tényezők közül fontos szempontnak - a vállalkozás tevékenységétől függetlenül - legtöbben a mintában a földrajzi elhelyezkedést, a személyes kapcsolatokat, a kedvező árt és a szállítási feltételeket jelölték meg. Az érvényben lévő szerződés is sokaknál indokolta az adott vevőkörnek történő értékesítést. A megszokást vagy kiszolgáltatottságot kevésbé tartották fontos szempontnak a válaszadók. Nagyon fontos szempontnak a kedvező árat és a szállítási feltételeket jelölték meg.

21. sz. táblázat: Vevőkörválasztás tevékenységek szerint

Miért az adott vevőkörnek értékesít?	Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?					
	alapanyagtermelés	inputanyag-gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem	egyéb
	Átlag (1-5 skála)					
Megszokásból	3	2	2	3	2	3
Földrajzi elhelyezkedés miatt	3	4	4	4	4	3
Személyes kapcsolatok miatt	4	3	4	4	4	4
Kiszolgáltatottság miatt	3	1	2	2	2	3
Érvényes szerződés miatt	4	4	4	3	4	4
Kedvező ár miatt	4	5	4	3	4	5
Szállítási feltételek miatt	4	5	4	4	4	5

1-egyáltalán nem fontos szempont, ..., 5-nagyon fontos szempont

Forrás: saját számítás

Az üzleti partnerváltás jellemzőit szintén egy 1-5-ig terjedő Likert skálán mértem, ahol 1: egyáltalán nem váltok partnert - 5: általában minden évben új partnereim vannak. A válaszadóknál – tevékenységtől függetlenül- többnyire a ritkább partnerváltások jellemzőek (22. sz. táblázat).

22. sz. táblázat: Üzleti partnerválasztás tevékenységek szerinti jellemzői

	Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?					
	alapanyagtermelés	inputanyag-gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem	egyéb
	Átlag (1-5 skála)					
Üzleti partnerváltás jellemzői	3	3	2	2	3	2

1 -egyáltalán nem váltok partnert, ..., 5- általában minden évben új partnereim vannak

Forrás: saját számítás

g) Garancia- és kockázatvállalási jellemzők

A garanciavállalásra kétféleképpen rákérdeztem a kérdőívben: egyrészt mint termék, másrészt mint általános garancia-vállalás. A termékre vonatkozóan minden tevékenység esetén jellemző volt, hogy többnyire a partner vállalja a garanciát, vagy egyéb megoldást választanak, míg az általános garanciát tekintve nagyobb részben a vállalkozás maga, illetve közös garanciavállalás történik (23. sz. táblázat).

23. sz. táblázat: Garanciavállalás tevékenységek szerint

		Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?					
		alapanyag-termelés	inputanyag-gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem	egyéb
		tev% (össz. %)					
Ki vállalja a garanciát a termékre?	az én vállalkozásom	20 (6)	0	25 (3)	25 (1)	17 (4)	0
	a partnerem	70 (21)	33 (1)	67 (8)	50 (2)	61 (14)	0
	egyéb	10 (3)	67 (2)	8 (1)	25 (1)	22 (5)	100 (1)
Melyik fél vállalja általában a garanciát?	az Önök vállalata	45 (10)	100 (2)	40 (4)	67 (2)	41 (7)	0
	a szerződő partnere	14 (3)	0	20 (2)	0	6 (1)	0
	mindketten	36 (8)	0	40 (4)	33 (1)	53 (9)	100 (1)
	egyéb	5 (1)	0	0	0	0	0

Forrás: saját számítás

A kockázatvállalási hajlandóságról elmondható, hogy a mintám felében – minden tevékenységi csoportban - a felek megosztják, közösen vállalják a kockázatot, valamint jelentős a saját kockázatvállalás az alapanyagtermelők, elsődleges és másodlagos feldolgozók körében (24. sz. táblázat).

24. sz. táblázat: Ki viseli a kockázatot az egyes tevékenységek szerint

Ki viseli a kockázatot?	Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?					
	alapanyagtermelés	inputanyag-gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem	egyéb
	tev% (össz. %)					
a partnereik	11 (3)	0	0	0	5 (1)	0
az Önök vállalata	32 (9)	0	40 (4)	50 (1)	20 (4)	0
megosztják, közösen vállalják a kockázatot	50 (14)	50 (1)	50 (5)	50 (1)	55 (11)	0
egyéb	7 (2)	50 (1)	10 (1)	0	20 (4)	100 (1)

Forrás: saját számítás

A kérdőívben alkalmazott változók bemutatása

A kérdőív 4 blokkból áll:

- I. Általános kérdések ()
- II. Alkalmazottakra vonatkozó kérdések ()
- III. Szerződésekre vonatkozó kérdések ()
- IV. Záró kérdések ()

A kérdőívben összesen 79 változót alkalmaztam. A mellékletek között található M19. sz. táblázat tartalmazza a hipotézisvizsgálat során felhasznált összes változó nevét, leírását, a mérés módját. A legfontosabb változók alapvető statisztikai értékelését elvégeztem. A mellékletek között található M20. sz. táblázatban, valamint az egyes hipotézisek vizsgálatánál egyenként kerülnek bemutatásra a változóértékek alapvető statisztikai jellemzői.

A felmérés adatai tartalmaznak nominális, ordinális és intervallumskálán mért adatokat.

A nominális (névleges) skála az egyes ismérvek megjelölésére szolgál. Lényeges kitétel, hogy ha valamely jelenség egy bizonyos csoporthoz tartozik, akkor a másik csoportba már nem tartozhat (A, B).

Az ordinális (rangsor) skála a mérés szempontjából magasabb szintű, mivel az egyes tényezőket az intenzitás sorrendje alapján is megkülönbözteti. A rangsorolás vagyis sorrendbe rendezés nem jelenti, hogy mérni tudnánk azt is, hogy az egyes pozíciók (az első és a második helyezés) közt mekkora a különbség. A kialakult rangsor tehát csak a sorrendet jelenti, azt azonban nem lehet állítani, hogy az egyes pozíciók közt a különbség azonos, vagyis állandó lenne. Az ordinális skála is, hasonlóan a nominális skálához, nem tekinthető metrikusnak, tehát átlagérték számítására nem alkalmas.

Az intervallumskála olyan rangsorolást biztosít, hogy az egyes pozíciók közötti távolság is meghatározott. Az intervallumskála fokozatai közti különbségek állandóak, ezért az egyes fokozatokat számszerűsíthetjük. Ezek a skálák rendelkeznek mindazokkal a tulajdonságokkal, mint a nominális és ordinális skálák.

Bár az intervallumskála egyenlő mérési egységeket használ, így a preferencia sorrenden kívül értelmezhetők az egyes helyezések közti különbségek is, mégis tekintettel kell lenni arra, hogy a skála nullpontja önkényes és nem valódi zéró.

A kérdőív változóinak csoportosítása

A kérdések négy csoportba oszthatók a következők szerint:

- a vizsgált vállalkozás alapvető jellemzői (pl.: Mennyi a vállalat vezetőségének (menedzsmentjének) átlagéletkora.)

- az alkalmazott szerződések jellemzői (pl.: Tíz átlagos szerződéskötésből mennyi jár együtt valamilyen mértékű előfinanszírozással.)
- a termékpálya szereplőinek alkupozíciója (pl.: Tudja-e befolyásolni az értékesítési ár alakulását.)
- információhoz való hozzájutás lehetősége (pl.: Van-e vezetékes telefonja vagy internetkapcsolata a vállalkozásnak.)

3.1.2. Hipotézisek felállítása

A kérdőíves vizsgálattal szemben állított legfőbb hipotézisem a következő: A gabona termékpálya hatékonyságát rontják a kialakulatlan vagy nem kellően fejlett piaci intézmények. Mindez magas tranzakciós költségeket von maga után. A vertikális koordináció hozzájárulhatna a vertikum szereplői viszonyának javításához, stabilizálásához.

A kialakított vizsgálati területek a gabonavertikum intézményrendszerének egyes elemeihez kötődnek. A korábban felvázolt intézményi felosztást követem a hipotézisek felállításakor. Ezek alapján az egyes hipotéziseket az azonnali piacokra, a koncentrált piacokra, a hibrid intézményekre – ezeken belül különösen a szerződéses rendszerekre, szövetkezetekre vonatkozóan – továbbá a vertikális tulajdonosi integráció intézményére, illetve a kiegészítő intézményekre vonatkoztatom.

Az első vizsgálati területtel az alábbi kérdésre keresem a választ:

Melyek az azonnali piacok, mint irányítási struktúra választása mögötti hajtóerők, illetve mik az azonnali piaci értékesítés problémái?

A második vizsgálati területtel az alábbi kérdésre keresem a választ:

Melyek a koncentrált piacok, mint irányítási struktúra választása mögötti hajtóerők, illetve mik a tőzsde használatának legfőbb jellemzői?

A harmadik vizsgálati területtel az alábbi kérdésre keresem a választ:

Milyen tényezők befolyásolják a szerződéses kapcsolatok kialakulását vagy hiányát? Milyen feltételekkel kötik a szerződéseket, milyen eltérések léteznek a szerződéses gyakorlatban? Mennyire elterjedtek hazánkban a szövetkezetek?

A negyedik vizsgálati területtel az alábbi kérdésre keresem a választ:

Mennyire elterjedt forma hazánkban a vertikális integráció? A vertikális koordináció hogyan járulhatna jobban hozzá a vertikum szereplői viszonyának javításához, stabilizálásához?

Az ötödik vizsgálati területtel az alábbi kérdésre keresem a választ:

Milyen szerepe van a különböző kiegészítő intézményeknek a szektor intézményrendszerében? Milyen tulajdonságok jellemzik azokat?

A fenti vizsgálati területekre megfogalmazott hipotézisek az alábbiak.

1. hipotézis (H1): Azonnali piacok

Az azonnali piacok alkalmazását - mely eltérő a különböző tevékenységi körök esetén – meghatározzák az alábbi problémák: konfliktusok az eladók és vevők között, keresleti és árinformációk hiánya, kapcsolati előnyök hiánya, valamint az üzleti partnerváltás jellemzői.

2. hipotézis (H2): Koncentrált piacok

A BÉT szereplői főként a nagy feldolgozók, nem használatának okai a magas belépési korlátok, a magas minőségi követelmények, a tőkehiány és a tőzsdei kereskedelem ismeretének hiánya.

3. hipotézis (H3): Hibrid intézmények

H3a: Szerződéses rendszerek

A szerződéses kapcsolatok (meglévő problémái ellenére) jellemző forma a vertikumban a vertikum különböző szegmenseinél eltérően. A szerződések esetén meghatározó a szerződéses periódus hossza, a tevékenység, a szerződés megkötésének formája, a szerződéses feltételek kikötése, alkupozíció, garancia-biztosíték hiánya, valamint a felmerülő szerződéses viták.

H3b: Tárolás, raktározás intézményei

A szektorban a tárolás raktározás intézményeinek (magán és közraktározás) meghatározó szerepe van. A tárolókapacitások mértéke az utóbbi években megsokszorozódott, melyben jelentős egyenlőtlenségek alakultak ki a vertikum szereplői között.

H3c: Szövetkezetek, társulások

A szövetkezetek szerepe a vertikális integrációban elenyésző, a szövetkezetek, társulások alkalmazása még nem terjedt el kellő mértékben hazánkban.

4. hipotézis (H4): Vertikális tulajdonosi integráció

A vertikális tulajdonosi integráció csupán 2-3 szakaszra terjed ki hazánkban. Az integráció szintje - ezáltal a szorosabb együttműködés- meghatározó a szerződéses jellemzők, alkupozíció, garanciavállalási hajlandóság, valamint az értékesítési csatornák választása tekintetében is.

5. hipotézis (H5): Kisegítő intézmények, logisztikai intézmények

A logisztikai intézmények, szállítási kapcsolatok szerepe meghatározó. Problémát jelent a kapacitás hiány, valamint az infrastruktúra fejletlensége. A fentiek miatt (is) fontos szerepe van a szállítással kapcsolatos jellemzők rögzítésének a vertikum szereplői közötti műveleteknél.

3.1.3. A kérdőív kiértékelésére alkalmazott módszerek bemutatása

A kérdőívek beérkezése után megtörtént az adatbázis kialakítása, tisztítása.

Az alkalmazott elektronikus kérdezési eljárásnak köszönhetően a beérkezett válaszok automatikusan betöltődtek egy adatbázisba. Az adatbázis oszlopait a feltett kérdések, sorait az egyes beérkezett kérdőívekben megadott válaszok adták.

A kérdőívek beérkezése után megtörtént a kérdések alapján a változók kódolása, majd pedig az adatbázis ellenőrzése: javítása, tisztítása. A kódolás során figyelembe vettem a kérdés tartalmát, valamint törekedtem minél egyszerűbb, de felismerhető és a statisztikai programcsomagok által értelmezhető kódok kialakítására.

A feltűnően adathiányos kérdőíveket – melyeknél valószínűsíthetően technikai problémából kifolyólag az első néhány kérdésre képződött csak válasz - töröltem az adatbázisból. Egyes esetekben – például egymással összefüggő, egymást kiegészítő kérdések esetén - a hiányzó adatok egyértelműen pótolhatók voltak.

A tartalmi ellenőrzés során elsősorban a rossz vagy ellentmondó válaszok kiszűrése történt.

Rossz válaszok származtak például a mértékegységek (%) félreértéséből, az esetek nagy részében ezek javítható hibák voltak. Az ellentmondó válaszok származtak a válaszadó következetlenségéből is, ezt kérdőívenként kellett mérlegelni.

A fenti javításokra a kérdőívek mintegy 10 -15%-ánál volt szükség.

Módszertani áttekintés

A kutatási téma elemzési részének módszertana a felsőbb szintű matematikai-statisztikai összefüggéseken alapszik, valószínűség-számítási témakörbe tartozik. E témának meglehetősen alapos összefoglalását olvashatjuk el többek között, a teljesség igénye nélkül, Hunyadi (2002), Korpás (1996), Csanády (1995), Csernyák (1990), Závoti (2010), Obádovics (2003), Reimann (1991), Solt (1971), valamint Denkinger (1978) munkáiban. Terjedelmi korlátok miatt a módszertani háttérnek csupán egyes részeit emelem ki és mutatom be alapjait - a fenti szerzőktől -, melyek alapvető fontosságúak a később bemutatott elemzési rész értelmezéséhez, az abban lévő táblázatok jelöléseinek értelmezéséhez.

Sztochasztikus kapcsolatok

A statisztikai ismérvek közötti kapcsolatok szorossága a teljes függetlenség és a függvényszerű determinisztikus meghatározottság között széles skálán mozoghat:

- **Függvényszerű** kapcsolat esetén az egyik ismerv szerinti hovatarozás egyértelműen meghatározza a másik ismerv szerinti hovatarozást.
- **Függetlenség** esetén az egyik ismerv szerinti hovatarozás semmilyen hatással nincs a másik ismerv szerinti hovatarozásra.
- **Sztochasztikus** kapcsolat átmenet a függvényszerű kapcsolat és a teljes függetlenség között; az egyik ismerv szerinti hovatarozás a másik ismerv szerinti hovatarozás valószínűségét határozza meg. A sztochasztikus kapcsolatban szereplő két tényező:
 - **független változó**, azaz az ok szerepét betöltő tényező,
 - **függő változó** / eredményváltozó, azaz az okozat szerepét betöltő tényező.

A kapcsolatban álló ismérvek fajtája alapján három esetet különböztetünk meg:

Asszociációt két minőségi ismerv közötti kapcsolat vizsgálatára alkalmazzuk.

Két minőségi ismerv közötti sztochasztikus kapcsolat szorosságát az ún. asszociációs együtthatókkal mérjük.

Az asszociáció mutatószámai: Yule (Y), Csuprov (T), Cramer (C)

A mutatók értelmezése:

$Y = 0$ függetlenség

$0 < |Y| < 0,3$ gyenge a kapcsolat

$0,3 \leq |Y| < 0,5$ közepesnél gyengébb a kapcsolat

$0,5 \leq |Y| < 0,7$ közepesnél erősebb a kapcsolat

$0,7 \leq |Y| < 1$ erős a kapcsolat

$Y = 1$ függvényszerű kapcsolat

A T együtthatónak komoly hátránya, hogy csak akkor esik 0 és 1 közé, ha az ismervváltozatok száma megegyezik ($s=t$).

Egyébként $0 \leq T \leq \left(\frac{s-1}{t-1}\right)^{1/4}$ értékek közé várható, ez pedig jelentősen megnehezíti az értelmezést.

Ezért inkább a Cramer-féle mérőszám alkalmazása indokolt. Ez az együtttható az ismérvváltozatok számától függetlenül mindig 0 és 1 közötti értéket vesz fel.

Az SPSS programcsomag alábbi menüpontjában érhető el az asszociáció (nominal by nominal) vizsgálata: Analyze / Descriptive Statistics / Crosstabs

Az eredményül kapott táblázatban a Cramer's $V=C$, ahol

$0 < C < 0,3$ gyenge kapcsolatot,

$0,3 < C < 0,7$ közepesen erős kapcsolatot,

$0,7 < C < 1$ erős kapcsolatot jelent.

Asszociációt alkalmaztam a vizsgálatok során többek között a kockázatvállalási és garanciavállalási hajlandóság és vállalkozási jellemzők, illetve integrációs szint közötti kapcsolat vizsgálatához, valamint az integrációs szint és szerződéses jellemzők kapcsolatának vizsgálatához, továbbá a vezetőség átlagéletkorának, vezetői tapasztalatnak a tőzsdei kereskedelemmel való kapcsolatának ellenőrzéséhez.

Vegyes kapcsolatot egy mennyiségi és egy minőségi ismerv vizsgálatára alkalmazzuk (varianciaanalízis). Vegyes kapcsolatról akkor beszélünk, ha az oksági (független változó) minőségi ismerv, az okozat (függő változó) pedig mennyiségi. A vegyes kapcsolatban szereplő ismérvek közötti kapcsolat szorosságát az ún. szóráshányadossal (H-mutató) mérjük.

A varianciaanalízis módszere annak a kérdésnek az eldöntésére alkalmazható, hogy egy minőségi és egy mennyiségi ismerv esetén van-e kapcsolat a minőségi ismerv ismérvváltozatához való tartozás és a mennyiségi ismerv között. Vagyis, az ellenőrizendő nullhipotézisünk az, hogy kettőnél több azonos szórású, normális eloszlású valószínűségi változónak azonos-e a várható értéke is.

Vegyes kapcsolat mutatószámai a H és H^2

H^2 megmutatja, hogy a csoportosító (minőségi/területi) ismerv milyen hányadban, hány százalékban magyarázza a vizsgált mennyiségi ismerv szóródását.

H a szóráshányados, mely a kapcsolat szorosságát 0-1 közötti értékkel méri, értéke pedig megmutatja, hogy milyen szoros a kapcsolat a minőségi és mennyiségi ismerv között.

Varianciaanalízis esetén a felállított hipotézisek az alábbiak:

H_0 : minden indexpár egyenlő.

H_1 : létezik legalább egy olyan indexpár, hogy nem egyenlők a várható értékek.

A hipotézisvizsgálat során F-próbát kell végezni. Ennek oka a következő:

Az adatoknak a főátlagtól való eltéréseiből számolt teljes eltérés-négyzetösszeget illetve, az ebből származtatott teljes-szórásnégyzetet (SST, ill. σ) két tényező összegére bontjuk: az egyes elemeknek a csoportátlagtól való eltéréseinek négyzetösszegére (SSB, ill. σ_B), valamint a csoportátlagoknak a főátlagoktól vett eltérés-négyzetösszegére (SSK, ill. σ_K). Az ezekből képzett hányados nagyságrendje már jól jellemzi a hipotézisvizsgálatunk tárgyát. Mivel a szórásnégyzetek χ^2 -eloszlásúak, így hányadosukat F-eloszlással tesztelhetjük.

Eredményeit Fisher nyomán az ún. ANOVA táblázatban (Analysis of Variance) szokás összefoglalni.

Ennek felépítése egyszeres osztályozásnál a következő (25. sz. táblázat)

25. sz. táblázat: ANOVA táblázat felépítése

SZÓRÁS OKA	ELTÉRÉS NÉGYZETÖSSZEG	SZABADSÁG FOK	KÖZEPES SZÓRÁSNÉGYZET	SZÁMOLT F
Faktorhatás	<i>SSK</i>	$m-1$	S_k^2	$f=S_k^2/S_b^2$
Hiba v. maradék	<i>SSB</i>	$m(n-1)= N-m$	S_b^2	
	<i>SST</i>	$n-1$	-	-

Forrás: Závoti, 2010

A vizsgálatot az SPSS-ben az alábbi menüben érhetjük el: Vegyes kapcsolat (nominal by scale) Analyze / CompareMeans /Means...

Az eredménytáblázatban kapott Between Groups (Combined)=SSK, Within Groups=SSB, Total=SST, Eta =H, Eta Squared= H^2 %; hány százalékban magyarázza a független változó a függő változó szóródását.

$H = H^2 = 0$ - függetlenség (nincs kapcsolat)

$H = H^2 = 1$ - függvényszerű kapcsolat

$0 < H < 1$ - sztochasztikus kapcsolat

$0 < H < 0,3$ - gyenge kapcsolat

$0,3 < H < 0,7$ - közepesen erős kapcsolat

$0,7 < H < 1$ - erős kapcsolat

$0 < H^2 < 1$

Varianciaanalízist alkalmaztam a vizsgálatok során többek között a tevékenységi körhöz való tartozás és az azonnali piaci értékesítés alkalmazása mértékének, illetve a szállítás részleteinek szerződésben való rögzítésének vizsgálatához, továbbá a tőzsdei kereskedelem kismértékű használatának okai vizsgálatához, valamint az írásbeli szerződéskötés, szerződéskötési jellemzők és az értékesítési csatornák gabonaszektorban elfoglalt hellyel való összefüggéseinek a vizsgálatához.

Korrelációt két mennyiségi ismerv vizsgálatára alkalmazzuk (korrelációs számítás).

A korrelációs számítás két mennyiségi ismerv kapcsolatának intenzitását és irányát méri. A korrelációs számítás lehetővé teszi, hogy értelmezzük az ismérvek közötti kapcsolat irányát. Ha az egyik ismerv növekedésével párhuzamosan a másik is növekszik, pozitív irányú, ellenkező esetben negatív irányú kapcsolatról szokás beszélni. A kapcsolat iránya azonban csak akkor értelmezhető, ha a két ismerv közötti kapcsolat monoton természetű.

A tapasztalati korrelációs együttható jelölésére szolgáló „r” a Karl Pearson által megalkotott tapasztalati korrelációt mérő eljárást takarja – Pearson-féle r-nek is hívják. Léteznek még a Spearman-ró és a Kendall-tau-b mérőszámok, melyek – eltérő módon, de – szintén a korreláció vizsgálatára alkalmasak.

Pearson-féle korreláció számítása az SPSS-ben az alábbi menüpontban történik: Analyze/Correlate/Bivariate

A kapott eredménytáblában a Pearson Correlation sorban találjuk az r korrelációs értéket. A második sorban a Sig. (2-tailed) található, ami a korreláció szignifikancia szintjét mutatja, a harmadik sorban pedig az N elemszám olvasható.

Korrelációs számítást alkalmaztam a vizsgálatok során többek között az írásbeli szerződések és szerződéses feltételek teljesüléseinek összefüggéseinek feltárásához, a tevékenység és a szerződéses

periódus összefüggéseinek vizsgálatához, továbbá a szerződések betartásával kapcsolatos problémák feltárásához a különböző értékesítési csatornák esetén.

3.2. Hipotézisvizsgálat

Az alábbi alfejezetben lépésről-lépésre kívánom bemutatni az egyes hipotézisek empirikus úton történő vizsgálatát. Minden egyes hipotézisnél elsőként összefoglaló jelleggel tömören kiemelem a hipotézisem felállításának alapjául szolgáló szakirodalmi áttekintésből kiemelt alapokat. Céлом ezen irodalmi megállapításokat (illetve az ezek alapján felállított hipotéziseket) a kérdőíves felmérés során alkalmazott minta alapján levont következtetésekkel alátámasztani (vagy épp ellenkezőleg elutasítani). Ezt követően bemutatom a vizsgálathoz készített kérdőívnek az adott hipotézis vizsgálatának alapjául szolgáló kérdéseit, illetve az azokból készített, a számításokhoz használt változókat, azok statisztikai jellemzőivel együtt. Végül sor kerül a konkrét vizsgálatok bemutatására, illetve azok eredményeinek leírására.

1. hipotézis (H1) vizsgálata:

Az azonnali piacok alkalmazását - mely eltérő a különböző tevékenységi körök esetén – meghatározzák az alábbi problémák: konfliktusok az eladók és vevők között, keresleti és árinformációk hiánya, kapcsolati előnyök hiánya, valamint az üzleti partnerváltás jellemzői.

Megállapítások a feldolgozott szakirodalom alapján a H1 hipotézissel kapcsolatban az alábbiak. Főként a kisméretű búzatermelők esetében tipikus az azonnali piacon használata a termelés bizonytalansága és az alacsonyabb minőség miatt. Az azonnali piaci értékesítés problémái, hogy a keresleti és árinformációk hiánya miatt az árkockázat magas, az eladók és vevők közötti tartós kapcsolat hiánya miatt gyakoriak a konfliktusok, továbbá a hosszú távú stabil kapcsolatokból eredő előnyök hiánya meghatározó. (Lehota, 2003a)

Az alábbi 26. és 27. sz. táblázatokban mutatom be a H1 hipotézis változóit és annak tulajdonságait.

26. sz. táblázat: A kérdőív megfelelő kérdéseiből alkotott változók a H1 hipotézis vizsgálatához

A VÁLTOZÓ KÓDJA	A VÁLTOZÓ CÍMKÉJE	A VÁLTOZÓ ÉRTÉKEI	MÉRÉSI SZINT
V1	Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?	alapanyag termelés, input iparágak, elsődleges-, másodlagos feldolgozás, kereskedelem, vendéglátás, egyéb	nominális
V12	Üzleti partnerváltás jellemzői	egyáltalán nem váltok partnert...általában minden évben új partnereim vannak	skála
V21	Azonnali piaci értékesítés alkalmazása (%)	%	skála
V22a	Keresleti és árinformációk hiánya	egyáltalán nem jellemző...teljes mértékben jellemző	skála
V22b	Konfliktusok az eladó és vevő között	egyáltalán nem jellemző...teljes mértékben jellemző	skála
V22c	Kapcsolati előnyök hiánya	egyáltalán nem jellemző...teljes mértékben jellemző	skála

Forrás: saját összeállítás

27. sz. táblázat: A H1 hipotézis vizsgálatához alkalmazott változók alapvető statisztikai tulajdonságai

Változó neve	Változó címkéje	N	Min.	Max.	Átlag	Szórás	Szórás-négyzet
V21	Azonnali piaci értékesítés alkalmazása (%)	89	0	100	42,78	35,714	1275,494

Forrás: saját összeállítás

Elsőként annak bizonyításával kezdem az elemzést, hogy az *azonnali piacok alkalmazását meghatározzák az alábbi problémák: konfliktusok az eladók és vevők között, keresleti és árinformációk hiánya, kapcsolati előnyök hiánya, valamint az üzleti partnerváltás jellemzői.*

Arra a kérdésre, hogy az üzletkötésben hány százalékban alkalmazzák az azonnali piaci értékesítést az alábbi válaszokat kaptam. A válaszadók 10%-a egyáltalán, másik 12%-a teljes mértékben azonnali piacon értékesít. Legjelentősebb, 18%-uk az üzletkötés 20%-át bonyolítja ott. (M36.sz. táblázat) A válaszadóknak összesítve majd fele az értékesítésének $\frac{1}{4}$ részét bonyolítja azonnali piacokon, valamint megközelítőleg 30%-uk értékesítésük majd egészét ilyen formában végzi (28. sz. táblázat).

28. sz. táblázat: Az azonnali piaci értékesítés mértéke

AZONNALI PIACI ÉRTÉKESÍTÉS MÉRTÉKE %	ÖSSZ.%
0-25	48,3
26-50	19,1
51-75	3,4
76-100	29,2

Forrás: saját számítás

Az azonnali piaci értékesítési formát tevékenységi csoportonként vizsgálva (a 29. sz. táblázat alapján) elmondható, hogy a vizsgált vállalkozások közül a másodlagos feldolgozással (értékesítésük átlagosan 70%-ában), valamint kereskedelmi tevékenységgel foglalkozók alkalmazzák az eladásaik legnagyobb hányadában ezt a csatornát, míg legkisebb mértékben az elsődleges feldolgozással foglalkozók, akik csupán az értékesítéseiknek átlagosan 29%-ában. Összességében a vizsgált vállalkozások átlagban az értékesítés mintegy 43%-ában alkalmazzák az azonnali piaci értékesítést.

29. sz. táblázat: Leíró statisztikai jellemzők az azonnali piaci értékesítésre vonatkozóan (tevékenységi kategóriákként)

Azonnali piaci értékesítés alkalmazása (%)				
Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?	Átlag (%)	Válaszadók %-a	Minimum	Maximum
alapanyagtermelés	39,10	44	0	100
inputanyag-gyártás	32,50	4	10	80
elsődleges feldolgozás	28,54	15	0	100
másodlagos feldolgozás	70,20	6	2	100
kereskedelem	47,20	28	0	100
egyéb	83,33	3	50	100
Össz.	42,78	100	0	100

Forrás: saját számítás

A vállalkozások méretét tekintve látható, hogy a kisebb méretű vállalkozások átlagosan nagyobb arányban értékesítenek az azonnali piacon (30. sz. táblázat).

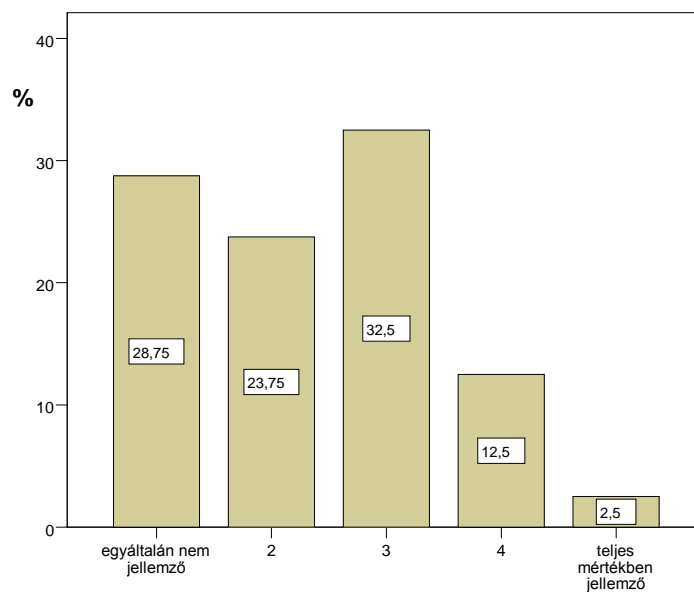
30. sz. táblázat: Azonnali piaci értékesítés méretkategóriákként

	Mekkora a vállalkozás mérete?				
	mikro (max. 9 fő)	kis (10-49 fő)	közép (50-249 fő)	nagyvállalat (min. 250 fő)	Össz .
	Átlag (%)				
Azonnali piaci értékesítés alkalmazása (%)	45	51	35	1	43

Forrás: saját számítás

Az azonnali piaci értékesítés problémáit vizsgálva az alábbi eredményeket kaptam (37.-40. sz. ábra).

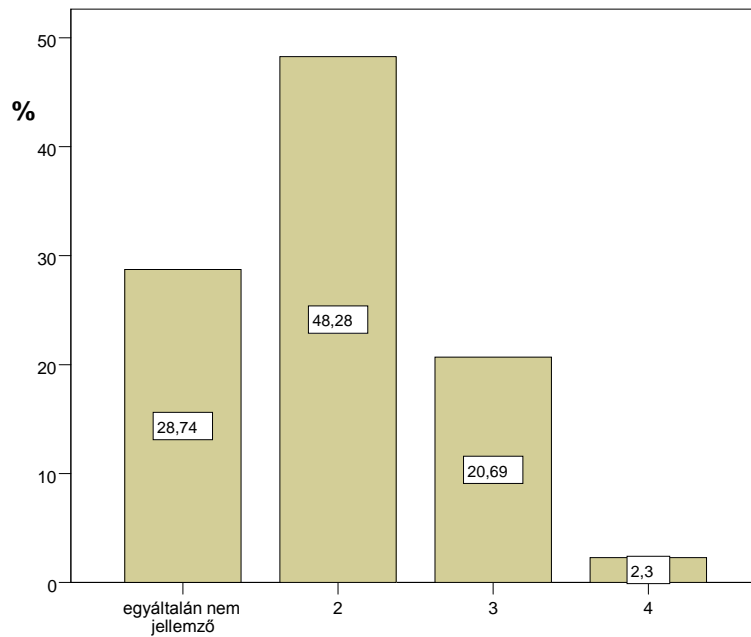
37. sz. ábra: Keresleti és árinformációk hiánya



Forrás: saját ábra

A keresleti és árinformációk hiánya a nyílt piacon a válaszadók majd 30%-ánál egyáltalán nem jelent problémát, de összesítve majd 50%-uk közepesen erős, vagy teljes mértékben jellemző problémának tekintik a keresleti és árinformációk hiányát az azonnali piacon.

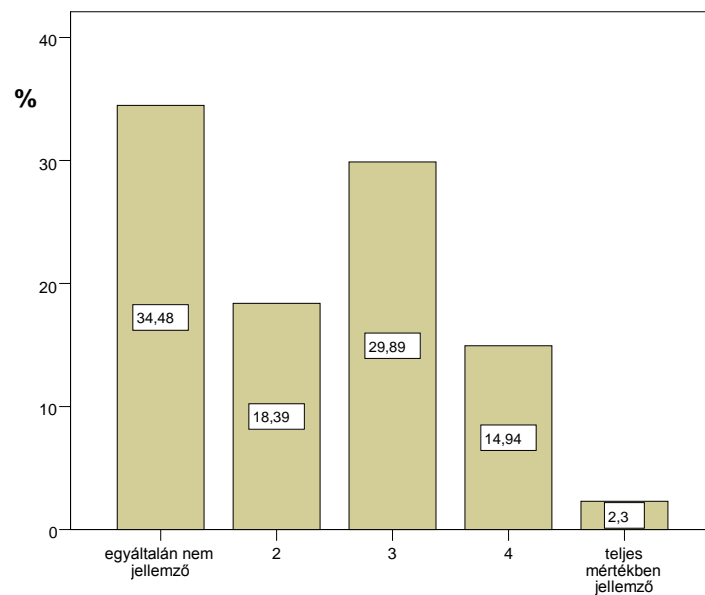
38. sz. ábra: Konfliktusok az eladó és vevő



Forrás: saját ábra

Az eladók és vevők közötti konfliktusok kialakulását nem találta jelentősnek a válaszadók majd 80%-a.

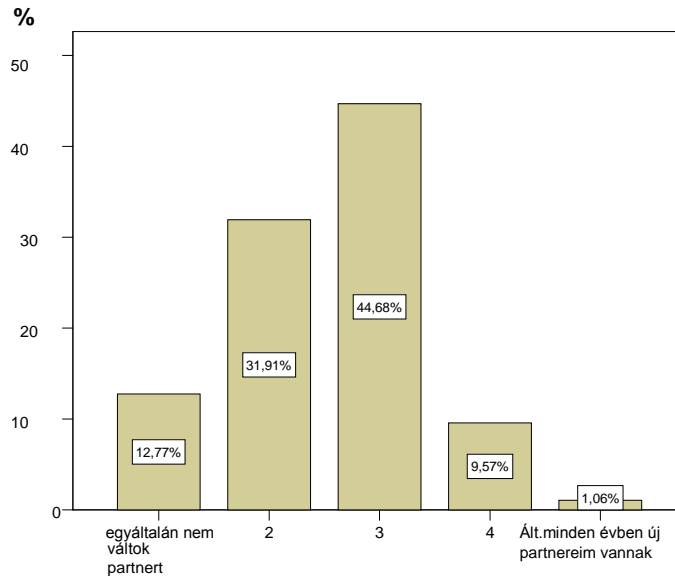
39. sz. ábra: Kapcsolati előnyök hiánya



Forrás: saját ábra

A kapcsolati előnyök hiányát egyáltalán nem érzékelték a megkérdezettek egyharmada, másik harmaduk közepesen szignifikáns problémának találta azt.

40. sz. ábra: Üzleti partnerváltás jellemzői



Forrás: saját ábra

Üzleti partnerváltásra vonatkozó kérdésem alapján elmondható, hogy a válaszadók csupán 13%-a az, aki állandó partnerekkel dolgozik, és szinte jelentéktelen azok száma, akinek viszont minden évben új partnerei vannak. Többnyire a néhány évre kiterjedő partneri kapcsolatok jellemzőek.

A vizsgálatok alapján közepesen erős szignifikáns kapcsolat mutatható ki a tevékenységi körhöz való tartozás és az azonnali piaci értékesítés alkalmazásának mértéke között, ezért érdekes vizsgálat alá vonni, hogy hogyan alakulnak a vizsgált kérdések a különböző tevékenységi csoportoknál (31. sz. táblázat).

31. sz. táblázat: Az azonnali piaci értékesítés és tevékenységek összefüggésvizsgálata

ANOVA táblázat						
Azonnali piaci értékesítés alkalmazása (%) * Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?		Eltérés négyzetösszeg	Szabadság fok	Közepes szórásnégyzet	Számolt F	Szign.
	SSK	12768,218	5	2553,644	2,131	0,070
	SSB	99475,287	83	1198,497		
	SST	112243,506	88			
H	H ²					
0,337	0,114					

Forrás: saját számítás

A fenti problémákat tevékenységi körökre vetítve az alábbi tapasztalat adódik (32. sz. táblázat). Az alapanyag-termelők és inputanyag-gyártók körében a felvázolt problémák a többi tevékenységi körhöz képest nagyobb (közepes) mértékben jelentkeztek, míg a másodlagos feldolgozással foglalkozók érzékelik legkevésbé tevékenységük során a felsorolt problémákat. Az üzleti partnerváltás gyakorisága az alapanyagtermelőknél, inputanyag-gyártóknál és kereskedelemmel foglalkozóknál gyakoribb, a feldolgozó ágaknál ritkábban fordul elő.

32. sz. táblázat: Az azonnali piaci értékesítés problémái az egyes tevékenységek esetén

	Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?					
	alapanyag- termelés	inputanyag- gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem, vendéglátás	egyéb
	Átlag (1-5 Likert skála)					
Keresleti és árinformációk hiánya	3	3	2	1	2	2
Konfliktusok az eladó és vevő között	2	3	2	2	2	1
Kapcsolati előnyök hiánya	3	2	2	1	2	2
Üzleti partnerváltás jellemzői	3	3	2	2	3	2

(1-5 skála beosztása a fenti ábrákban megtalálható)

Forrás: saját számítás

2. hipotézis (H2) vizsgálata:

A BÉT szereplői főként a nagy feldolgozók, nem használatának okai a magas belépési korlátok, a magas minőségi követelmények, a tőkehiány és a tőzsdei kereskedelem ismeretének hiánya.

Megállapítások a feldolgozott szakirodalom alapján a H2 hipotézissel kapcsolatban az alábbiak. Hazánkban a határidős (és opciós) fedezeti aktivitás rendkívül gyenge. A piaci szereplők nemcsak a BÉT gabonaszekció kontraktusai iránt mutatnak csekély érdeklődést, de a nagy forgalmú nemzetközi piacok kínálta kockázatkezelési eszközökkel sem élnek. A tőzsde szereplői döntően a nagy feldolgozók, a termelők részvétele viszonylag alacsony a belépési korlátok, termelők tőkehiánya, minőségi szint és tőzsdei ismeretek hiánya miatt. (Lehota, 2003) A fedezeti ügyletek csekély száma a származékos árupiaci kereskedési alapismeretek, a megnyitott határidős és opciós pozíciók fenntartásához szükséges tőke, valamint a lényeges piaci információk begyűjtéséhez szükséges infrastruktúra, illetve az ezen információk kiértékeléséhez szükséges szaktudás hiányával magyarázható. Tapasztalatok szerint a termelők árupiaci aktivitása a gazdasági méret növekedésével és a diverzifikáció csökkentésével párhuzamosan nő. (AKI, 2009)

Az alábbi 33. és 34. sz. táblázatokban mutatom be a H2 hipotézis változóit és annak tulajdonságait.

33. sz. táblázat: A kérdőív megfelelő kérdéseiből alkotott változók a H2 hipotézis vizsgálatához

A VÁLTOZÓ KÓDJA	A VÁLTOZÓ CÍMKÉJE	A VÁLTOZÓ ÉRTÉKEI	MÉRÉSI SZINT
V1	Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?	alapanyag termelés, input iparágak, elsődleges-, másodlagos feldolgozás, kereskedelem, vendéglátás, egyéb	Nominális
V9e	Koncentrált piacok (tőzsde) alkalmazása az értékesítési csatornák közül (%)	%	Skála
V24	Alkalmaz tőzsdei kereskedelmet?	igen, nem	Nominális
V25	Tőzsdei kereskedelem használata (%)	%	Skála
V26a	Magas belépési korlátok	egyáltalán nem probléma...teljes mértékben jellemző probléma	Skála
V26b	Magas minőségi követelmények	egyáltalán nem probléma...teljes mértékben jellemző probléma	Skála
V26c	Tőkehiány	egyáltalán nem probléma...teljes mértékben jellemző probléma	Skála
V26d	Tőzsdei kereskedelem ismeretének hiánya	egyáltalán nem probléma...teljes mértékben jellemző probléma	Skála

33. sz. táblázat folytatása			
A változó kódja	A változó címkéje	A változó értékei	Mérési szint
V32	A vezetés vezetői tapasztalata években	2-5 év, 6-10 év, több, mint 10 év	Nominális
V34	A vezetőség átlagéletkora	30 év alatti...60 évnél idősebb	Skála

Forrás: saját összeállítás

34. sz. táblázat: A H2 hipotézis vizsgálatához alkalmazott változók alapvető statisztikai tulajdonságai

Változó neve	Változó címkéje	N	Min.	Max.	Átlag	Szórás	Szórásnégyzet
V9e	Koncentrált piacok (tőzsde) alkalmazása az értékesítési csatornák közül (%)	99	0	92	1,54	9,546	91,129
V25	Tőzsdei kereskedelem használata (%)	31	0	50	9,00	12,261	150,333

Forrás: saját összeállítás

Az alábbiakban bizonyítani kívánom, hogy a BÉT szereplői főként a nagy feldolgozók, nem használatának okai a magas belépési korlátok, a magas minőségi követelmények, a tőkehiány és a tőzsdei kereskedelem ismeretének hiánya.

Összességében a válaszadók majd 79%-a azt válaszolta, hogy nem alkalmaz tőzsdei kereskedelmet. A különböző tevékenység-csoportokat figyelembe véve megállapítható, hogy a kereskedelmi tevékenységgel foglalkozók alkalmazzák legbátrabban a tőzsdét (a teljes minta 9%-a), őket követik az elsődleges feldolgozók (6%), illetve az alapanyag-termelők (4%) (35. sz. táblázat).

35. sz. táblázat: A tőzsdei kereskedelem alkalmazása tevékenység-kategóriák szerint

Alkalmaz tőzsdei kereskedelmet? (össz. %)	Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?						Össz.
	alapanyag-termelés	inputanyag-gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem, vendéglátás	egyéb	
igen	4,4	0,0	5,6	1,1	8,9	1,1	21,1
nem	41,1	4,4	8,9	4,4	17,8	2,2	78,9
Össz.	45,5	4,4	14,5	5,6	26,7	3,3	100,0

Forrás: saját számítás

Amikor azt kérdeztem, hogy hány %-ban alkalmaznak tőzsdei kereskedelmet a tevékenységük során, kicsit már jobban megoszlottak a válaszok (36. sz. táblázat). Majd 40%-uk egyáltalán nem, 58%-uk a tevékenységük egynegyed részében alkalmazza a tőzsdei kereskedelmet. Csupán a válaszadók 3%-a alkalmazza ezt a formát az értékesítésének majd felében.

36. sz. táblázat: Tőzsdei kereskedelem használata (%)

Hány %-ban alkalmaz tőzsdei kereskedelmet?	Össz.%
0	38,7
1-25	58,1
26-50	3,2
Össz.	100,0

Forrás: saját számítás

Bár a tőzsde alkalmazása kismértékben jellemző a mintára általában, de az megállapítható, hogy a mérettel növekszik a tőzsdei kereskedelem - összes kereskedelmen belüli átlagos – mértéke (37. sz. táblázat). Bár a nagyvállalatoktól nem érkezett értékelhető válasz a fenti kérdésre, de a mikro és kis vállalatok az átlagos érték alatt, a középvállalatok az átlag felett alkalmazták a minta egészéhez viszonyítva ezt az értékesítési formát.

37. sz. táblázat: A tőzsdei kereskedelem alkalmazása méretkategóriákként

	Mekkora a vállalkozás mérete?				Total
	mikro (max. 9 fő)	kis (10-49 fő)	közép (50-249 fő)	nagyvállalat (min. 250 fő)	
	Átlagos %				
Tőzsdei kereskedelem használata (%)	7	8	12	.	9

Forrás: saját számítás

A tőzsdei kereskedelemtől való idegenkedés okaként vizsgáltam a magas belépési korlátot, a magas minőségi követelményeket, a tőkehiányt és a tőzsdei kereskedelem ismeretének hiányát, mint befolyásoló tényezőket. 1-5-ig terjedő Likert-skálán az alábbi eredményeket kaptam (1=egyáltalán nem probléma, 5=teljes mértékben jellemző probléma): A tőzsdei kereskedelmet nem alkalmazók között a problémák mindegyike közelített a középértékhez, de legjelentősebb problémának a tőkehiányt jelölték meg. A tőzsdét alkalmazók között is ez az ok tűnik a legmeghatározóbbnak. Majd ezt az okot követi a tőzsdei kereskedelem ismeretének hiánya mindkét csoport esetén. Legkisebb problémát a magas minőségi követelmények jelentik a válaszadóknak.

A tőzsdét nem használók a fentebb felsorolt okokat átlagosan közepesen erős befolyásoló tényezőnek tekintik. (38. sz. táblázat)

38. sz. táblázat: A tőzsdei kereskedelem nem használatának okai

Alkalmaz tőzsdei kereskedelmet? 1-5 Likert skála átlag	Magas belépési korlátok	Magas minőségi követelmények	Tőkehiány	Tőzsdei kereskedelem ismeretének hiánya
igen	1,29	1,29	1,91	1,55
nem	2,89	2,27	3,21	3,10

Forrás: saját számítás

Mind a négy lentebb felsorolt ok és a tőzsdei kereskedelem mellőzése között szignifikáns összefüggés mutatkozott (M37.sz. táblázat). Ezek mindegyike a H értéket tekintve közepesen erős pozitív kapcsolatot mutat, tehát a fent felsorolt okok valóban befolyásolják a tőzsdei kereskedelem használatát (39. sz. táblázat).

39. sz. táblázat: Tőzsdei kereskedelem nem használatának jellemzői

	H	H ²
Magas belépési korlátok * Alkalmaz tőzsdei kereskedelmet?	0,308	0,095
Magas minőségi követelmények * Alkalmaz tőzsdei kereskedelmet?	0,225	0,050
Tőkehiány * Alkalmaz tőzsdei kereskedelmet?	0,303	0,092
Tőzsdei kereskedelem ismeretének hiánya * Alkalmaz tőzsdei kereskedelmet?	0,379	0,144

Forrás: saját számítás

Tevékenységekként vizsgálva a fenti okokat (40. sz. táblázat) általában mind a négy megjelölt tényezőt közepes (vagy annál kisebb) problémának ítélték meg a válaszadók, ezekből kiemelnék két jelenséget: az alapanyag-termelők számára legnagyobb problémát a tőkehiány okozta, valamint az elsődleges feldolgozással foglalkozók a minőségi követelményeket egyáltalán nem tekintették korlátozó tényezőnek.

40. sz. táblázat: A tőzsdétől való idegenkedés okai tevékenység kategóriákként

A tőzsdétől való idegenkedés okai	Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?					
	alapanyag-termelés	inputanyag-gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem, vendéglátás	egyéb
	Átlag (1-5 Likert skála)					
Magas belépési korlátok	3	3	2	2	2	1
Magas minőségi követelmények	2	2	1	2	2	1
Tőkehiány	4	3	2	2	3	1
Tőzsdei kereskedelem ismeretének hiánya	3	3	2	2	3	3

1=egyáltalán nem probléma, ..., 5=teljes mértékben jellemző probléma

Forrás: saját számítás

A Cramer-féle V mutató alapján szignifikáns, közepesen erős kapcsolat van a vezető vezetési tapasztalata és a tőzsdei kereskedelem használata között, tehát a tapasztalat pozitív hatással van a tőzsdei kereskedelem használatára (41. sz. táblázat). (Részletesebb erre vonatkozó adatok az M38. sz. táblázatban találhatók.)

41. sz. táblázat: A vezetői tapasztalat kapcsolata a tőzsdei kereskedelemmel

		Érték	Szign.
Nominal by Nominal	Phi	0,416	0,001
	Cramer's V	0,416	0,001
	Contingency Coefficient	0,384	0,001
Elemek száma		76	

Forrás: saját számítás

A 30 év alatti sokaságtól, akik meglehetősen kevesen voltak a mintában, nem kaptam választ arra a kérdésre, hogy a vezetőség átlagéletkora kapcsolatban áll-e a tőzsdei kereskedelem használatával. Megfigyelhető az az elsőre kissé meglepő tény, hogy a kor előre haladtával, valószínűleg a tapasztalatnak köszönhetően, bátrabban alkalmazzák a tőzsdei kereskedelmet. A teljes minta átlaghoz viszonyítva, miszerint 76% nem, 22% viszont alkalmazza ezt a formát, a 61 évnél idősebb korcsoport tekintetében ez az arány már jóval elmozdul 43-57%-ra a tőzsdei kereskedés javára.

Erős szignifikáns kapcsolat mutatható ki a Cramer-féle V mutató alapján a vezetőség átlagéletkora és a tőzsdei kereskedelem használata között (42. sz. táblázat). (Részletesebb erre vonatkozó adatok az M39. sz. táblázatban találhatók)

42. sz. táblázat: A vezetőség átlagéletkora kapcsolatban áll-e a tőzsdei kereskedelemmel

		Érték	Szign.
Nominal by Nominal	Phi	1,018	0,000
	Cramer's V	0,720	0,000
	Contingency Coefficient	0,713	0,000
N		76	

Forrás: saját számítás

3. hipotézis (H3) vizsgálata:

H3a hipotézis: Szerződéses rendszerek

A szerződéses kapcsolatok (meglévő problémái ellenére) jellemző forma a vertikumban a vertikum különböző szegmenseinél eltérően. A szerződések esetén meghatározó a szerződéses periódus hossza, a tevékenység, a szerződés megkötésének formája, a szerződéses feltételek kikötése, alkupozíció, garancia-biztosíték hiánya, valamint a felmerülő szerződéses viták.

Megállapítások a feldolgozott szakirodalom alapján a H3a hipotézisre vonatkozóan az alábbiak. A szerződéses kapcsolatok fő jellemzője az ingadozás, melynek oka a búzatermelés jelentős ingadozása és a termelők, feldolgozók és forgalmazók eltérő piaci várakozásai. Főként a malom és takarmányipar, a gabona nagykereskedők és a hazai kisméretű gabonakereskedők között jellemző forma. (Lehota, 2003) Növeli az egyedi termelői kockázatot a szerződéses fegyelem hiánya is. Az elemi csapások mellett sok termelő ezt tartja a legnagyobb kockázati problémának. A szerződéses értékesítés problémái, hogy a termelő számára, illetve a vevő számára megfelelő szerződéses garanciákat és biztosítékokat nem tartalmaz, valamint a szerződések jogi kikényszerítése hosszadalmas és nehézkes: az államtól, a jogtól nem mindig várható hatékony segítség. A szerződések kikényszerítésének két útja a polgári jogi eljárás, illetve a választott bíróság intézménye. Főként a minőségi viták és a mennyiségi teljesítés vitája merül fel leggyakrabban, valamint a szállítási és teljesítési határidők betartása. Okai a növekvő tőkehiány és finanszírozási gondok, valamint az ingadozó kínálat és kereslet. Az utóbbi időben ismét egyre nagyobb probléma a körbetartozás. A fizetési határidők betartása nem csak a kereskedelemben, hanem a termékpálya más szakaszain sem jellemző. (Lehota, 2003), (AKI, 2009)

A szerződő felek céljainak, az alapul szolgáló termelési kapcsolatoknak, valamint a szerződés létrehozásával és betartatásával kapcsolatos információs és stratégiai akadályok természetének és nagyságának megfelelően a mezőgazdasági szerződések/megállapodások felépítése-szerkezete változó. A termelők a szerződés segítségével csökkenthetik az árkockázatot, valamint értékesítési lehetőségüket biztosítják. Egyrészt a szerződés az ár- és így a jövedelmek kockázatát mérsékli (kockázatmegosztó megközelítés), másrészt a tranzakció készárupiaci lebonyolításának költségét csökkenti (tranzakciós költség megközelítés). Ez utóbbi ösztönözhet az alacsonyabb termelési költségek elérésére, továbbá a termelés egyes szintjei között felgyorsíthatja a koordinációt, például új technológia adaptálása, információáramlás fejlesztése, minőségirányítás, hitelek elérhetőségének javítása stb. Amennyiben a tranzakciós (azaz a piaci cserével kapcsolatos) költségek fontos szerepet játszanak, úgy a szerződések alkalmazása a termelékenység javításához és jobb termékminőséghez vezet. E megfontolások egyike vagy akár mindkettő egyszerre mérlegelhető. (MacDonald, 2004)

A szerződések időtartamát illetően, minél hosszabb a szerződés időtartama, annál szorosabb az együttműködés, azaz a vertikális integráció annál magasabb fokáról beszélünk. Az alkupozíció és a szerződés meghatározottsága a konkrét ár szempontjából szignifikáns. A szerződés jellemzői meghatározzák az alkupozíciót. Bizonyos szerződések a termelőket olyan hosszú távú beruházásokra kötelezik, amelyek vevő specifikus termelést tesznek lehetővé. Amennyiben a szerződés a vevő számára csupán rövidtávon jelent felvásárlási kötelezettséget, az további kockázatot (úgynevezett akadályozási problémát) jelent a termelő számára, ami eredhet a szerződés felmondásából vagy a vevő hibájából stb. Lehetségesek olyan esetek, ahol a szerződések a vevő számára piaci erőfölényt biztosítanak.

Az alábbi 43. és 44. sz. táblázatokban mutatom be a H3a hipotézis változóit és annak tulajdonságait.

43. sz. táblázat: A kérdőív megfelelő kérdéseiből alkotott változók a H3a hipotézis vizsgálatához

A VÁLTOZÓ KÓDJA	A VÁLTOZÓ CÍMKÉJE	A VÁLTOZÓ ÉRTÉKEI	MÉRÉSI SZINT
V9a	Nyílt (nagybani) piacok alkalmazása (%)	%	Skála
V9b	Nagykereskedők igénybevétele (%)	%	Skála
V9c	Marketing szövetkezetek alkalmazása (%)	%	Skála
V9d	TÉSZ-ek igénybevétele (%)	%	Skála
V9e	Koncentrált piacok (tőzsde) alkalmazása (%)	%	Skála
V9f	Felvásárlók igénybevétele (%)	%	Skála
V9g	Malmok, feldolgozók igénybevétele (%)	%	Skála
V9h	Beszerzői szövetkezetek igénybevétele(%)	%	Skála
V9i1	Egyéb értékesítési csatorna alkalmazása (%)	%	Skála
V13	Írásbeli szerződések aránya (%)	%	Skála
V14	Alku az üzletkötés feltételeiről (10 szerződésből)	0-10	Skála
V36	Határozott időre szóló szerződések aránya (%)	%	Skála
V37	Szerződéses periódus hossza	egyéves, többéves, egyéb	Ordinális
V38	Értékesítési ár megjelölése a szerződésben (%)	%	Skála
V40	Értékesítési mennyiség rögzítése a szerződésben (%)	%	Skála
V41	Szállítás ütemezése rögzített a szerződésben? (%)	%	Skála
V42	Szállítás, termékátadás helye rögzített a szerződésben? (%)	%	Skála
V43	Szállító rögzítése (%)	%	Skála
V46	A fizetési határidőt rögzíti a szerződés? (%)	%	Skála
V47	A minőséget rögzíti a szerződés? (%)	%	Skála
V48	Garanciát, biztosítékot rögzít a szerződés? (%)	%	Skála
V51	Probléma a szerződés betartásával, teljesítésével (%)	%	Skála
V53	Szerződésben rögzített feltételek teljesülése (%)	%	Skála

Forrás: saját összeállítás

44. sz. táblázat: A H3a hipotézis vizsgálatához alkalmazott változók alapvető statisztikai tulajdonságai

Változó neve	Változó címkéje	N	Min.	Max.	Átlag	Szórás	Szórásnégyzet
V9a	Nyílt (nagybani) piacok alkalmazása (%)	99	0	100	9,39	22,204	492,996
V9b	Nagykereskedők igénybevétele (%)	99	0	100	31,15	35,744	1277,599
V9c	Marketing szövetkezetek alkalmazása (%)	99	0	0	0,00	0,000	0,000
V9d	TÉSZ-ek igénybevétele (%)	99	0	100	5,71	20,342	413,781
V9e	Koncentrált piacok (tőzsde) alkalmazása (%)	99	0	92	1,54	9,546	91,129
V9f	Felvásárlók igénybevétele (%)	99	0	100	16,11	29,116	847,732
V9g	Malmok, feldolgozók igénybevétele (%)	99	0	80	14,70	22,050	486,213
V9h	Beszerzői szövetkezetek igénybevétele (%)	99	0	40	1,26	6,901	47,624
V9i1	Egyéb értékesítési csatorna alkalmazása (%)	99	0	100	16,10	29,328	860,153
V13	Írásbeli szerződések aránya (%)	94	0	100	68,46	37,840	1431,864

44. sz. táblázat folytatása							
Változó neve	Változó címkéje	N	Min.	Max.	Átlag	Szórás	Szórásnégyzet
V36	Határozott időre szóló szerződések aránya (%)	75	0	100	55,13	40,437	1635,117
V38	Értékesítési ár megjelölése a szerződésben (%)	74	0	100	68,99	38,623	1491,767
V40	Értékesítési mennyiség rögzítése a szerződésben (%)	74	0	100	79,19	32,678	1067,827
V41	Szállítás ütemezése rögzített a szerződésben? (%)	68	0	100	65,07	40,061	1604,845
V42	Szállítás, termékátadás helye rögzített a szerződésben? (%)	70	0	100	90,40	25,037	626,852
V43	Szállító rögzítése (%)	71	0	100	83,38	32,024	1025,553
V46	A fizetési határidőt rögzíti a szerződés? (%)	67	0	100	96,27	16,591	275,260
V47	A minőséget rögzíti a szerződés? (%)	70	0	100	91,86	24,095	580,559
V48	Garanciát, biztosítékot rögzít a szerződés? (%)	66	0	100	59,05	44,082	1943,213
V51	Probléma a szerződés betartásával, teljesítésével (%)	67	0	100	10,28	18,436	339,873
V53	Szerződésben rögzített feltételek teljesülése (%)	67	1	100	84,22	23,151	535,964

Forrás: Saját számítás

Az alábbiakban azt kívánom bizonyítani, hogy az *írásbeli szerződések aránya összefüggésben áll a vállalkozás tevékenységével.*

A megkérdezett vállalkozások 39,4%-a válaszolta azt, hogy minden szerződésüket írásban kötik. A válaszadók 60%-a a szerződések $\frac{3}{4}$ részét írásban rögzítik, felismerve annak előnyeit. A válaszadók mintegy 13%-ára jellemző csupán, hogy egyáltalán nem kötnek írásbeli szerződéseket, illetve 22%-uk a szerződéseik negyedét köti meg írásban. (45. sz. táblázat, részletesen M21. sz. táblázat).

45. sz. táblázat: Írásbeli szerződések aránya

ÍRÁSBELI SZERZŐDÉSEK ARÁNYA %	ÖSSZ.%
0-25	22,3
26-50	14,9
51-75	2,1
76-100	60,6

Forrás: saját számítás

Az írásbeli szerződések aránya vizsgálható a gabonaszektorban elfoglalt hely (M22-23. sz. táblázat) és a vállalkozás tevékenysége alapján. Ha a vállalkozás tevékenységét vesszük figyelembe elmondható (46. sz. táblázat), hogy az inputanyag-gyártással foglalkozókra, valamint az elsődleges feldolgozásban tevékenykedőkre és a kereskedelemmel foglalkozókra jellemző leginkább az írásbeli szerződések kötése. Legkevésbé az alapanyag termelőkre és a másodlagos feldolgozással foglalkozókra jellemző. Összességében pedig a vizsgált sokaság átlagosan majd 70%-ára jellemző forma. A vállalkozás tevékenysége (is) meghatározó (szignifikáns) az írásban kötött szerződések arányának tekintetében, 0,327-es H értékű a kapcsolat erőssége (M24. sz. táblázat).

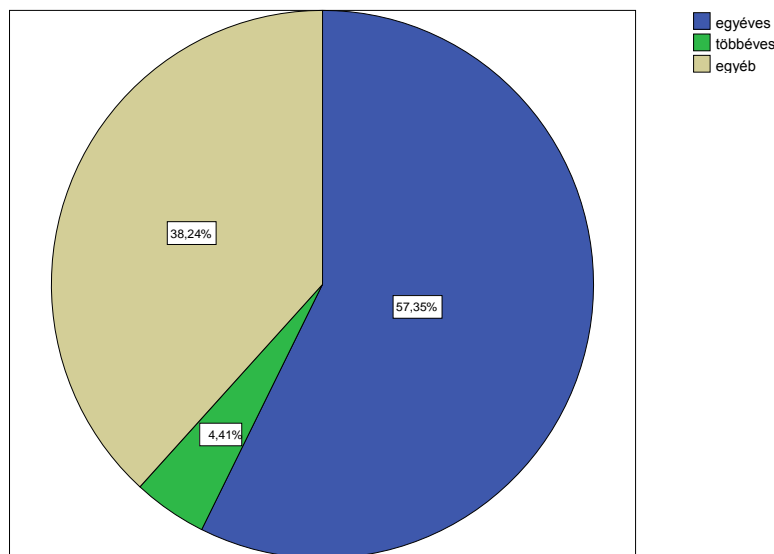
46. sz. táblázat: Írásbeli szerződések aránya a vállalkozás tevékenysége alapján

Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?	Írásbeli szerződések aránya (átlagos %)	Össz.%
alapanyag termelés	58,19	45,7
inputanyag-gyártás	97,50	4,3
elsődleges feldolgozás	79,36	14,9
másodlagos feldolgozás	49,20	5,3
kereskedelem	79,04	26,6
egyéb	70,00	3,2
Össz.	68,46	100

Forrás: saját számítás

A továbbiakban azt vizsgálom, hogy a szerződések időbeni ingadozása, a szerződéses periódus hossza, valamint a határozott idejű szerződéskötés is kapcsolatban áll-e azzal, hogy milyen formában kötik a szerződéseket.

A szerződések 57,4%-a egyéves periódusú, míg további jelentős részét (38,2%-a) egyéb periódusúként jelölték meg a válaszadók. Többéves szerződések szinte aligha fordulnak elő a megkérdezett vállalkozások gyakorlatában (lásd 41. sz. ábra, M25. sz. táblázat).

41. sz. ábra: Szerződéses periódus hossza

Forrás: saját ábra

Az egyéves szerződéses periódust használók 67,74%-a, a többéves vagy egyéb hosszúságú szerződést kötők 90% (ill. 91%-a) írásban köti meg szerződését (47. sz. táblázat).

47. sz. táblázat: A szerződéses periódus hosszának és az írásban kötött szerződéseknek a viszonya

Szerződéses periódus hossza	Írásbeli szerződések aránya (%)	Össz.%
egyéves	67,74	57,4
többéves	90,00	4,4
egyéb	91,54	38,2
Össz.	77,82	100,0

Forrás: saját számítás

Gyenge, de szignifikáns kapcsolat mutatkozott ($H=0,363$) a szerződéses periódus hossza és a szerződések írásban történő megkötése között (M26. sz. táblázat).

A Pearson korreláció alapján szignifikáns, pozitív és a közepesnél kicsivel gyengébb kapcsolat mutatható ki az írásbeli szerződéskötés és a határozott idejű szerződéskötés között (48. sz. táblázat).

48. sz. táblázat: Írásbeli és határozott idejű szerződések kapcsolata

		Írásbeli szerződések aránya (%)	Határozott időre szóló szerződések aránya (%)
Írásbeli szerződések aránya (%)	Pearson korreláció	1	0,326(**)
	Szign.		0,004
	N	94	75
Határozott időre szóló szerződések aránya (%)	Pearson korreláció	0,326(**)	1
	Szign.	0,004	
	N	75	75

** A korreláció szignifikáns 0.01 valószínűségi szinten.

Forrás: saját számítás

A következőkben (49. sz. táblázat) megvizsgálom, hogy az *írásbeli szerződések esetén jobban teljesülnek-e a szerződéses feltételek*.

49. sz. táblázat: Írásbeli szerződések és szerződéses feltételek összefüggései

		Írásbeli szerződések aránya (%)	Szerződésben rögzített feltételek teljesülése (%)
Írásbeli szerződések aránya (%)	Pearson korreláció	1	0,438(**)
	Szign.		0,000
	N	94	67
Szerződésben rögzített feltételek teljesülése (%)	Pearson korreláció	0,438(**)	1
	Szign.	0,000	
	N	67	67

** A korreláció szignifikáns 0.01 valószínűségi szinten.

Forrás: saját számítás

A Pearson korreláció alapján szignifikáns, közepesen erős pozitív irányú kapcsolat mutatható ki az írásban kötött szerződések és a rögzített feltételek teljesülése között. Azon vállalkozásoknál, akik nagyobb számban kötötték meg írásban a szerződéseiket, az abban rögzített feltételek is nagyobb

arányban teljesültek. Tehát érdemes írásban kötni a szerződéseket, hogy az abban rögzített feltételek nagyobb eséllyel teljesülhessenek.

Az alábbiakban (50. sz. táblázat) azt feltételezést vizsgálom, hogy az értékesítési ár (és mennyiség) megjelölése a szerződésben mérsékli az árkockázatot.

50. sz. táblázat: Ár és mennyiség rögzítésének összefüggései

		Értékesítési ár megjelölése a szerződésben (%)	Értékesítési mennyiség rögzítése a szerződésben (%)
Értékesítési ár megjelölése a szerződésben (%)	Pearson korreláció	1	0,634(**)
	Szign.		0,000
	N	74	74
Értékesítési mennyiség rögzítése a szerződésben (%)	Pearson korreláció	0,634(**)	1
	Szign.	0,000	
	N	74	74

** A korreláció szignifikáns 0.01 valószínűségi szinten.

Forrás: saját számítás

Az értékesítési ár és értékesítési mennyiség megjelölése együtt jár a szerződéseknél. A Pearson korreláció alapján szignifikáns, közepesen erős pozitív irányú kapcsolat mutatható ki közöttük.

A megkérdezettek majdnem fele (45,9%-a) mindig rögzíti az értékesítési árat a szerződésben, mintegy 60%-uk a szerződések $\frac{3}{4}$ részében teszi azt, ezzel nagymértékben csökkentve az árkockázatot. Viszont jelentős azok aránya is (csaknem 22%) akik egyáltalán nem, vagy csak a szerződések egynegyedénél rögzíti az árat. (51. sz. táblázat, részletesen M28. sz. táblázat).

51. sz. táblázat: Értékesítési ár megjelölése a szerződésben

ÉRTÉKESÍTÉSI ÁR MEGJELÖLÉSE A SZERZŐDÉSSEN %	ÖSSZ.%
0-25	21,6
26-50	13,5
51-75	4,1
76-100	60,8

Forrás: saját számítás

Feltételezésem szerint a minőség rögzítése a szerződésben jobb termékminőséghez vezet.

A megkérdezettek jelentős hányada, 92,9%-a rögzíti a minőséget a szerződésben, mely által kiszámíthatóbb és jobb termékminőség érhető el (52. sz. táblázat, részletesen M29. sz. táblázat).

52. sz. táblázat: Minőség rögzítése a szerződésben

MINŐSÉG RÖGZÍTÉSE A SZERZŐDÉSSEN %	ÖSSZ.%
0-75	7,1
76-100	92,9

Forrás: saját számítás

A vállalkozás tevékenysége szerinti csoportosításban (53. sz. táblázat) is jól látszik, hogy nincs szignifikáns különbség, mindegyik csoport tagjai nagyrészt rögzíti a minőséget a szerződésben.

53. sz. táblázat: A tevékenység és a minőség rögzítésének összefüggései

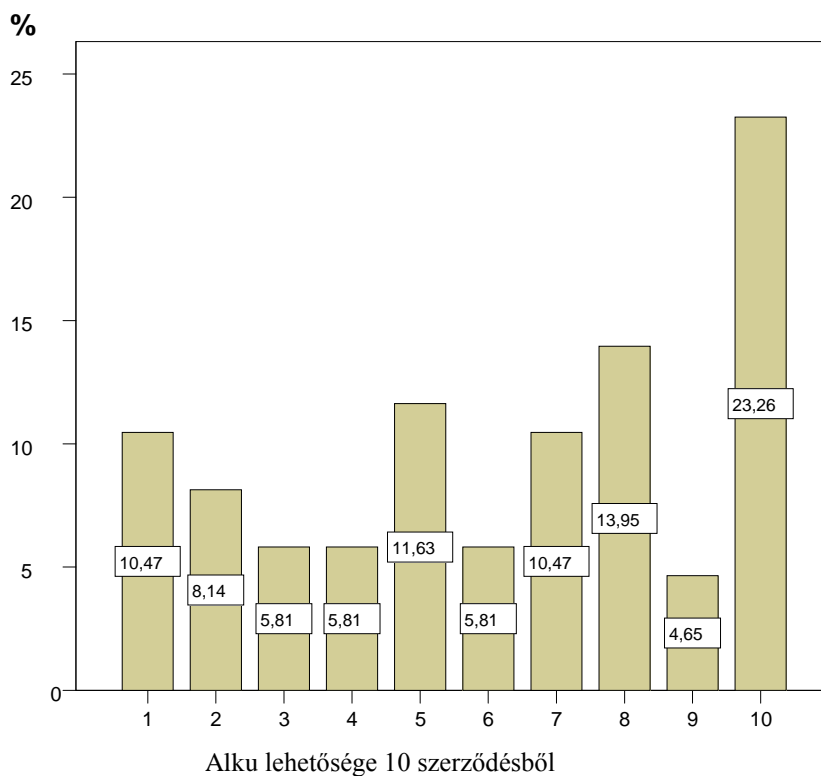
Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?	A minőséget rögzíti a szerződés? (%)	Össz.%
alapanyag termelés	93,10	41,4
inputanyag-gyártás	100,00	4,3
elsődleges feldolgozás	91,67	17,1
másodlagos feldolgozás	93,33	4,3
kereskedelem, vendéglátás	88,64	31,4
egyéb	100,00	1,4
Total	91,86	100

Forrás: saját számítás

A továbbiakban azt kívánom bizonyítani, hogy az alkupozíció javításának lehetősége nem jellemző a szerződések legnagyobb hányadánál.

A megkérdezettek 23,26%-a minden szerződés esetén képes alkura. További 11,63%-uk az esetek felében, míg 10,47%-uk egyáltalán nincs alkupozícióban. (42. sz. ábra)

42. sz. ábra: Alku az üzletkötés feltételeiről



Forrás: saját ábra

A kumulált százalékokat figyelembe véve a megkérdezettek 41,9%-a az esetek kevesebb, mint felében van csak alkupozícióban (M30. sz. táblázat).

Bizonyíthatóan a szerződésben rögzített feltételek eltérnek az egyes értékesítési csatornák alkalmazása esetén.

Gyenge negatív szignifikáns kapcsolat mutatkozik a nyílt piac alkalmazása és az írásbeli szerződéskötés között (54. sz. táblázat): tehát az üzletkötés minél nagyobb része folyik a nyílt piacon, annál kevésbé jellemző forma az írásbeli szerződéskötés.

54. sz. táblázat: A nyílt piacot használók szerződéskötési jellemzői

		Nyílt (nagybani) piacok alkalmazása (%)	Írásbeli szerződések aránya (%)
Nyílt (nagybani) piacok alkalmazása (%)	Pearson korreláció	1	-0,200
	Szign.		0,053
	N	99	94
Írásbeli szerződések aránya (%)	Pearson korreláció	-0,200	1
	Szign.	0,053	
	N	94	94

Forrás: saját számítás

Nyílt piacot alkalmazók esetén a különböző szerződéses feltételekből csupán a minőség rögzítése mutat szignifikáns kapcsolatot (55. sz. táblázat).

55. sz. táblázat: Nyílt piacot használók szerződéskötési jellemzői

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Szign.
	B	Std. Error	Beta		
A minőséget rögzíti a szerződés? (%)	-,227	,109	-,303	-2,082	0,042
a. Fügő változó: Nyílt (nagybani) piacok alkalmazása (%)					

Forrás: saját számítás

Nagykereskedőket igénybe vevők esetén az értékesítési ár megjelölése az egyetlen szignifikáns szerződéses jellemző (56. sz. táblázat).

56. sz. táblázat: Nagykereskedőket igénybevevők szerződéskötési jellemzői

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Szign.
	B	Std. Error	Beta		
Értékesítési ár megjelölése a szerződésben (%)	,325	,183	,371	1,774	0,082
a. Fügő változó: Nagykereskedők igénybevétele (%)					

Forrás: saját számítás

TÉSZ-eket igénybe vevők esetén a garancia, biztosíték rögzítése az egyetlen szignifikáns szerződéses jellemző. (57. sz. táblázat, a garancia rögzítésére részletesebb adatok az M31. sz. táblázatban található.)

57. sz. táblázat: TÉSZ-eket igénybevevők szerződéskötési jellemzői

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Szign.
	B	Std. Error	Beta		
Garanciát, biztosítékot rögzít a szerződés? (%)	-,164	,083	-,290	-1,986	0,052
a. Fügő változó: TÉSZ-ek igénybevétele (%)					

Forrás: saját számítás

Koncentrált piacot igénybe vevők esetén (58. sz. táblázat) a legtöbb szerződéses jellemző megjelölése szignifikáns volt úgy, mint a minőségre, szállításra, árra, mennyiségre vonatkozó adatok.

58. sz. táblázat: Tőzsdét alkalmazók szerződéskötési jellemzői

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Szign.
		B	Std. Error	Beta		
	Értékesítési ár megjelölése a szerződésben (%)	-,116	,053	-,371	-2,182	0,033
	Értékesítési mennyiség rögzítése a szerződésben (%)	,217	,063	,609	3,462	0,001
	Szállítás ütemezése rögzített a szerződésben? (%)	-,029	,047	-,101	-,626	0,534
	Szállítás, termékátadás helye rögzített a szerződésben? (%)	-,270	,076	-,535	-3,542	0,001
	A minőséget rögzíti a szerződés? (%)	,107	,056	,226	1,902	0,062
a. Független változó: Koncentrált piacok (tőzsde) alkalmazása (%)						

Forrás: saját számítás

Felvásárlókat igénybe vevők esetén (59. sz. táblázat) csupán az értékesítési ár megjelölése szignifikáns jellemző.

Malmokat, feldolgozókat igénybevevők esetén nem mutatkozott szignifikáns összefüggés.

59. sz. táblázat: Felvásárlókat igénybevevők szerződéskötési jellemzői

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Szign.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	95,993	29,394		3,266	0,002
	Értékesítési ár megjelölése a szerződésben (%)	-,320	,167	-,386	-1,914	0,061
a. Független változó: Felvásárlók igénybevétele (%)						

Forrás: saját számítás

Beszerezői szövetkezeteket használók esetén (60. sz. táblázat) az alábbi szerződéses jellemzők megjelölése szignifikáns: a szállítás ütemezése, ár, mennyiség.

60. sz. táblázat: Beszerezői szövetkezeteket igénybevevők szerződéskötési jellemzői

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Szign.
		B	Std. Error	Beta		
	Értékesítési ár megjelölése a szerződésben (%)	-,083	,044	-,369	-1,887	0,064
	Értékesítési mennyiség rögzítése a szerződésben (%)	,160	,052	,620	3,064	0,003
	Szállítás ütemezése rögzített a szerződésben? (%)	-,126	,039	-,605	-3,250	0,002
a. Független változó: Beszerezői szövetkezetek igénybevétele (%)						

Forrás: saját számítás

Az egyéb értékesítési csatornákat alkalmazók esetén (61. sz. táblázat) az értékesítési mennyiség és a szállítás ütemezése meghatározó rögzített jellemző.

61. sz. táblázat: Egyéb értékesítési csatornákat alkalmazók szerződéskötési jellemzői

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Szn.
		B	Std. Error	Beta		
	Értékesítési mennyiség rögzítése a szerződésben (%)	-,603	,184	-,662	-3,269	0,002
	Szállítás ütemezése rögzített a szerződésben? (%)	,260	,138	,351	1,886	0,065
a. Fügő változó: Egyéb értékesítési csatorna alkalmazása (%)						

Forrás: saját számítás

Az alábbiakban azt bizonyítom, hogy *a felmerülő viták eltérőek az értékesítési csatornák esetén* (62. sz. táblázat).

62. sz. táblázat: Problémák felmerülése a szerződés betartásával kapcsolatban az egyes értékesítési csatornákat alkalmazók esetében

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Szn.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	15,568	4,688		3,321	0,002
	TÉSZ-ek igénybevétele (%)	-,166	,094	-,219	-1,770	0,082
	Koncentrált piacok (tőzsde) alkalmazása (%)	,627	,186	,393	3,377	0,001
	Malmok, feldolgozók igénybevétele (%)	-,169	,100	-,216	-1,691	0,096
a. Fügő változó: Probléma a szerződés betartásával, teljesítésével (%)						

Forrás: saját számítás

A malmokat, feldolgozókat igénybevevők, TÉSZ-eket használók és meglepő módon a tőzsdét alkalmazók körében volt jellemző a szerződések betartásával kapcsolatban felmerülő probléma. (A szerződések kikényszerítésére vonatkozó további adatok a különböző értékesítési csatornák esetén az M34. sz. táblázatban találhatók.)

Meglepő módon csupán a tőzsdét alkalmazók esetén jelentkezett szignifikánsan probléma a szerződések betartásával, teljesítésével a különböző értékesítési csatornákat alkalmazók közül (63. sz. táblázat). Az M35. sz. táblázatban megtalálhatók arra vonatkozó adatok, hogy általában kinek a hibájából hiúsult meg a szerződés az egyes értékesítési csatornák esetén.

63. sz. táblázat: Problémák a szerződések betartásával a különböző értékesítési csatornák esetén

Koncentrált piacok (tőzsde) alkalmazása (%)		Probléma a szerződés betartásával, teljesítésével (%)
	Pearson korreláció	0,433**
	Szn.	0,000
	N	67

Forrás: saját számítás

H3b hipotézis: Tárolás, raktározás intézményei

A szektorban a tárolás raktározás intézményeinek (magán és közraktározás) meghatározó szerepe van. A tárolókapacitások mértéke az utóbbi években megsokszorozódott, melyben jelentős egyenlőtlenségek alakultak ki a vertikum szereplői között.

Megállapítások a feldolgozott szakirodalom alapján a H3b hipotézisre vonatkozóan az alábbiak. A szektorban a tárolókapacitás tekintetében jelentős egyenlőtlenségek alakultak ki. A tároló-szárító kapacitások szempontjából a kisebb gazdaságok jelentős hátrányban vannak. (Lehota, 2003a) A tárolók egy részének műszaki színvonala, ill. betárolt termények állagát megóvó tárolás-technológiák nem kielégítőek, ill. az a tárolók nagyrészüknél hiányzik. (Komka, 2001). Közraktározásnak (ami voltaképpen záloghitelezés) akkor van különös szerepe, ha egy országban (piacon) nem elég fejlett a termékfelelősségi rendszer, illetve a minőségbiztosítási rendszer. Azon túl, hogy a közraktárban elhelyezett áruért rövid idő alatt pénzhez lehet jutni, a közraktár azért vonzó a piaci szereplők számára, mert az minősített terményekkel gazdálkodik, így abban meg lehet bízni. A közraktározás, mint szolgáltatás virágzik, mivel meg kell oldani az áru tárolásának és a következő termelési periódus finanszírozásának kérdését (az intervenciók időszak és betakarítási időszak eltérése miatt). (Rieger, 2006)

Az alábbi 64. sz. táblázatban mutatom be a H3b hipotézis változóit.

64. sz. táblázat: A kérdőív megfelelő kérdéseiből alkotott változók a H3b hipotézis vizsgálatához

A VÁLTOZÓ KÓDJA	A VÁLTOZÓ CÍMKÉJE	A VÁLTOZÓ ÉRTÉKEI	MÉRÉSI SZINT
V27	Rendelkezik saját tároló vagy szárító kapacitással?	igen, nem	Nominális
V28	A közraktározás intézményét igénybe szokta venni?	igen, nem	Nominális

Forrás: saját összeállítás

A minta egészét tekintve a válaszadók kétharmad része (63,3%-a) rendelkezik saját tároló vagy szárító kapacitással, valamint egynegyed részük (24,7%-a) szokta igénybe venni a közraktározás intézményét (65. sz. táblázat).

Amennyiben tevékenységi körök szerint tekintjük a tároló kapacitással való rendelkezést megállapítható, hogy a legnagyobb arányban (tevékenységi körön belül) az elsődleges feldolgozók rendelkeznek tárolókkal (92%-ban), őket követik az inputanyag-gyártók (75%). Tőlük kissé lemaradnak, de az alapanyagtermelőknek is több mint fele rendelkezik tároló kapacitással a mintában.

65. sz. táblázat: Saját raktárkapacitással való rendelkezés, közraktározás intézményének igénybevétele tevékenységi kategóriákként

		Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?						Össz. %
		alapanyag-termelés	inputanyag-gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem, vendéglátás	egyéb	
		tev. %						
Rendelkezik saját tároló vagy szárító kapacitással?	igen	56,1%	75,0%	92,3%	60,0%	62,5%	33,3%	63,3%
	nem	43,9%	25,0%	7,7%	40,0%	37,5%	66,7%	36,7%
A közraktározás intézményét igénybe szokta venni?	igen	19,5%	25,0%	58,3%	0,0%	25,0%	0,0%	24,7%
	nem	80,5%	75,0%	41,7%	100,0%	75,0%	100,0%	75,3%

Forrás: saját számítás

A közraktározással kapcsolatban fentebb már említettem, hogy a megkérdezettek 75%-a nem alkalmazza ezt a raktározási lehetőséget, megfigyelhető, hogy az egyébként legnagyobb raktárkapacitással rendelkező elsődleges feldolgozással foglalkozók alkalmazzák legnagyobb mértékben (58%-uk) a közraktározás intézményét, míg az alapanyagtermelőknek csupán 19,5%-a.

Amennyiben méretkategóriákként vizsgáljuk a fenti kérdést (lásd 66. sz. táblázat) elmondható, hogy a saját tároló, illetve szárító kapacitással való ellátottságban a legkisebb méretű (mikro) vállalatok jelentős hátrányban vannak, nekik több mint felük nem rendelkezik tárolóval, míg a méret növekedésével jelentősen növekszik annak mértéke. A közraktározás igénybevétele is növekszik a mérettel, míg a mikro vállalatok majd 90%-a, a kis vállalatok 66%-a nem veszi igénybe ezt a formát, addig a középvállalatoknak már több mint fele alkalmazza a közraktározást. A válaszadók közül a nagyvállalatok mindkét területen teljes egészében igennel válaszoltak a fenti kérdésre.

66. sz. táblázat: Saját raktárkapacitással való rendelkezés, közraktározás intézményének igénybevétele méretkategóriákként

		Mekkora a vállalkozás mérete?			
		mikro (max. 9 fő)	kis (10-49 fő)	közép (50-249 fő)	nagyvállalat (min. 250 fő)
		méret %			
Rendelkezik saját tároló vagy szárító kapacitással?	igen	46,4%	91,7%	95,0%	100,0%
	nem	53,6%	8,3%	5,0%	0,0%
A közraktározás intézményét igénybe szokta venni?	igen	10,9%	33,3%	55,0%	100,0%
	nem	89,1%	66,7%	45,0%	0,0%

Forrás: saját számítás

H3c hipotézis: Szövetkezetek

A szövetkezetek szerepe a vertikális integrációban elenyésző, a szövetkezetek, társulások alkalmazása még nem terjedt el kellő mértékben hazánkban.

Megállapítások a feldolgozott szakirodalom alapján a H3c hipotézisre vonatkozóan az alábbiak.

A szövetkezés látható tartalma a közös ügynökség, amely tárolókapacitásokkal rendelkezik, esetleg feldolgozót működtet, azonban létezik egy mögöttes (nem kevésbé fontos) tartalma is: a résztvevők kockázatközössége, hiszen árujuk értékesítése már közös ügy. A mezőgazdasági szövetkezetek gazdasági előnyei: képesek megoldani a termelők piaci és technológiai kiszolgáltatottságával, kockázatával kapcsolatos problémákat és növelni piaci ellensúlyozó erejüket, jövedelmüket, egyik legfontosabb további indoka a tranzakciós, pl. információs költségek csökkentése és a technológiai és piaci hatékonyság növelése. (Szabó, 2012)

A TЭСZ-ek fő célja, hogy elégséges gazdasági erőt képviseljenek, így életképesek legyenek, s egyúttal támogatásuk hatásos legyen. Főként a zöldség-gyümölcs szektorban jellemző az elterjedésük.

A termelői csoportok előnyei, hogy az összefogás eredményeként az egyénileg gazdálkodók is élvezhetik a koncentrált piaci megjelenés előnyeit az eszközbeszerzések és a termékértékesítés terén, magasabb hozzáadott érték realizálható. A biztos piaci háttér mellett további előnye a szerveződésnek, hogy folyamatosan friss információk birtokába jutnak a termelők, ezáltal naprakész a piaci igények, a szabályozási rendszer stb. terén. Több termelő egy adott szolgáltatás igénybevétele esetén nagyobb árendemény elérésére képes, mint egyénileg, a termelői csoportok jobb alkupozíciót képviselnek az egyéni termelőknél. Nagy értékű, kistermelők számára elérhetetlen, kiscgazdaságokban minimális kapacitáskihasználással, gazdaságtalanul működtethető gépek, berendezések közösségi beszerzésével, használatával, csökkennek a termelési költségek.

A beszerzési és értékesítési árak szempontjából fontos intézményi forma a marketingszövetkezet. (Lehota, 2003a)

Az alábbi 67. és 68. sz. táblázatokban mutatom be a H3c hipotézis változóit és annak tulajdonságait.

67. sz. táblázat: A kérdőív megfelelő kérdéseiből alkotott változók a H3c hipotézis vizsgálatához

A VÁLTOZÓ KÓDJA	A VÁLTOZÓ CÍMKÉJE	A VÁLTOZÓ ÉRTÉKEI	MÉRÉSI SZINT
V9c	Marketing szervezetek alkalmazása (%)	%	Skála
V9d	TÉSZ-ek igénybevétele (%)	%	Skála
V9h	Beszerzői szervezetek igénybevétele (%)	%	Skála
V29	Tagja valamilyen szervezetnek vagy társulásnak?	igen, nem	Nominális

Forrás: saját összeállítás

68. sz. táblázat: A H3c hipotézis vizsgálatához alkalmazott változók alapvető statisztikai tulajdonságai

Változó neve	Változó címkéje	N	Min.	Max.	Átlag	Szórás	Szórásnégyzet
V9c	Marketing szervezetek alkalmazása (%)	99	0	0	0,00	0,000	0,000
V9d	TÉSZ-ek igénybevétele (%)	99	0	100	5,71	20,342	413,781
V9h	Beszerzői szervezetek igénybevétele (%)	99	0	40	1,26	6,901	47,624

Forrás: saját számítás

Először azt kívánom alátámasztani, *hogy a szervezetek szerepe a vertikális integrációban jelenleg elenyésző, a szervezetek, társulások alkalmazása még nem terjedt el hazánkban.*

Vizsgálati tapasztalatok szerint a szervezeteknek elenyésző a szerepe hazánkban. Szerepük növelésének nagy hatása lehetne a vertikumra vonatkozóan.

A minta nagyobbik fele, mintegy 62%-a nem tagja semmilyen szervezetnek vagy társulásnak (69. sz. táblázat).

69. sz. táblázat: Tagja valamilyen szervezetnek vagy társulásnak?

	Össz. %
igen	37,3
nem	62,6
Össz.	100,0

Forrás: saját számítás

A válaszadók 96%-a egyáltalán nem vesz igénybe szerzői szervezeteket tevékenysége során. A mintában egyetlen vállalkozás sem alkalmaz marketing szervezeteket.

Majd 85%-uk TÉSZ-eket sem vesz egyáltalán igénybe, csupán 4%-uk veszi igénybe értékesítésük nagyobbik felében a TÉSZ-ek szolgáltatásait (70. sz. táblázat).

70. sz. táblázat: TЭСZ-ek igénybevétele (%)

TЭСZ-ek igénybevétele a tevékenység %-ában	Össz.%
0	84
1-50	12
51-100	4
Össz.	100

Forrás: saját számítás

Tevékenységi csoportokként tekintve a fenti kérdést (71. sz. táblázat) megállapítható, hogy az alapanyagtermelők, másodlagos feldolgozók, illetve kereskedelmi tevékenységgel foglalkozók mintegy kétharmada nem tagja semmilyen szövetkezetnek vagy társulásnak. Az elsődleges feldolgozással foglalkozók kicsit nagyobbik fele rendelkezik tagsággal, pozitív példaként szolgál a mintában az inputanyag-gyártók 75%-ának részvétele szövetkezetekben.

71. sz. táblázat: Szövetkezeti tagság tevékenységi kategóriákként

Tagja valamilyen szövetkezetnek vagy társulásnak?	Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?					
	alapanyag-termelés	inputanyag-gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem	egyéb
	tev. %					
igen	34,1%	75,0%	53,8%	40,0%	32,0%	0,0%
nem	65,9%	25,0%	46,2%	60,0%	68,0%	100,0%

Forrás: saját számítás

Az egyes méretkategóriákat tekintve (72. sz. táblázat) megfigyelhető, hogy a mikro vállalatok nagyon nagy hányada (74%), valamint a kisvállalatok nagyobbik fele (58%) nem tagja egyetlen szövetkezetnek vagy társulásnak sem, míg a középvállalatoknál jelentős 70%-os tagság mutatkozott. A mikro és középvállalati méretkategóriák jelentősebb mértékű megjelenése miatt a mintában szignifikánsnak értékelhető a kapott eredmény. A mintában részt vevő nagyvállalatok (kicsi arányuk miatt – a minta 2%-a- ezt a választ nem általánosítom a sokaságra) nem tagjai szövetkezeteknek.

72.sz. táblázat: Szövetkezeti tagság méretkategóriák szerint

Tagja valamilyen szövetkezetnek vagy társulásnak?	Mekkora a vállalkozás mérete?			
	mikro (max. 9 fő)	kis (10-49 fő)	közép (50-249 fő)	nagyvállalat (min. 250 fő)
	méret %			
igen	26,3%	41,7%	70,0%	0,0%
nem	73,7%	58,3%	30,0%	100,0%

Forrás: saját számítás

4. hipotézis (H4) vizsgálata:

A vertikális tulajdonosi integráció csupán 2-3 szakaszra terjed ki hazánkban. Az integráció szintje - ezáltal a szorosabb együttműködés- meghatározó a szerződéses jellemzők, alkupozíció, garanciavállalási hajlandóság, valamint az értékesítési csatornák választása tekintetében is.

Megállapítások a feldolgozott szakirodalom alapján a H4 hipotézisre vonatkozóan az alábbiak. A közös tulajdonra épülő teljes integrációs formák is megtalálhatók a magyar gabonavertikumban, de szerepük nem meghatározó. A szektor több szakaszára kiterjedő vertikális integrációk száma alacsony. A téstapiac, illetve a gabona-feldolgozás más területei esetében jelentős a vertikális integrációs kapcsolatok szerepe. A vertikális integráció megjelenik továbbá a malomipari vállalatok és sütőipar, valamint a sütőipar és kiskereskedelem között is. A gabonavertikumban kialakult

vertikális integrációs kapcsolatok jellemzője, hogy általában a szektornak csupán 2-3 szakaszára terjed ki, a malomipar, tézsaipar, sütőipar és nagykereskedelem kapcsolatai a meghatározók, valamint a termelők részvétele az integrációs formákban igen alacsony. A nyílt piaci koordináció esetén a szerződések szerepét az ár és az ehhez kapcsolódó információk veszik át, míg a vertikális integráció létrejöttékor a belső adminisztrációs döntések.

Az alábbi 73. és 74. sz. táblázatokban mutatom be a H4 hipotézis változóit és annak tulajdonságait.

73. sz. táblázat: A kérdőív megfelelő kérdéseiből alkotott változók a H4 hipotézis vizsgálatához

KÓD	A VÁLTOZÓ CÍMKÉJE	A VÁLTOZÓ ÉRTÉKEI	MÉRÉSI SZINT
V1a	Gabonaszektorban elfoglalt hely	Alapanyag termeléstől a vendéglátásig kombinációkban	Nominális
V1	Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?	alapanyag termelés, input iparágak, elsődleges-, másodlagos feldolgozás, kereskedelem, vendéglátás, egyéb	Nominális
V2	Mekkora a vállalkozás mérete?	mikro, kis, közép, nagy	Ordinális
V3	Hány éves múltra tekint vissza a vállalat?	2-5 év, 6-10 év, több mint 10 év	Ordinális
V9a	Nyílt (nagybani) piacok alkalmazása (%)	%	Skála
V9b	Nagykereskedők igénybevétele (%)	%	Skála
V9c	Marketing szövetkezetek alkalmazása (%)	%	Skála
V9d	TÉSZ-ek igénybevétele (%)	%	Skála
V9e	Koncentrált piacok (tőzsde) alkalmazása (%)	%	Skála
V9f	Felvásárlók igénybevétele (%)	%	Skála
V9g	Malmok, feldolgozók igénybevétele (%)	%	Skála
V9h	Beszerezői szövetkezetek igénybevétele (%)	%	Skála
V9i1	Egyéb értékesítési csatorna alkalmazása (%)	%	Skála
V13	Írásbeli szerződések aránya (%)	%	Skála
V14	Alku az üzletkötés feltételeiről (10 szerződésből)	0-10	Skála
V15	Értékesítési ár befolyásolása	egyáltalán nem...teljes mértékben én határozom meg	Skála
V16	Szállítás idejének /ütemezésének meghatározása (%)	%	Skála
V17	Szállítás helyének meghatározása (%)	%	Skála
V35	Szerződések előfinanszírozása (10 szerződés esetén)	0-10	Skála
V38	Értékesítési ár megjelölése a szerződésben (%)	%	Skála
V40	Értékesítési mennyiség rögzítése a szerződésben (%)	%	Skála
V41	Szállítás ütemezése rögzített a szerződésben? (%)	%	Skála
V45	Ki vállalja a garanciát a termékre?	az én vállalkozásom, a partnerem	Nominális
V48	Garanciát, biztosítékot rögzít a szerződés? (%)	%	Skála
V50	Melyik fél vállalja a garanciát?	az Önök vállalata, szerződő partnere, mindketten, egyéb	Nominális
V53	Szerződésben rögzített feltételek teljesülése (%)	%	Skála
V56	Ki viseli a kockázatot?	a partnereik, Önök, megosztják, egyéb	Nominális

Forrás: saját összeállítás

74. sz. táblázat: A H4 hipotézis vizsgálatához alkalmazott változók alapvető statisztikai tulajdonságai

Változó neve	Változó címkéje	N	Min.	Max.	Átlag	Szórás	Szórásnégyzet
V9a	Nyílt (nagybani) piacok alkalmazása (%)	99	0	100	9,39	22,204	492,996
V9b	Nagykereskedők igénybevétele (%)	99	0	100	31,15	35,744	1277,599
V9c	Marketing szövetkezetek alkalmazása (%)	99	0	0	0,00	0,000	0,000
V9d	TÉSZ-ek igénybevétele (%)	99	0	100	5,71	20,342	413,781
V9e	Koncentrált piacok (tőzsde) alkalmazása (%)	99	0	92	1,54	9,546	91,129
V9f	Felvásárlók igénybevétele (%)	99	0	100	16,11	29,116	847,732
V9g	Malmok, feldolgozók igénybevétele (%)	99	0	80	14,70	22,050	486,213
V9h	Beszerzői szövetkezetek igénybevétele (%)	99	0	40	1,26	6,901	47,624
V9i1	Egyéb értékesítési csatorna alkalmazása (%)	99	0	100	16,10	29,328	860,153
V13	Írásbeli szerződések aránya (%)	94	0	100	68,46	37,840	1431,864
V16	Szállítás idejének /ütemezésének meghatározása (%)	90	0	100	61,39	27,723	768,555
V17	Szállítás helyének meghatározása (%)	89	0	100	54,39	37,032	1371,400
V38	Értékesítési ár megjelölése a szerződésben (%)	74	0	100	68,99	38,623	1491,767
V40	Értékesítési mennyiség rögzítése a szerződésben (%)	74	0	100	79,19	32,678	1067,827
V41	Szállítás ütemezése rögzített a szerződésben? (%)	68	0	100	65,07	40,061	1604,845
V48	Garanciát, biztosítékot rögzít a szerződés? (%)	66	0	100	59,05	44,082	1943,213
V53	Szerződésben rögzített feltételek teljesülése (%)	67	1	100	84,22	23,151	535,964

Forrás: saját számítás

A továbbiakban a gabonaszektorban elfoglalt hely alatt a vertikális integráció szintjét értem, azaz hogy az adott szereplők milyen tevékenység-formákkal foglalkoznak egyszerre - az ellátási lánc hány fázisában vesznek részt-, így a vertikális integráció milyen szintjén állnak.

Elsőként az bizonyítom, hogy *az írásbeli szerződések aránya összefüggésben áll a gabonaszektorban elfoglalt hellyel, azaz a vertikális integráció szintjével.*

Az írásbeli szerződéskötés és a gabonaszektorban elfoglalt hely összefüggéseit vizsgálva elmondható, hogy a nullhipotézist, miszerint nincs kapcsolat a vizsgált tényezők között elvetjük, szignifi-

káns kapcsolat mutatkozott ($p=0,000$), mely a $H=0,595$ érték alapján közepesen erősnek mondható (M23. sz. táblázat).

Azt tapasztaltam a felmérés eredményeként, hogy *a gabonaszektorban elfoglalt hely és így a szorosabb együttműködés befolyásolja a szerződéses periódus hosszát.*

Erős szignifikáns kapcsolat mutatható ki a kapcsolat szorossága és a szerződéses periódus hossza között (75. sz. táblázat). Erre vonatkozóan részletes adatok az M27. sz. táblázatban találhatóak.

75. sz. táblázat: A gabonaszektorbeli hely és a szerződéses periódus összefüggései

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	0,973	0,000
	Cramer's V	0,688	0,000
N of Valid Cases		68	

Forrás: saját számítás

Az is bizonyítható, hogy *a vállalkozás tevékenysége meghatározza a szerződéses periódus hosszát* (76. és 77. sz. táblázat).

76. sz. táblázat: Szerződéses periódusok hossza az egyes tevékenységek esetén

Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?		Szerződéses periódus hossza			Össz. %
		egyéves	többéves	egyéb	
	Alapanyag termelés	35,3	0,0	5,9	41,2
	inputanyag-gyártás	1,5	0,0	4,4	5,9
	elsődleges feldolgozás	7,4	1,5	8,8	17,6
	másodlagos feldolgozás	2,9	0,0	0,0	2,9
	kereskedelem	10,3	2,9	17,6	30,9
	Egyéb	0,0	0,0	1,5	1,5
Össz. %		57,4	4,4	38,2	100,0

Forrás: saját számítás

Az alapanyag termelőkre egyéves (szezonális) szerződéskötés jellemző. A kereskedelem területén, (valamint az inputanyag-gyártásnál és az elsődleges feldolgozásban) az egyéves szerződések mellett jelentős szerepet kapnak az egyéb, egyedi megállapodás alapján létrejött hosszúságú periódusok is.

77. sz. táblázat: A tevékenység és a szerződéses periódus összefüggései

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	0,562			0,018
	Cramer's V	0,397			0,018
Interval by Interval	Pearson's R	0,407	0,106	3,624	,001 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	0,436	0,105	3,934	,000 ^c
N of Valid Cases		68			

Forrás: saját számítás

A fentiek alapján a vállalkozás tevékenysége is összefüggésben áll a szerződéses periódus hosszával. Szignifikáns kapcsolat mutatkozott a tényezők között, mely a Cramer-féle V mutató értéke alapján (0,397) a közepesnél kissé gyengébb erősségű.

Az is megállapítható, hogy *a méret pozitívan befolyásolja az alkupozíciót* (78. sz. táblázat).

78. sz. táblázat: A vállalkozás méretének hatása az alkupozícióra

Mekkora a vállalkozás mérete?	Alku az üzletkötés feltételeiről (10 szerződésből átlag)	Értékesítési ár befolyásolása (1-5 Likert skála átlag)	Szállítás idejének /ütemezésének meghatározása (átlagos %)	Szállítás helyének meghatározása (átlagos %)
mikro (max. 9 fő)	5,57	2,98	59,47	51,73
kis (10-49 fő)	7,73	3,42	67,92	59,58
közép (50-249 fő)	6,40	3,30	65,26	64,00
nagyvállalat (min. 250 fő)	10,00	4,00	20,00	0,00
Össz.	6,09	3,12	61,40	55,00

Forrás: saját számítás

A különböző méretű vállalatok átlagosan 6 szerződés feltételeit illetően képesek alkupozícióra 10 átlagos szerződés esetén. A nagyvállalatok minden szerződés esetén alkupozícióban vannak, a mikro vállalatok az átlag alatt, ők legkevesbé képesek alkura. Az értékesítési ár befolyásolásának tekintetében 1-5-ig terjedő likert skálán a közepső értékhez, 3-hoz húztak a válaszok.

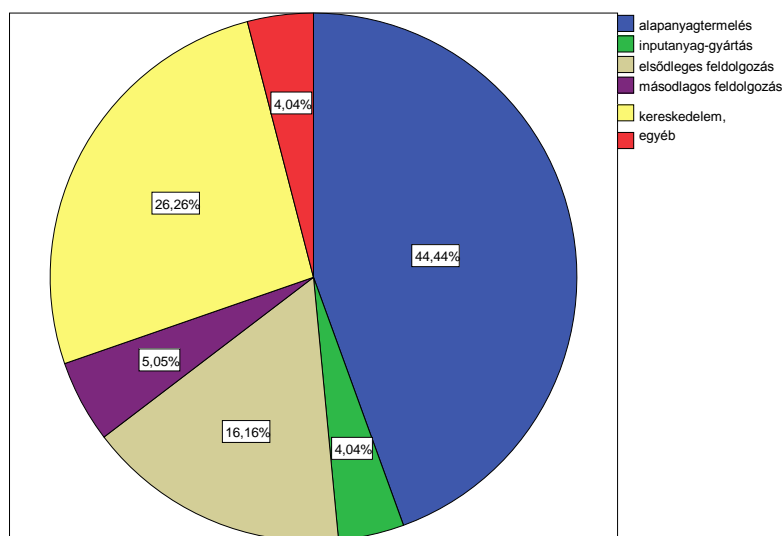
Az értékesítési ár befolyásolásának képessége is növekszik a mérettel, a nagyvállalatoknak van a legnagyobb lehetősége ebben a kérdésben is, míg ők a szállítás helyének és idejének meghatározásában nem játszanak vezető szerepet, abban a kisebb vállalkozásoknak adják át a teret.

A szállítás idejének, illetve ütemezésének tekintetében a válaszadók átlagosan 61%-ban képesek befolyásuk kifejezésére, mely a kisvállalatok esetében volt a legmagasabb, majd 68%.

A szállítás helyének meghatározásában a középvállalatok vannak a legnagyobb befolyással (64%).

Az alábbiakban azt igazolom, hogy a mintám alapján levont következtetésekből megállapítható, hogy *a vertikális tulajdonosi integráció jellemzően csupán 2-3 szakaszra terjed ki hazánkban.*

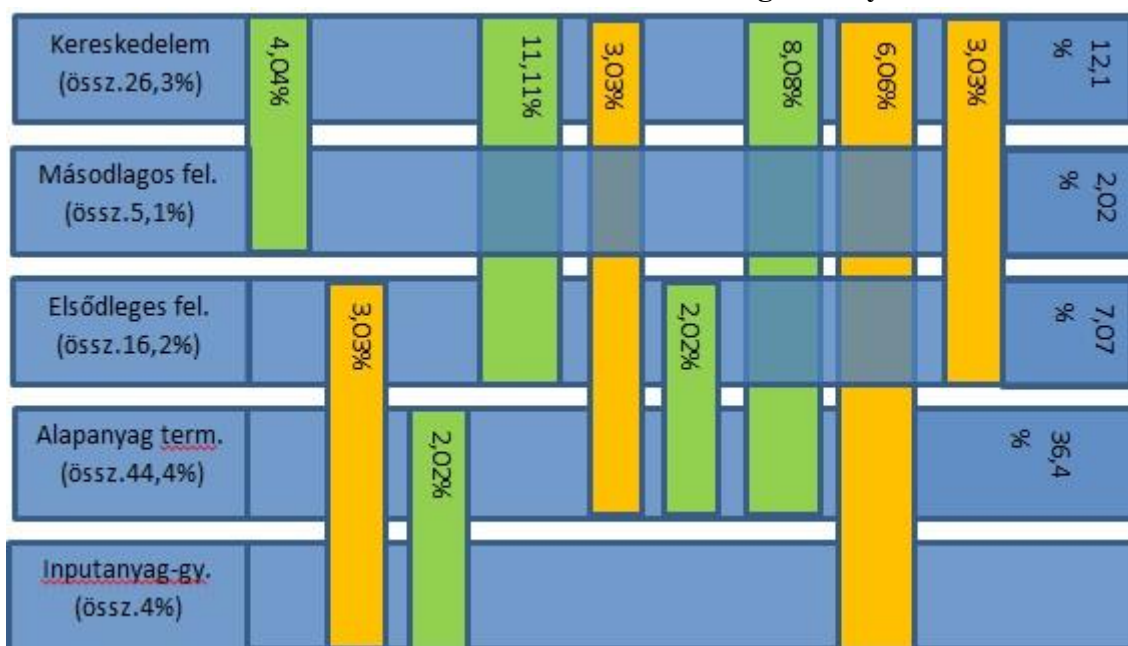
Ahogy már korábban a minta bemutatásánál már tárgyalásra került, a minta tevékenységi megoszlására az alábbi arányok mondhatók el: legtöbben, 44,4% alapanyag termeléssel foglalkoznak, 4% inputanyag-gyártással, 16% elsődleges feldolgozással, 5% másodlagos feldolgozással, valamint 26% a kereskedelem és vendéglátás területén tevékenykedik (43. sz. ábra).

43. sz. ábra: Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?

Forrás: saját ábra

Azt is érdemes vizsgálni, hogy a vállalkozások a vertikális integráció mely fokán helyezkednek el. Az alábbi 44. sz. ábrán látható, hogy egyes vállalatok csupán egyetlen tevékenységet végeznek, ezek arányát a kék sávok jobb oldalán található %-os érték jelzi. Valamely kétféle tevékenységgel foglalkozókat zöld színnel, míg háromféle tevékenységet végzőket sárga színnel jelöltem. A minta legnagyobb része (36,4%) csak alapanyag termeléssel foglalkozik, 11,11%-uk elsődleges feldolgozással és kereskedelemmel, 12%-uk csupán kereskedelemmel, másodlagos feldolgozás és kereskedelem 4%, elsődleges és másodlagos feldolgozás, valamint kereskedelmi tevékenység 3%, alapanyag termelés, elsődleges feldolgozás és kereskedelem 3%. A vertikális integráció még fejletlennek mondható hazánkban, a vizsgálataim alapján a vizsgálatba bevont vállalatok-vállalkozásoknak csupán néhány százaléka foglalkozik a gabonavertikum több szakaszával. Látható az ábrán, hogy magasabb azoknak az aránya, akik csupán a vertikum egyetlen, vagy egy területével foglalkoznak, valamint a mintában résztvevő vállalatok maximum három szegmensével foglalkoznak a vertikumnak. Nincs olyan vállalkozás a mintában, amely az ellátási lánc egészét átölelné, ezzel a vertikális tulajdonosi integráció legmagasabb fokán állna.

44. sz. ábra: Gabonaszektorban elfoglalt hely



Forrás: saját ábra

Az alábbi 79. sz. táblázatban részletesen látszik, hogy a gabonaszektorban elfoglalt hely különböző szintjei esetén a tranzakciók hány százalékában veszik igénybe az egyes értékesítési csatornákat. Mint például az input iparágakkal és alapanyag termeléssel foglalkozók teljes mértékben a nagykereskedőket, a másodlagos feldolgozással és kereskedelem, vendéglátással foglalkozók a nagybani piacokat és nagykereskedőket, míg a csupán elsődleges, vagy másodlagos feldolgozással foglalkozók az egyéb értékesítési csatornákat alkalmazzák. A minta egészét tekintve leginkább a nagykereskedelmet, legkevésbé a tőzsdét és a marketing szövetkezeteket veszik igénybe.

79. sz. táblázat: Gabonaszektorban elfoglalt hely és az értékesítési csatornák alkalmazásának jellemzői

Gabonaszektorban elfoglalt hely (átlag)	Nyílt (nagybani) piacok alkalmazása (%)	Nagykereskedők igénybevétele (%)	Marketing szervezetek alkalmazása (%)	TÉSZ-ek igénybevétele (%)	Koncentrált piacok (tőzsde) alkalmazása (%)	Felvásárlók igénybevétele (%)	Malmok, feldolgozók igénybevétele (%)	Beszerzői szervezetek igénybevétele (%)	Egyéb értékesítési csatorna alkalmazása (%)
Input iparágak és alapanyagtermelés	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Input, alapanyagterm, elsődleges feldolgozás	0,00	85,00	0,00	0,00	0,00	15,00	0,00	0,00	0,00
Input, alapanyag term, keresk	20,00	5,00	0,00	52,50	0,00	5,00	15,00	0,00	2,50
Alapanyag termelés	1,67	30,94	0,00	5,56	2,56	34,44	11,39	0,00	10,67
Alapanyag termelés és elsődleges feldolgozás	0,00	,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Alapanyag termelés, elsődleges feld, keresk	20,00	20,00	0,00	0,00	0,00	20,00	0,00	40,00	0,00
Alapanyagtermelés és kereskedelem,	25,00	25,00	0,00	0,00	2,50	17,50	25,00	0,00	5,00
Elsődleges feldolgozás	1,43	8,57	0,00	0,00	0,00	4,29	10,71	0,00	60,71
Elsődleges, másodlagos feldolgozás, keresk	0,00	,00	0,00	0,00	0,00	0,00	80,00	0,00	20,00
Elsődleges feldolgozás,	6,36	35,45	0,00	3,64	0,91	0,00	18,18	0,00	35,45
Másodlagos feldolgozás	0,00	20,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	80,00
Másodlagos felszozozás, kereskedelem	50,00	50,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kereskedelem	17,50	44,58	0,00	0,83	2,50	4,17	20,00	0,42	10,00
Total	9,39	31,15	0,00	5,71	1,54	16,11	14,70	1,26	16,10

Forrás: saját számítás

A gabonaszektorban elfoglalt hely és az értékesítési csatornák használata között- a tőzsdét kivéve- erős szignifikáns kapcsolat mutatkozott (80. sz. táblázat), tehát egyértelműen meghatározza a gabonavertikumban elfoglalt hely az értékesítési csatornák választását.

80. sz. táblázat: Gabonaszektorban elfoglalt hely és az értékesítési csatornák alkalmazásának összefüggései

	H	H ²
Nyílt (nagybani) piacok alkalmazása (%) * Gabonaszektorban elfoglalt hely	0,540	0,292
Nagykereskedők igénybevétele (%) * Gabonaszektorban elfoglalt hely	0,532	0,283
TÉSZ-ek igénybevétele (%) * Gabonaszektorban elfoglalt hely	0,600	0,359
Felvásárlók igénybevétele (%) * Gabonaszektorban elfoglalt hely	0,513	0,263
Malmok, feldolgozók igénybevétele (%) * Gabonaszektorban elfoglalt hely	0,616	0,379
Beszerzői szervezetek igénybevétele (%) * Gabonaszektorban elfoglalt hely	0,998	0,995
Egyéb értékesítési csatorna alkalmazása (%) * Gabonaszektorban elfoglalt hely	0,630	0,397

Forrás: saját számítás

Azt is tapasztaltam, hogy a szerződésben rögzített feltételek eltérnek a gabonaszektorbeli helyek esetén (81. sz. táblázat).

81. sz. táblázat: A gabonaszektorbeli hely összefüggései a szerződéssel

	H	H ²
Szerződések előfinanszírozása (10 szerződés esetén) * Gabonaszektorban elfoglalt hely	0,546	0,298
Értékesítési ár megjelölése a szerződésben (%) * Gabonaszektorban elfoglalt hely	0,640	0,410
Értékesítési mennyiség rögzítése a szerződésben (%) * Gabonaszektorban elfoglalt hely	0,524	0,275
Szállítás ütemezése rögzített a szerződésben? (%) * Gabonaszektorban elfoglalt hely	0,715	0,511
Szerződésben rögzített feltételek teljesülése (%) * Gabonaszektorban elfoglalt hely	0,553	0,306

Forrás: saját számítás

Szignifikáns, erős kapcsolat van a gabonaszektorban elfoglalt hely és a szerződésben rögzített feltételek teljesülése, továbbá a szerződések előfinanszírozása között, valamint abban, hogy rögzített-e a szerződésben a szállítás ütemezése, az értékesítési mennyiség és az értékesítési ár.

Megállapítható, hogy az alkalmazott értékesítési csatornák, gabonaszektorbeli hely és méretkategóriák mind összefüggésben állnak a garanciavállalással.

A válaszadók 39,4%-a azt mondta, hogy minden szerződésük rögzít valamilyen garanciát vagy biztosítékot. A válaszadók több mint fele (53%) a szerződésük háromnegyed részében rögzít garanciát vagy biztosítékot a szerződésben, míg további jelentős hányaduk (33,3%) esetében viszont egyáltalán nem jellemző annak lerögzítése. (82. sz. táblázat, részletesen M31. sz. táblázat)

82. sz. táblázat: Garancia, biztosíték rögzítése a szerződésben

szerződések %-ában		Ossz.%
	0-25	33,3
	26-50	9,1
	51-75	4,5
	76-100	53,1
Össz.		100,0

Forrás: saját számítás

83. sz. táblázat: Írásbeli szerződések és a szerződéses feltételek teljesülésének összefüggései

		Írásbeli szerződések aránya (%)	Szerződésben rögzített feltételek teljesülése (%)
Írásbeli szerződések aránya (%)	Pearson Korreláció	1	0,438(**)
	Szign.		0,000
	N	94	67
Szerződésben rögzített feltételek teljesülése (%)	Pearson Korreláció	0,438(**)	1
	Szign.	0,000	
	N	67	67

** A korreláció szignifikáns 0.01 valószínűségi szinten

Forrás: saját számítás

Ahogy korábban is megállapításra került, szignifikáns, közepesen erős pozitív irányú kapcsolat van az írásban kötött szerződések és az abban rögzített feltételek teljesülése között (83. sz. táblázat), tehát írásban kötött szerződések esetén jobban teljesülnek a szerződéses feltételek.

Megvizsgáltam, hogy melyik fél vállalja a garanciát a termékre az egyes méretkategóriák esetén (84. sz. táblázat).

84. sz. táblázat: A termékre vonatkozó garancia és a méret viszonya

Ki vállalja a garanciát a termékre? (össz.%)		Mekkora a vállalkozás mérete?				Össz.
		mikro (max. 9 fő)	kis (10-49 fő)	közép (50- 249 fő)	nagyvállalat (min. 250 fő)	
	az én vállalkozásom	5,5	1,4	12,3	0,0	19,2
	a partnerem	45,2	9,6	6,8	1,4	63,0
	egyéb	9,6	4,1	4,1	0,0	17,8
Össz.		60,3	15,1	23,3	1,4	100,0

Forrás: saját számítás

A mikro és a kisvállalatok esetében zömmel a partner vállalja a garanciát a termékre, míg a középvállalatok esetén maga a vállalkozás. A mintámban csekély számmal résztvevő (de a sokaság arányaira is jellemzően csekély számú) nagyvállalat esetében a partner vállalja a garanciát a termékekre.

A közepesnél gyengébb, de szignifikáns kapcsolat mutatkozott a vállalkozás mérete és a termékre vonatkozó garanciát vállaló fél között (85. sz. táblázat).

85. sz. táblázat: A méret és a garanciavállalás összefüggései

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	0,501	0,006
	Cramer's V	0,354	0,006
	Contingency Coefficient	0,448	0,006
N of Valid Cases		73	

Forrás: saját számítás

A megkérdezettek 45,5%-a saját maga vállalja a garanciát, míg másik 42%-uk közösen a partnerrel. A kisebb méretkategóriáknál saját maguk vállalják az általános garanciát (ellentétben a termékre vonatkozó garanciavállalásnál kapott eredménnyel), míg a közép vállalatoknál már a közös garanciavállalás jellemző (86. sz. táblázat).

86. sz. táblázat: Kockázatvállalási hajlandóság méretkategóriákként

Melyik fél vállalja általában a garanciát? (össz.%)		Mekkora a vállalkozás mérete?				Össz.
		mikro (max. 9 fő)	kis (10-49 fő)	közép (50- 249 fő)	nagyvállalat (min. 250 fő)	
	az Önök vállalata	36,4	7,3	0,0	1,8	45,5
	a szerződő partnere	5,5	1,8	3,6	0,0	10,9
	mindketten	16,4	3,6	21,8	0,0	41,8
	egyéb	1,8	0,0	0,0	0,0	1,8
Össz.		60,0	12,7	25,5	1,8	100,0

Forrás: saját számítás

Szignifikáns, pozitív, közepesnél gyengébb kapcsolat van a kockázatvállalási hajlandóság és a vállalkozás mérete között (87. sz. táblázat).

87. sz. táblázat: A méret és a kockázatvállalási hajlandóság kapcsolata

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	0,585	0,027
	Cramer's V	0,338	0,027
	Contingency Coefficient	0,505	0,027
N of Valid Cases		55	

Forrás: saját számítás

Szignifikáns, pozitív, közepesen erős kapcsolat mutatkozik a gabonaszektorban elfoglalt hely (kapcsolat szorossága) és a kockázatvállalás között (88. sz. táblázat).

88. sz. táblázat: Kockázatvállalási jellemzők a kapcsolat szorossága alapján

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	0,924	0,002
	Cramer's V	0,533	0,002
	Contingency Coefficient	0,678	0,002
N of Valid Cases		63	

Forrás: saját számítás

A megkérdezettek fele azt válaszolta, hogy közösen vállalják a kockázatot partnereikkel (89. sz. táblázat). A nagyobb múltra visszatekintő vállalatok nagyobb mértékben vállalják maguk egyedül is a kockázatot, de náluk is a kockázatmegosztás jellemző nagyobb mértékben.

89. sz. táblázat: Kockázatvállalás a különböző korú vállalatok esetén

Ki viseli a kockázatot? (össz. %)		Hány éves múltra tekint vissza a vállalat?		Össz.
		2-5 év	6-10 év	
	a partnereik	0,0	6,3	6,3
	az Önök vállalata	0,0	28,6	28,6
	megosztják, közösen vállalják a kockázatot	4,8	46,0	50,8
	egyéb	6,3	7,9	14,3
Össz.		11,1	88,9	100,0

Forrás: saját számítás

Közepesen erős pozitív szignifikáns kapcsolat van a vállalkozás kora és a kockázatvállalás között (90. sz. táblázat).

90. sz. táblázat: Kockázatvállalás és vállalkozási múlt összefüggései

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	0,454	0,005
	Cramer's V	0,454	0,005
	Contingency Coefficient	0,413	0,005
N of Valid Cases		63	

Forrás: saját számítás

Csupán a felvásárlókat igénybevevő vállalkozások esetén szignifikáns, hogy melyik fél vállalja a garanciát, melyben közepesen erős szignifikáns kapcsolat mutatkozott (91. sz. táblázat). Tehát összességében nem nyert bizonyítást, hogy az értékesítési csatornák meghatározóak abból a szempontból, hogy melyik fél vállalja a garanciát (részletek az M33. sz. táblázatban találhatóak).

91. sz. táblázat: Garanciavállalás az egyes értékesítési csatornáknál

Felvásárlók igénybevétele (%) * Melyik fél vállalja a garanciát?	Eltérés négyzetösszeg	Szabadság fok	Közepes szórásnégyzet	Számolt F	Szign.
SSK	9334,090	3	3111,363	3,914	0,014
SSB	40538,638	51	794,875		
SST	49872,727	54			
H	H ²				
0,433	0,187				

Forrás: saját számítás

5. hipotézis (H5) vizsgálata: Logisztikai intézmények

A logisztikai intézmények, szállítási kapcsolatok szerepe meghatározó. Problémát jelent a vasúti szállító kapacitás időszakos hiánya, az infrastruktúra fejletlensége, valamint a Duna időszakos hajózhatósága. A fentiek miatt (is) fontos szerepe van a szállítással kapcsolatos jellemzők rögzítésének a vertikum szereplői közötti műveleteknél.

Az alábbi 92. és 93. sz. táblázatokban mutatom be a H5a hipotézis változóit és annak tulajdonságait.

92. sz. táblázat: A kérdőív megfelelő kérdéseiből alkotott változók a H5a hipotézis vizsgálatához

A VÁLTOZÓ KÓDJA	A VÁLTOZÓ CÍMKÉJE	A VÁLTOZÓ ÉRTÉKEI	MÉRÉSI SZINT
V16	Szállítás idejének /ütemezésének meghatározása (%)	%	Skála
V17	Szállítás helyének meghatározása (%)	%	Skála
V18	Melyik fél vállalja a szállítást?	a partnerem, az én vállalkozásom, egyéb	Nominális
V41	Szállítás ütemezése rögzített a szerződésben? (%)	%	Skála
V42	Szállítás, termékátadás helye rögzített a szerződésben? (%)	%	Skála
V43	Szállító rögzítése (%)	%	Skála
V44	Ki állja a szállítás költségét?	az én vállalkozásom, a partnerem	Nominális

Forrás: saját összeállítás

93. sz. táblázat: A H5a hipotézis vizsgálatához alkalmazott változók alapvető statisztikai tulajdonságai

Változó neve	Változó címkéje	N	Min.	Max.	Átlag	Szórás	Szórásnégyzet
V16	Szállítás idejének /ütemezésének meghatározása (%)	90	0	100	61,39	27,723	768,555
V17	Szállítás helyének meghatározása (%)	89	0	100	54,39	37,032	1371,400
V41	Szállítás ütemezése rögzített a szerződésben? (%)	68	0	100	65,07	40,061	1604,845
V42	Szállítás, termékátadás helye rögzített a szerződésben? (%)	70	0	100	90,40	25,037	626,852
V43	Szállító rögzítése (%)	71	0	100	83,38	32,024	1025,553

Forrás: saját számítás

Az alábbiakban azt kívánom megmérni, hogy a megkérdezett vállalkozások esetén mennyire fontos tényező a szállítással kapcsolatos részletek rögzítése a szerződéseik esetén, illetve hogy van e összefüggés ezek, illetve a vállalkozás tevékenységi köre között (94.-103. sz. táblázatok)

Össességében a megkérdezett vállalkozások majd 57%-ánál az értékesítési műveletek nagyobbik felében meghatározásra kerül a szállítás ideje, illetve ütemezése, különösen jelentős ez a kérdés az inputanyag-gyártók és másodlagos feldolgozással foglalkozók esetén. Két tevékenységi körnél, az alapanyagtermelőknél és az elsődleges feldolgozással foglalkozóknál kevésbé szignifikáns a kérdéses változók megjelölésének mértéke, sőt az alapanyagtermelők esetén az értékesítés kisebbik felében kerülnek csak meghatározásra a fenti tényezők.

94. sz. táblázat: Szállítás idejének /ütemezésének meghatározása tevékenységi köröként

Szállítás idejének /ütemezésének meghatározása (%)	Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás? (össz. %)						Össz.
	alapanyag-termelés	inputanyag-gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem	egyéb	
0-50	25,6	0,0	6,7	1,1	7,8	2,2	43,3
51-100	20,0	4,4	6,7	4,4	20,0	1,1	56,7
Össz.	45,6	4,4	13,3	5,6	27,8	3,3	100,0

Forrás: saját számítás

A szállítás helyének meghatározása a minta egészének 58%-ánál az eseteknek csupán a kisebbik felében jellemző. Különösen igaz ez az alapanyagtermelők, inputanyag-gyártók és elsődleges feldolgozók esetén. Ellenben a másodlagos feldolgozással, illetve kereskedelmi tevékenységgel foglalkozók az értékesítés nagyobbik hányadánál rögzítik a szállítási helyszínt.

95. sz. táblázat: Szállítás helyének meghatározása tevékenységi köröként

Szállítás helyének meghatározása (%)	Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?						Össz.
	alapanyag-termelés	inputanyag-gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem	egyéb	
0-50	32,6	3,4	10,1	1,1	10,1	1,1	58,4
51-100	12,4	1,1	4,5	4,5	18,0	1,1	41,6
Össz.	44,9	4,5	14,6	5,6	28,1	2,2	100,0

Forrás: saját számítás

A szállítás ütemezésének szerződésben való rögzítése a válaszadók majd 65%-ánál a szerződések nagyobbik felénél jellemző. Csupán az alapanyagtermelőknél mondható el, hogy a szerződéseknek csupán a kisebbik felében rögzítik a szállítás ütemezését.

96. sz. táblázat: Szállítás ütemezésének rögzítése a szerződésben tevékenységi köröként

Szállítás ütemezése rögzített a szerződésben? (%)	Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?						Össz.
	alapanyag-termelés	inputanyag-gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem, vendéglátás	egyéb	
0-50	23,5	1,5	4,4	1,5	4,4	0,0	35,3
51-100	17,6	2,9	11,8	2,9	27,9	1,5	64,7
Össz.	41,2	4,4	16,2	4,4	32,4	1,5	100,0

Forrás: saját számítás

A termékátadás helyszíne nagyon fontos szempont a megkérdezettek 90%-ánál, így a szerződések nagyobbik hányadánál rögzítik azt a szerződéskötéskor.

97. sz. táblázat: Szállítás, termékátadás helyének rögzítése a szerződésben tevékenységi körökként

Szállítás, termékátadás helye rögzített a szerződésben? (%)	Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás? (össz. %)						Össz.
	alapanyag-termelés	inputanyag-gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem	egyéb	
0-50	7,1	0,0	1,4	0,0	1,4	0,0	10,0
51-100	32,9	4,3	15,7	4,3	31,4	1,4	90,0
Össz.	40,0	4,3	17,1	4,3	32,9	1,4	100,0

Forrás: saját számítás

A szállító kiléte az előzőekhez hasonlóan szintén a minta majd 80%-ánál fontos szempont, így a szerződésekben rögzítésre kerül.

98. sz. táblázat: Szállító rögzítése a szerződésben tevékenységi körökként

Szállító rögzítése (%)	Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás? (össz. %)						Össz.
	alapanyag-termelés	inputanyag-gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem, vendéglátás	egyéb	
0-50	14,1	1,4	1,4	0,0	4,2	0,0	22,5
51-100	26,8	2,8	15,5	4,2	28,2	1,4	78,9
Össz.	40,8	4,2	16,9	4,2	32,4	1,4	100,0

Forrás: saját számítás

A válaszok majdnem fele-fele arányban megoszlottak arra vonatkozóan, hogy melyik fél vállalja a szállítást. Ugyancsak ez mondható el a szállítás költségét viselő félre vonatkozó kérdéssel kapcsolatosan is. Mindkét esetben „az én vállalkozásom”-felé mozdult el a mérleg nyelve.

99. sz. táblázat: Melyik fél vállalja a szállítást tevékenységi körökként

Melyik fél vállalja a szállítást?	Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás? (össz. %)						Össz.
	alapanyag-termelés	inputanyag-gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem	egyéb	
a partnerem	25,3	3,3	4,4	2,2	8,8	1,1	45,1
az én vállalkozásom	16,5	1,1	8,8	3,3	16,5	2,2	48,4
egyéb	3,3	0,0	1,1	0,0	2,2	0,0	6,6
Össz.	45,1	4,4	14,3	5,5	27,5	3,3	100,0

Forrás: saját számítás

100. sz. táblázat: Ki állja a szállítás költségét tevékenységi körök esetén

Ki állja a szállítás költségét? (össz. %)	Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás? (össz. %)						Össz.
	alapanyag-termelés	inputanyag-gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem	egyéb	
az én vállalkozásom	24,7	2,7	5,5	2,7	16,4	0,0	52,1
a partnerem	16,4	1,4	11,0	2,7	15,1	1,4	47,9
Össz.	41,1	4,1	16,4	5,5	31,5	1,4	100,0

Forrás: saját számítás

Amennyiben a tevékenységi körökön belül vizsgáljuk a fenti két kérdést megállapítható, hogy az alapanyagtermelők több mint felénél, illetve az inputanyag-gyártók háromnegyed részénél a partner vállalja a szállítást, de a költségét nagyobb részben maga a vállalkozás állja. A feldolgozó ágagnál és a kereskedelem területén a saját vállalkozásban vállalják a szállítást, annak költségét fele-fele arányban osztják meg átlagosan a szerződő partnerek között. Az elsődleges feldolgozók kétharmada a szállítási költséget a partnerére terheli.

101. sz. táblázat: A szállítást (és költségét) vállaló fél tevékenységi kategóriákként (a tevékenység százalékában)

		Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?					
		alapanyag- termelés	inputanyag- gyártás	elsődleges feldolgozás	másodlagos feldolgozás	kereskedelem	egyéb
		tev. %					
Melyik fél vállalja a szállítást?	a partnerem	56,1%	75,0%	30,8%	40,0%	32,0%	33,3%
	az én vállalkozásom	36,6%	25,0%	61,5%	60,0%	60,0%	66,7%
	egyéb	7,3%	0,0%	7,7%	0,0%	8,0%	0,0%
Ki állja a szállítás költségét?	az én vállalkozásom	60,0%	66,7%	33,3%	50,0%	52,2%	0,0%
	a partnerem	40,0%	33,3%	66,7%	50,0%	47,8%	100,0%

Forrás: saját számítás

Összefoglalásként az alábbi 102. sz. táblázat tartalmazza a szállításra vonatkozó információk szerződésben való rögzítésének jellemzőit a különböző tevékenységi körök esetén. Az alapanyagtermelők, inputanyag-gyártók és elsődleges feldolgozással foglalkozók számára egyaránt a szállítás helyének és a szállítónak a rögzítése a legfontosabb szempont szerződéskötéskor a fentiek közül (akár az összes szerződésük esetén). A másodlagos feldolgozással foglalkozók és a kereskedelmi tevékenységet végzők számára minden fent felsorolt szállításra vonatkozó információ hasonlóan fontos, így azok rögzítése a szerződések legnagyobb hányadánál jellemző.

Összességében átlagosan a minta egészére vonatkoztatva a szerződések legnagyobb részében a szállítás, illetve termékátadás helyét és a szállítót rögzítik, kisebb mértékben (a szerződések mintegy 65%-ában) a szállítás ütemezését. A szállítás idejének, valamint helyének meghatározása átlagosan a szerződések felében jellemző.

102. sz. táblázat: Szállítási jellemzők rögzítése a szerződésben az egyes tevékenységi körök esetén

Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?		Szállítás helyének meghatározása (%)	Szállítás idejének /ütemezésének meghatározása (%)	Szállítás ütemezésének rögzítése szerződésben (%)	Szállítás, termékátadás helyének rögzítése a szerződésben (%)	Szállító rögzítése (%)
alapanyag- termelés	Átlag	43,40	51,59	45,54	82,50	73,10
	Minimum	50	70	0	100	50
inputanyag- gyártás	Átlag	62,50	76,25	65,00	100,00	83,33
	Maximum	100	85	100	100	100
elsődleges feldolgozás	Átlag	45,00	58,33	75,45	95,83	94,17
	Minimum	0	10	0	50	50
másodlagos feldolgozás	Átlag	73,00	73,00	53,33	100,00	100,00
	Maximum	100	100	80	100	100
kereskedelem	Átlag	71,40	74,00	84,77	94,26	87,83
	Minimum	0	30	20	0	0
egyéb	Átlag	60,00	63,33	100,00	100,00	100,00
	Maximum	90	90	100	100	100
Total	Átlag	54,39	61,39	65,07	90,40	83,38

Forrás: saját számítás

Az alábbi 103. sz. táblázat alapján megállapításra került, hogy közepesen erős szignifikáns kapcsolat van a vizsgált tényezők között, tehát a vállalkozás tevékenységi köre meghatározó a szállítás részleteinek szerződésben való rögzítésének szempontjából.

103. sz. táblázat: Szállítási jellemzők és tevékenységi körök összefüggései

ANOVA táblázat						
		Eltérés négyzetösszeg	Szabadság fok	Közepes szórásnégyzet	Számolt F	Szign.
Szállítás helyének meghatározása (%) * Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?	SSK	15268,636	5	3053,727	2,404	0,044
	SSB	105414,600	83	1270,055		
	SST	120683,236	88			
Szállítás idejének /ütemezésének meghatározása (%) * Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?	SSK	9597,354	5	1919,471	2,742	0,024
	SSB	58804,035	84	700,048		
	SST	68401,389	89			
Szállítás ütemezésének rögzítése a szerződésben? (%) * Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?	SSK	22044,410	5	4408,882	3,198	0,012
	SSB	85480,222	62	1378,713		
	SST	107524,632	67			

	H	H²
Szállítás helyének meghatározása (%) * Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?	0,356	0,127
Szállítás idejének /ütemezésének meghatározása (%) * Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?	0,375	0,140
Szállítás ütemezése rögzített a szerződésben? (%) * Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?	0,453	0,205

Forrás: saját számítás

4. EREDMÉNYEK ÖSSZEFOGLALÁSA

A felállított főbb hipotézisek összefoglalva az alábbiak voltak.

A rendszerváltást követően a gabonaszektor továbbra is változatlanul több területen (búzaexport, szállítás, szereplők viszonya, kihasználatlan kapacitások stb.) problémákkal küzd. A gabona termékpálya hatékonyságát rontják a kialakulatlan vagy nem kellően fejlett piaci intézmények. Mindez magas tranzakciós költségeket von maga után. A vertikális koordináció hozzájárulhatna a vertikum szereplői viszonyának javításához, stabilizálásához.

Az első vizsgálati területet (**H1**) annak vizsgálatára állítottam fel, hogy melyek az azonnali piacok, mint irányítási struktúra választása mögötti hajtóerők, illetve mik az azonnali piaci értékesítés problémái.

A feldolgozott szakirodalomban foglaltak egyik részét - miszerint főként a kisméretű búzatermelők esetében tipikus az azonnali piacok használata a termelés bizonytalansága és az alacsonyabb minőség miatt - nem támasztották alá teljes mértékben vizsgálati tapasztalataim, másik részét - az azonnali piacokra vonatkozó értékesítési problémákkal kapcsolatos hipotézisemet - sikerült a kérdőíves vizsgálattal bizonyítani.

A H1 hipotézis első részével kapcsolatban arra jutottam, hogy bár valóban a vállalkozások méretét tekintve a kisebb méretű vállalkozások átlagosan nagyobb arányban értékesítenek az azonnali piacon, de nem az alapanyagtermelőkre jellemző leginkább ez a forma. A vizsgált vállalkozások közül a másodlagos feldolgozással (értékesítésük átlagosan 70%-ában), valamint kereskedelmi tevékenységgel foglalkozók alkalmazzák az eladásaik legnagyobb hányadában ezt a csatornát, míg legkisebb mértékben az elsődleges feldolgozással foglalkozók, akik csupán az értékesítéseiknek átlagosan 29%-ában.

A H1 hipotézis második részére vonatkozó vizsgálatokkal arra az eredményre jutottam, hogy az azonnali piacok alkalmazását meghatározzák az alábbi problémák: konfliktusok az eladók és vevők között, keresleti és árinformációk hiánya, kapcsolati előnyök hiánya, valamint az üzleti partnerváltás jellemzői a következők szerint. A keresleti és árinformációk hiánya miatt az árkockázat magas, az eladó és vevő közötti tartós kapcsolat hiánya miatt gyakoriak lehetnek a konfliktusok, hiányzik a hosszú távú stabil kapcsolatokból eredő előny.

Azonnali piaci kereskedés problémáiként az alábbiakat nevezték meg a válaszadók: árfolyam kockázat, minőségi problémák, forráshiány, kiszámíthatatlanság, időhiány, árletörés, áringadozás, bér munka-függőség, teljes irracionális, minőség helyett az ellehetetlenítés a cél, tároló hiány.

Az alábbi további okok miatt nem értékesítenek a megkérdezett vállalkozások azonnali piacon:

jobb árra várnak, bizalmatlanság, pénz szűke, alacsony a kereslet, bizakodó árjavulás lehetősége, tároló, szárítóberendezés hiánya, kedvezőtlen feltételek.

A keresleti és árinformációk hiánya a válaszadók majd felénél közepesen erős, vagy teljes mértékben jellemző problémaként jelentkezik az azonnali piacon. Meglepő módon az eladók és vevők közötti konfliktusok kialakulását nem találta olyan jelentős problémának a válaszadók nagy hányada. Bevallásuk szerint a kapcsolati előnyök hiányát egyáltalán nem érzékelték a megkérdezettek egyharmada, másik harmaduk közepesen szignifikáns problémának találta azt.

Üzleti partnerváltásra vonatkozó kérdésünk alapján elmondható, hogy a válaszadók csupán 13%-a az, aki állandó partnerekkel dolgozik, és szinte jelentéktelen azok száma, akinek viszont minden évben új partnerei vannak. Többnyire a néhány évre kiterjedő partneri kapcsolatok jellemzőek.

A vizsgálatok alapján közepesen erős szignifikáns kapcsolatot mutattam ki a tevékenységi körhöz való tartozás és az azonnali piaci értékesítés alkalmazásának mértéke között: az alapanyag-termelők és inputanyag-gyártók körében a felvázolt problémák a többi tevékenységi körhöz képest nagyobb (közepes) mértékben jelentkeztek, míg a másodlagos feldolgozással foglalkozók érzékelték

legkevésbé tevékenységük során a felsorolt problémákat. Az üzleti partnerváltás gyakorisága az alapanyagtermelőknél, inputanyag-gyártóknál és kereskedelemmel foglalkozóknál gyakoribb volt, a feldolgozó ágaknál ritkábban fordult elő.

A második vizsgálati területet (**H2**) annak vizsgálatára állítottam fel, hogy melyek a koncentrált piacok, mint irányítási struktúra választása mögötti hajtóerők, illetve mik a tőzsde használatának legfőbb jellemzői (melyek a nem használatának az okai).

A feldolgozott szakirodalomban foglaltakat – miszerint hazánkban a határidős (és opciós) fedezeti aktivitás rendkívül gyenge, a termelők árupiaci aktivitása a gazdasági méret növekedésével és a diverzifikáció csökkentésével párhuzamosan nő, a tőzsde szereplői döntően a nagy feldolgozók, a termelők részvétele viszonylag alacsony a belépési korlátok, termelők tőkehiánya, minőségi szint és tőzsdei ismeretek hiánya miatt – sikerült a kérdőíves felmérés segítségével alátámasztani.

Vizsgálataim szerint a BÉT szereplői főként a nagy feldolgozók, a termelők részvétele viszonylag alacsony. A válaszadók nagy része (79%-a) többnyire nem alkalmaz tőzsdei kereskedelmet. Majd 40%-uk egyáltalán nem, 20%-uk a tevékenységük csupán 20%-ában alkalmazza azt. Bizonyításra került, hogy -bár a tőzsde alkalmazása kismértékben jellemző a mintára általában - a mérettel növekszik a tőzsdei kereskedelem - összes kereskedelmen belüli átlagos – mértéke.

A különböző tevékenység-csoportokat figyelembe véve megállapítható, hogy a kereskedelmi tevékenységgel foglalkozók alkalmazzák legbátrabban a tőzsdét (a teljes minta 9%-a), őket követik az elsődleges feldolgozók (6%), illetve az alapanyag-termelők (4%).

A BÉT nem használatának okai a magas belépési korlátok, a magas minőségi követelmények, a tőkehiány és a tőzsdei kereskedelem ismeretének hiánya. A legjelentősebb problémának a tőkehiányt jelölték meg, ezt az okot követi a tőzsdei kereskedelem ismeretének hiánya.

A tőzsdét nem használók a vizsgált okokat átlagosan közepesen erős befolyásoló tényezőnek tekintik, az alapanyag-termelők számára legnagyobb problémát a tőkehiány okozta, valamint az elsődleges feldolgozással foglalkozók a minőségi követelményeket egyáltalán nem tekintették korlátozó tényezőnek.

Egyes válaszadók véleménye szerint a tőzsdei kereskedés itthon gyerekcipőben jár, 3-5 cég uralja a tőzsdét, amely nem likvid, nem lehet időben beszállni és kiszállni, az árak torzítottak.

Kapcsolatot mutattam ki a vezető vezetési tapasztalata és a tőzsdei kereskedelem használata között, tehát a tapasztalat pozitív hatással van a tőzsdei kereskedelem használatára. Korcsoportokat is a vizsgálatba vonva megfigyelhető az az elsőre kissé meglepő tény, hogy a kor előre haladtával, valószínűleg a tapasztalatnak köszönhetően, bátrabban alkalmazzák a tőzsdei kereskedelmet.

A harmadik vizsgálati területet (**H3**) annak vizsgálatára állítottam fel, hogy milyen tényezők befolyásolják a szerződéses kapcsolatok kialakulását vagy hiányát, milyen feltételekkel kötik a szerződéseket, milyen eltérések léteznek a szerződéses gyakorlatban (**H3a**), továbbá, hogy a tárolás-raktározás intézményére mik jellemzőek a szektorban (**H3b**), valamint hogy mennyire elterjedtek a szektorban a szövetkezetek (**H3c**).

A szerződéses rendszerek vizsgálatát (**H3a**) kiemelten fontos tényezőnek tartottam a vizsgálataim során, az arra vonatkozó szakirodalmi feldolgozás során nyert kijelentéseket – mint például a szerződéses kapcsolatok fő jellemzője az ingadozás, főként a malom és takarmányipar, a gabona nagykereskedők és a hazai kisméretű gabonakereskedők között jellemző forma, valamint hogy növeli az egyedi termelői kockázatot a szerződéses fegyelem hiánya - többnyire sikerült a mintámon bizonyítani.

A H3a hipotézis összetett vizsgálata alapján az eredményeket kaptam.

A vizsgált minta nagyobbik hányadára -ha nem is minden egyes szerződés esetén- többnyire *jellemző forma az írásban kötött szerződéses gyakorlat* (a válaszadók 60%-a a szerződések háromnegyed részét írásban rögzítik), melyben elég nagy ingadozás jellemző a termés és a különböző szereplők eltérő piaci várakozásai miatt. Az inputanyag-gyártással foglalkozókra, valamint az elsődleges feldolgozásban tevékenykedőkre és a kereskedelemmel foglalkozókra jellemző leginkább az írásbeli szerződések kötése. Legkevésbé az alapanyag termelőkre és a másodlagos feldolgozással foglalkozókra jellemző.

A szereplők nagy része felismerte a szerződéses kapcsolatok előnyeit –kockázat- és költségcsökkentő szerep- mely által többek között a termelékenység javulhat, jobb termékminőség érhető el, valamint a termelés egyes szintjei között felgyorsíthatja a koordinációt.

Azt is kimutattam, hogy a vállalkozás tevékenysége, illetve a gabonaszektorban elfoglalt hely és így *a vertikális koordináció meghatározó a szerződéses gyakorlat tekintetében*. A szerződések nagyobb része –a bizonytalan piaci trendeknek és az eltérő piaci várakozásoknak köszönhetően is – *rövid távú, csupán egyéves periódus jellemzi a szerződéseket* (58%-ban). Az egyéves szerződéses periódust használók 67,74%-a, a többéves vagy egyéb hosszúságú szerződést kötők 90% (ill. 91%)-a írásban köti meg szerződését.

Leginkább az alapanyag termelőkre jellemzőek az egyéves (szezónális) szerződéskötések. A különböző tevékenységgel foglalkozóknál nagyon jellemzőek az egyedileg megállapított szerződéses periódusok. A szerződéses periódus hossza is meghatározza, hogy írásban rögzítik-e a szerződéseket: az is látható, hogy a ritkábban használt hosszabb periódusok esetén nagyobb számban kötnek írásban szerződéseket. A szerződések időtartamát illetően, *minél hosszabb a szerződés időtartama, annál szorosabb az együttműködés, azaz a vertikális integráció egyre magasabb szintjéről beszélünk*. A gabonaszektorban elfoglalt hely és így a szorosabb együttműködés - más oldalról nézve a vállalkozás tevékenysége is - befolyásolja a szerződéses periódus hosszát: szorosabb együttműködés esetén hosszabb távú szerződések jellemzőek a nagyobb fokú kiszámíthatóság és a felek közötti bizalomnak köszönhetően.

Az írásbeli szerződések esetén – a szerződések írásban való rögzítése miatt – *jobban teljesülnek a szerződéses feltételek*. Azon vállalkozásoknál, akik nagyobb számban kötötték meg írásban a szerződéseiket, az abban rögzített feltételek is nagyobb arányban teljesültek. Tehát ez is indokolja az írásbeli szerződéskötést. Azt is tapasztaltam, hogy *az értékesítési ár és értékesítési mennyiség rögzítése együtt jár a szerződéseknél*, mely a megkérdezettek felénél bevett gyakorlat, ezzel csökkentve az árkockázatot. A megkérdezettek jelentős hányada (93%) minden szerződés esetén rögzíti a minőséget is, amely gyakorlat jobb termékminőséghez vezet. Arra az eredményre jutottam, hogy *az alkupozíció javításának lehetősége sajnos nem túlságosan jellemző a szerződéseknél*, a megkérdezetteknek csupán egyötöde képes mindig alkupozícióra, egytizedük soha nem képes alkudni, pedig az alkupozíció és a szerződés meghatározottsága a konkrét ár szempontjából szignifikáns jellemző. A szerződés jellemzői meghatározzák az alkupozíciót. A szerződéses értékesítés problémái, hogy a termelő számára, illetve a vevő számára *megfelelő szerződéses garanciákat és biztosítékokat nem tartalmaz*, valamint a szerződések jogi kikényszerítése nehézkes és hosszadalmas.

A szerződés meghíúsulásának okaiként a válaszadók az alábbi okokat jelölték meg: nem teljesítés, hibás teljesítés, partner mohósága, inkorrektsége, pénzügyi gondok, nincs egyezség, fizetési határidő be nem tartása, minőségi kifogás, szállítási határidő, rossz termés, váratlan események (pl. a termés elpusztul a szárazság miatt), terméskiesés, ár, teljesítéstől való elállás, álszerződés, csak a tanúsítvány megszerzése a cél visszaélés céljából (bio szélhámosságok), vis major, időjárás, elemi csapás kár, tőkehiány, információ hiány, nem fizetés, külső körülmények, piaci körülmények, érdekmúlás, piaci ármozgások, aszály, terméskiesés miatt nem teljesítés.

Sajnálatos módon a vállalkozások csupán 40%-ánál jellemző egyértelműen a *garancia vagy biztosíték rögzítése a szerződésben*, 30%-uk soha nem rögzíti azokat. A megkérdezettek fele (főként a kisebb méretkategóriák esetén) saját maga vállalja a garanciát, míg másik felük (nagyobbak) közösen a partnerrel. A nagyobb múltira visszatekintő vállalatok nagyobb számban vállalják maguk

egyedül is a kockázatot, de náluk is a kockázatmegosztás jellemző nagyobb mértékben. Garancia és biztosíték a megkérdezetteknél az alábbi változatokban szokott előfordulni: készfizető kezesség, fizetési előleg, termény, késztermék, követhetőség, bio minőség, csere áru, jelzálog, kötbérezés, maga a termék, az áru, a termelő által megművelt földterület, fedezeti vásárlás, közös mintavétel és vizsgálat, bank garancia, előrefizetés, hitelbiztosítás, váltó, a cég tőkéje.

Főként a *minőségi viták és a mennyiségi teljesítés vitája* merül fel leggyakrabban, valamint a szállítási és teljesítési határidők betartása. Okai a növekvő tőkehiány és finanszírozási gondok, valamint az ingadozó kínálat és kereslet. Arra a kérdésre, hogy mi szokott lenni a legjellemzőbb probléma a szerződések betartásával, teljesítésével kapcsolatban, az alábbi válaszokat adták: a termelők áremelkedés esetén nem adják át a szerződött áron a terményt, minőségi problémák, szállítási határidő csúszása, késedelmes fizetés, időjárás szerepe (befolyásolja a minőséget), pénzügyi gondok, szállítás időpont össze egyeztetésének nehézsége, áruhiány, termékhiány, a természet okozta károk miatt csökken a mennyiség és a minőség, szerződéstől való elállás, leszerződött mennyiségi, minőségi eltérés, minőségi kifogások, vis major ügy, termés kiesés miatt nem teljesítés.

A fizetési határidővel kapcsolatos problémákként az alábbiakat jelölték meg: csúszás, késedelem, túl rövid határidő meghatározása, pontosság be nem tartása, késik a fizetés, túl hosszú határidő, a partner nem tartja be a megbeszélte határidőt, időegyeztetési probléma, körbetartozás, időpont bizonytalanság, fizetése képtelenség, az előre megállapodott és a tényleges fizetési határidő eltér egymástól. Volt olyan, aki azt válaszolta, hogy az azonnali fizetést részesíti előnyben.

A válaszadók egy jelentősebb (16%) hányadánál már volt szükség a szerződés kikényszerítésére polgári jogi vagy bírósági úton. A malmokat, feldolgozókat igénybevevők, TЭСZ-eket használók és meglepő módon leginkább a tőzsdét alkalmazók körében volt jellemző a szerződések betartásával kapcsolatban felmerülő probléma.

Bizonyítást nyert, hogy a *szerződésben rögzített feltételek eltérnek az egyes értékesítési csatornák alkalmazása esetén*: az üzletkötés minél nagyobb része folyik a nyílt piacon, annál kevésbé jellemző forma az írásbeli szerződéskötés, náluk csupán a minőség rögzítése szignifikáns szempont. Nagykereskedőket igénybe vevők esetén az értékesítési ár megjelölése az egyetlen szignifikáns szerződéses jellemző, TЭСZ-eket igénybe vevők esetén a garancia, biztosíték rögzítése, koncentrált piacot igénybe vevők esetén a legtöbb szerződéses jellemző megjelölése szignifikáns volt úgy, mint a minőségre, szállításra, árra, mennyiségre vonatkozó adatok. Felvásárlókat igénybe vevők esetén csupán az értékesítési ár megjelölése szignifikáns jellemző. Malmok esetén nem mutatkozott szignifikáns összefüggés. Beszerzői szövetkezeteket használók esetén az alábbi szerződéses jellemzők megjelölése szignifikáns: a szállítás ütemezése, ár, mennyiség.

A **H3b** hipotézissel kapcsolatban bizonyítást nyertek a feldolgozott szakirodalomban foglaltak, miszerint a szektorban a tárolókapacitás tekintetében jelentős egyenlőtlenségek alakultak ki, a tároló-szárító kapacitások szempontjából a kisebb gazdaságok jelentős hátrányban vannak. A közraktározásra virágzására vonatkozó feltevéseim részben igazolódtak.

A minta egészét tekintve a válaszadók kétharmad része (63,3%-a) rendelkezik saját tároló vagy szárító kapacitással, valamint egynegyed részük (24,7%-a) szokta igénybe venni a közraktározás intézményét. A legnagyobb arányban (tevékenységi körön belül) az elsődleges feldolgozók rendelkeznek tárolókkal (92%-ban), őket követik az inputanyag-gyártók (75%). Tőlük kissé lemaradnak, de az alapanyagtermelőknek is több mint fele rendelkezik tároló kapacitással a mintában. Megfigyelhető volt, hogy az egyébként legnagyobb raktárkapacitással rendelkező elsődleges feldolgozókkal foglalkozók alkalmazzák legnagyobb mértékben (58%-uk) a közraktározás intézményét, míg az alapanyagtermelőknek csupán 19,5%-a.

A saját tároló, illetve szárító kapacitással való ellátottságban a legkisebb méretű (mikro) vállalatok jelentős hátrányban vannak, nekik több mint felük nem rendelkezik tárolóval, míg a méret növeke-

désével jelentősen növekszik annak mértéke. A közraktározás igénybevétele is növekszik a mérettel, míg a mikro vállalatok majd 90%-a, a kis vállalatok 66%-a nem veszi igénybe ezt a formát, addig a középvállalatoknak már több mint fele alkalmazza a közraktározást.

A szövetkezetek szerepét tekintve (**H3c**) vizsgálati tapasztalataim szerint a szövetkezeteknek, különböző társulásoknak elenyésző a szerepe a vertikális integrációban hazánkban. A minta nagyobbik fele, mintegy 62%-a nem tagja semmilyen szövetkezetnek vagy társulásnak, a válaszadók 96%-a egyáltalán nem vesz igénybe beszerzői szövetkezeteket tevékenysége során, valamint a mintámban egyetlen vállalkozás sem alkalmaz marketing szövetkezeteket.

Tevékenységi csoportokként tekintve a fenti kérdést megállapítható, hogy az alapanyagtermelők, másodlagos feldolgozók, illetve kereskedelmi tevékenységgel foglalkozók mintegy kétharmada nem tagja semmilyen szövetkezetnek vagy társulásnak. Az elsődleges feldolgozással foglalkozók kicsit nagyobbik fele rendelkezik tagsággal, pozitív példaként szolgál a mintámban az inputanyaggyártók 75%-ának részvétele szövetkezetekben. Az egyes méretkategóriákat tekintve megfigyelhető, hogy a mikro vállalatok nagyon nagy hányada (74%), valamint a kisvállalatok nagyobbik fele (58%) nem tagja egyetlen szövetkezetnek vagy társulásnak sem, míg a középvállalatoknál jelentős 70%-os tagság mutatkozott.

A szövetkezetek szerepének növelésének a termelőtagok technológiai és piaci hatékonyságának növelésében, s ezáltal jövedelmi pozícióiknak, függetlenségük nagyfokú megőrzése mellett, erősítésében nagy hatása lehetne a vertikumra vonatkozóan.

Majd 85%-uk – a zöldség-gyümölcs szektorban jobban elterjedt- TЭСZ-eket sem veszik igénybe, csupán 4%-uk alkalmazza értékesítésük nagyobbik felében azok szolgáltatásait.

A válaszadók az alábbi szövetkezeteknek, társulásoknak tagjai: Agrárkamara, Gabonaszövetség, Vetőmag Terméktanács, Francia anyacég, különböző TЭСZ-ek, Vetőmagszövetség, Kelet-magyarországi Biokultúra Egyesület, Biokontroll Hungária, ЭFOSZ, Gabona TЭСZ, Liliomkert, Mátragabona, Olajos TЭСZ, Gof-Hungary Kft., Gabonaszövetkezet, BЭСZ, MAGOSZ, Abaúj olajmag termelői csoport, IKR.

A negyedik vizsgálati területet (**H4**) annak vizsgálatára állítottam fel, hogy megvizsgáljam, mennyire elterjedt forma hazánkban a vertikális integráció, a vertikális koordináció hogyan járulhatna jobban hozzá a vertikum szereplői viszonyának javításához, stabilizálásához.

A feldolgozott szakirodalomban foglaltakat a kérdőíves felmérés segítségével sikerült alátámasztani a saját mintán: a közös tulajdonra épülő teljes integrációs formák is megtalálhatók a magyar gabonavertikumban, de szerepük nem meghatározó. A szektor több szakaszára kiterjedő vertikális integrációk száma alacsony. A gabonavertikumban kialakult vertikális integrációs kapcsolatok jellemzője, hogy általában a szektornak csupán néhány szakaszára terjed ki, a malomipar, tésztaipar, sütőipar és nagykereskedelem kapcsolatai a meghatározók, valamint a termelők részvétele az integrációs formákban igen alacsony.

Vizsgálataim tehát alátámasztották, hogy a vertikális tulajdonosi integráció csupán 2-3 szakaszra terjed ki hazánkban. Magas azoknak a száma, akik csupán a vertikum egyetlen, vagy egy-két területével foglalkoznak. A vertikális integráció még fejletlennek mondható hazánkban, a vizsgálataim alapján a vizsgálatba bevont vállalatok-vállalkozásoknak csupán néhány százaléka foglalkozik a gabonavertikum több szakaszával (másodlagos feldolgozás és 4%, elsődleges és másodlagos feldolgozás, kereskedelem 3%, alapanyag termelés, elsődleges feldolgozás, kereskedelem szintén 3%). Nem volt olyan vállalkozás a mintámban, amely az ellátási lánc egészét átölelné, ezzel a vertikális tulajdonosi integráció legmagasabb fokán állna.

Bizonyítottam, hogy a gabonaszektorban elfoglalt hely és így a kapcsolat szorossága pozitívan hat mind a kockázatvállalási hajlandóságra, mind a szerződésben rögzített feltételek teljesülésére.

Azt is igazoltam, hogy a vállalkozás tevékenysége, valamint a gabonaszektorban elfoglalt hely összefüggésben áll azzal, hogy mely értékesítési csatornák alkalmazását részesítik előnyben. Az is bizonyítható, hogy a vállalkozás tevékenysége meghatározza a szerződéses periódus hosszát, így például az alapanyag termelőkre egyéves (szezonális) szerződéskötés jellemző.

Azt is megmutattam, hogy a vállalkozás méretének és az alkupozíciónak összefüggéseit tekintve a nagyvállalatok, akik a vertikális integráció magasabb szintjén állnak, minden szerződés esetén alkupozícióban vannak, a mikro vállalatok az átlag alatt, ők legkevésbé képesek alkura. Az értékesítési ár befolyásolásának képessége is növekszik a mérettel, a nagyvállalatoknak van a legnagyobb lehetősége ebben a kérdésben is, míg ők a szállítás helyének és idejének meghatározásában nem játszanak vezető szerepet, abban a kisebb vállalkozásoknak adják át a teret.

A gabonaszektorban elfoglalt hely és az értékesítési csatornák használata között többnyire erős szignifikáns kapcsolat mutatkozott, tehát egyértelműen meghatározza a gabonavertikumban elfoglalt hely az értékesítési csatornák választását is. Azt is tapasztaltam, hogy a szerződésben rögzített feltételek eltérnek a gabonaszektorbeli helyek esetén. Szignifikáns, pozitív, közepesen erős kapcsolat mutatkozott a gabonaszektorban elfoglalt hely (kapcsolat szorossága) és a kockázatvállalási készség között.

Az ötödik vizsgálati területet (**H5**) annak vizsgálatára állítottam fel, hogy milyen szerepe van a logisztikai intézményeknek a szektor intézményrendszerében, valamint hogy milyen tulajdonságok jellemzik azokat.

Fontos szerepe van a szállítással kapcsolatos jellemzők rögzítésének a vertikum szereplői közötti műveleteknél. Összességében a megkérdezett vállalkozások majd 57%-ánál az értékesítési műveletek nagyobbik felében meghatározásra kerül a szállítás ideje, illetve ütemezése, különösen jelentős ez a kérdés az inputanyag-gyártók és másodlagos feldolgozással foglalkozók esetén. A szállítás helyének meghatározása a minta egészének 58%-ánál az eseteknek csupán a kisebbik felében jellemző. Különösen igaz ez az alapanyagtermelők, inputanyag-gyártók és elsődleges feldolgozók esetén. Ellenben a másodlagos feldolgozással, illetve kereskedelmi tevékenységgel foglalkozók az értékesítés nagyobbik hányadánál rögzítik a szállítási helyszínt. A szállítás ütemezésének szerződésben való rögzítése a válaszadók majd 65%-ánál a szerződések nagyobbik felénél jellemző. Csupán az alapanyagtermelőknél mondható el, hogy a szerződéseknek csupán a kisebbik felében rögzítik a szállítás ütemezését. A termékátadás helyszíne nagyon fontos szempont a megkérdezettek 90%-ánál, így a szerződések nagyobbik hányadánál rögzítik azt a szerződéskötéskor. A szállító kiléte az előzőekhez hasonlóan szintén a minta majd 80%-ánál fontos szempont, így a szerződésekben rögzítésre kerül. A válaszok majdnem fele-fele arányban megoszlottak arra vonatkozóan, hogy melyik fél vállalja a szállítást. Ugyancsak ez mondható el a szállítás költségét viselő félre vonatkozó kérdéssel kapcsolatosan is. Mindkét esetben „az én vállalkozásom”-felé mozdult el a mérleg nyelve. Amennyiben a tevékenységi körökön belül vizsgáljuk a fenti két kérdést megállapítható, hogy az alapanyagtermelők több mint felénél, illetve az inputanyag-gyártók háromnegyed részénél a partner vállalja a szállítást, de a költségét nagyobb részben maga a vállalkozás állja. A feldolgozó ágaknál és a kereskedelem területén a saját vállalkozásban vállalják a szállítást, annak költségét fele-fele arányban osztják meg átlagosan a szerződő partnerek között. Az elsődleges feldolgozók kétharmada a szállítási költséget a partnerére terheli.

Az alapanyagtermelők, inputanyag-gyártók és elsődleges feldolgozással foglalkozók számára egyaránt a szállítás helyének és a szállítónak a rögzítése a legfontosabb szempont szerződéskötéskor a fentiek közül (akár az összes szerződésük esetén). A másodlagos feldolgozással foglalkozók és a kereskedelmi tevékenységet végzők számára minden fent felsorolt szállításra vonatkozó információ hasonlóan fontos, így azok rögzítése a szerződések legnagyobb hányadánál jellemző.

Összességében átlagosan a minta egészére vonatkoztatva a szerződések legnagyobb részében a szállítás, illetve termékátadás helyét és a szállítót rögzítik, kisebb mértékben (a szerződések

mintegy 65%-ában) a szállítás ütemezését. A szállítás idejének, valamint helyének meghatározása átlagosan a szerződések felében jellemző.

A fenti hipotézisvizsgálat alapján összefoglalásképpen elmondható, hogy a gabonavertikum, mint a mezőgazdaság húzóágazata ezt az erősségét kihasználva, a különböző támogatásokban fellelhető lehetőségekkel élve (például a beruházások fellendítése által) javíthatna gyengeségein, hogy minél inkább elkerülje fenyegetettségeit. Ehhez azonban (hogy például a szélsőséges időjárási helyzetek negatív hatásait elkerüljék) a kockázatvállalási, kockázatkezelési és kockázat-megosztási hajlandóságon erőteljesen javítani szükséges, a vertikum szereplőinek viszonyát a lehető leginkább problémamentessé kellene tenni, amihez természetesen nélkülözhetetlen a szerződéses fegyelem magasabb fokú betartása is. Mindezekhez a külföldi országokban már fejlettebb szinten járó, itthon még erősítésre szoruló vertikális integráció térnyerése nélkülözhetetlen.

4.1. Új és újszerű tudományos eredmények

A kutatómunka során kapott új és újszerű tudományos eredmények az alábbiak szerint összegezhetők.

1. A gabonavertikum rendszerszemléletű értékelésével a nemzetközi és főként a hazai viszonyokra vonatkozó hazai szakirodalom alapján
 - 1.1. feltártam a vertikum **intézményrendszerének** legfontosabb jellemzőit, problémáit, piaci folyamatait az új intézményi közgazdaságtan és tranzakciós költségek tanának alapján.
 - 1.2. Újszerű komplex módon foglaltam össze a szereplők **vertikális kapcsolatainak** jellemzőit, azok viselkedésére, együttműködésükre, a felmerülő kockázatokra, tranzakciós költségekre, szerződésekre vonatkozó jellemvonásokat.
 - 1.3. Mindezek alapján elkészült a gabona vertikum **SWOT elemzése** rámutatva a fejlesztési lehetőségekre, meglévő erősségekre és gyengeségekre, valamint elkerülendő fenyegetettségekre.
2. Megtörtént a **gabona termékpálya** EU csatlakozás utáni piaci folyamatainak, jellemző irányvonalainak összefoglaló elemzése statisztikai adatok alapján, továbbá megvalósult a magyar gabonavertikum szereplőinek feltáró vizsgálata szakirodalmi, valamint statisztikai adatok elemzésének alkalmazásával.
3. Először készült ilyen jellegű empirikus kutatás **kérdőíves felmérés** formájában a gabonavertikum teljes rendszerére vonatkozóan. A szakirodalomban közölt elméletet a gyakorlatban elvégzett felmérés eredményeivel alátámasztva kimutatásra került, hogy melyek a különböző **irányítási struktúrák** választása mögötti hajtóerők, mely irányítási struktúrák bírnak nagy jelentőséggel, milyen mértékben törekednek a szereplők teljes vertikális integrációra.
 - 3.1. Bizonyításra került, hogy a **szerződéses kapcsolatok** alkalmazása – főként az írásban kötött szerződés, ahol jobban teljesülnek a szerződéses feltételek - jellemző forma a vertikumban, melyben elég nagy ingadozás jellemző a bizonytalan piaci trendek, a termés ingadozása és a különböző szereplők eltérő piaci várakozásai miatt. Elegendő nagy eltérések léteznek a szerződéses gyakorlatban: a szerződések nagyobb része- főként az alapanyag termelők esetén - rövid távú, bár a hosszabb időtartamú szerződések szorosabb együttműködést jelentenek a nagyobb fokú kiszámíthatóság és a felek közötti bizalomnak köszönhetően. Jellemző probléma, hogy a szerződések megfelelő szerződéses garanciákat és biztosítékokat nem tartalmaznak.
 - 3.2. Az elméleti tanokat alátámasztva bemutatásra kerültek a mintán az **azonnali piaci értékesítés jellemzői, problémái** (hátrányai) úgy, mint konfliktusok az eladók és vevők között, keresleti és árinformációk hiánya, kapcsolati előnyök hiánya, üzleti partnerváltás

- gyakoróságának nehézségei, mely problémákkal a kisebb méretű vállalkozások szembesülnek leginkább, mivel azok átlagosan nagyobb arányban értékesítenek az azonnali piacokon.
- 3.3. A kérdőíves felmérés segítségével alátámasztásra került, hogy a **tőzsde**, mint koncentrált piac használata rendkívül gyengének mondható a vertikumban. Szereplői döntően a nagy feldolgozók, a termelők részvétele viszonylag alacsony a belépési korlátok, termelők tőkehiánya, a minőségi követelmények, valamint a tőzsdei kereskedelem ismereteinek hiánya miatt.
- 3.4. Bemutatásra került a vizsgálat eredményeivel, hogy a vertikumban a **tárolókapacitás** tekintetében jelentős egyenlőtlenségek alakultak ki, a tároló-szárító kapacitások szempontából a kisebb gazdaságok jelentős hátrányban vannak.
- 3.5. Megállapításra került, hogy fontos szerepe van a **szállítással** kapcsolatos jellemzők – úgy, mint a szállítás helye, ideje, ütemezése és a szállító kiléte - rögzítésének a vertikum szereplői közötti műveleteknél, különösen az alapanyagtermelők, inputanyag-gyártók és elsődleges feldolgozók esetén.
- 3.6. Bemutatásra került, hogy a **vertikális koordináció** legmagasabb szintje, a közös tulajdonra épülő teljes integrációs formák is megtalálhatók a magyar gabonavertikumban, de szerepük nem meghatározó. A szektor több szakaszára kiterjedő vertikális integrációk száma alacsony, jellemzően csupán 2-3 szakaszra terjed ki hazánkban. A vertikális koordináció magasabb szintje hozzájárulhatna a szereplők kapcsolatainak javításához, stabilizálásához többek között mivel a szorosabb kapcsolat pozitívan hat mind a kockázatvállalási hajlandóságra, mind a szerződésben rögzített feltételek teljesülésére, valamint azon vállalatok, akik a vertikális integráció magasabb szintjén állnak, jobb alkupozícióban vannak. Vizsgálati tapasztalataim szerint a **szövetkezetek**nek, különböző társulásoknak elenyésző a szerepe a vertikális integrációban hazánkban.
- A vertikális integráció szerepe – többek között - a kockázatvállalási, kockázatkezelési és kockázat-megosztási hajlandóság erősítésében, a vertikum szereplőinek viszonyának javításában, valamint a szerződéses fegyelem magasabb fokú betartásában rejlik.

5. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

A kutatás során kialakított empirikus vizsgálati területek a gabonavertikum intézményrendszerének egyes elemeihez kötődtek. A korábban felvázolt intézményi felosztást követtem a hipotézisek felállításakor. Ezek alapján az egyes hipotéziseket az azonnali piacokra, a koncentrált piacokra, a hibrid intézményekre – ezeken belül különösen a szerződéses rendszerekre, szövetkezetekre vonatkozóan – továbbá a vertikális tulajdonosi integráció intézményére, illetve a kiegészítő intézményekre vonatkoztattam.

A kiválasztott vizsgálati területeket és az azokból felállított hipotéziseket megvizsgálva elmondható, hogy azok döntő részben teljes mértékben igazolódtak, kis részük nem nyert bizonyítást, valamint egyes hipotézisek részben igazolódtak.

A megfogalmazott célkitűzések figyelembe vételével a kutatás alapján annak eredményeit összefoglalva meghozhatók az alábbi következtetések és javaslatok.

A gabonavertikum szereplőinek/szintjeinek arányait figyelembe véve tény, hogy – a méretét tekintve nagyrészt mikro vállalkozásként, alkalmazottak foglalkoztatása nélkül működő gyenge érdekérvényesítő képességgel rendelkező - alapanyagtermelők majd felét teszik ki a gabona termék-pályán tevékenykedő vállalkozások összességének, így különös figyelmet kell erre a csoportra, a velük kapcsolatos jellemzőkre és problémákra fordítani, hogy a termékpálya és az abban működő kapcsolatrendszer a leg tökéletesebben működhessen.

A vizsgált vállalkozásoknál a vezetőség átlagosan 6-10 éves vezetői tapasztalattal rendelkezik, az iskolai végzettségük döntő részben főiskola vagy egyetemi szint, melyben az alapanyagtermeléssel foglalkozók esetében a többi kategóriához viszonyítva lemaradás tapasztalható, melyhez az is hozzájárul, hogy náluk a vállalkozó maga az egyetlen vezető, aki jelentős számú vállalkozás esetén (majd 17%) 61évnél idősebb, mely egyébként ritka jelenség a szektorban (is).

Az utóbbi években az időjárási szélsőségek fokozódtak, emiatt korábban nem tapasztalt mértékű termésingadozások fordultak elő. Többségében az aszályos évek vetették vissza a hozamokat (leginkább 2007-ben és 2012-ben), 2010-ben a rendkívüli mennyiségű csapadék okozott problémát, mely igen nehéz helyzetbe hozta az alapanyagtermelőket. A termelői árak csökkenése miatt a termelési hatékonyság növelése és költségcsökkentés szükséges. A felvásárlási árak általában elmaradnak az input és fogyasztói árak emelkedésétől. Az inputárak és a kiskereskedelem erős árversenye kettős nyomást gyakorol. A növénytermesztés jövedelmezőségének kulcsa az intenzívebb termelés, a technológiai fejlesztés és a megbízható munkaerő. Érvényesül a méretgazdaságosság, 100 ha feletti szántóterület tenné lehetővé a tartósan jövedelmező gazdálkodást, ami az alapanyagtermelők egy részénél nem elérhető.

A gabonatermelés input kapcsolataiban főként a szerződéses kapcsolatok dominálnak, az alapanyag-termelők és elsődleges feldolgozók (malomipar, takarmányipar) között – az azonnali piaci kapcsolatok mellett - szintén a szerződéses kapcsolatok a meghatározók: a termelők a szerződés segítségével csökkenthetik az árkockázatot, valamint értékesítési lehetőségüket biztosítják. A szereplők nagy része felismerte a szerződéses kapcsolatok előnyeit –kockázat- és költségcsökkentő szerepét- mely által többek között a termelékenység javulhat, jobb termékminőség érhető el, valamint a termelés egyes szintjei között felgyorsíthatja a koordinációt.

Megállapítható, hogy növeli az egyedi termelői kockázatot a szerződéses fegyelem hiánya (is). Az elemi csapások mellett sok termelő ezt tartja a legnagyobb kockázati problémának. A szerződéses értékesítés problémái, hogy a termelő számára, illetve a vevő számára megfelelő szerződéses garanciákat és biztosítékokat nem tartalmaz, valamint a szerződések jogi kikényszerítése hosszadalmas és nehézkes. Főként a minőségi viták és a mennyiségi teljesítés vitája merül fel leggyakrabban,

valamint a szállítási és teljesítési határidők betartása. Okai a növekvő tőkehiány és finanszírozási gondok, valamint az ingadozó kínálat és kereslet.

A hazánkban alkalmazott szerződések jelentős része nem küszöböli ki az információ aszimmetriából és a felek opportunistá magatartásából eredő kockázatot. Továbbá Magyarországon az együttműködések és szerződések nem küszöbölik ki az áringadozások kockázatát sem, valamint a rendelkezésre álló alapanyagok mennyiségének ingadozásából eredő kockázatot sem, így a felek opportunistá magatartásának kockázatát sem, ami alapvető célja lenne a hibrid intézményeknek. Szinte teljesen hiányzik a szerződésekből a vállalt kötelezettségek betartására vonatkozó garanciarendszer. Megállapítható, hogy hiányzik a szerződéses feltételek újratárgyalása.

Az alapanyagtermelők szövetkezetekben való részvétele alacsonynak mondható, holott a különböző célú termelést és értékesítést szervező szövetkezetek képesek lennének megoldani a termelők piaci és technológiai kiszolgáltatottságával, kockázatával kapcsolatos problémákat és növelni piaci ellen-súlyozó erejüket, jövedelmüket. A szövetkezetek igen tőkeszegények, s pótlólagos tőkeforráshoz, hitelhez jutásuk is többnyire nehéz, alacsony szintű bizalom és együttműködési készség jellemző, a fekete piac és a rejtett gazdaság is negatív hatással van.

A termelők nagyobb alkuerejének, s magasabb piaci részesedésének az egész marketingcsatorna számára pozitív hatása lenne.

A szövetkezetek vertikális integrációban betöltött szerepe a termelőtagok technológiai és piaci hatékonyságának növelésében, jövedelmi pozícióiknak, függetlenségük megőrzése mellett, erősítésében áll. Számos gazdasági és társadalmi előnyt jelentenek a termelők számára több országban, Magyarországon viszont használatuk még nem kellően elterjedt, kezdetleges formában alakultak meg ilyen szervezetek. A különböző termelői szervezetek, termelői csoportok fontosak lennének a termelők alkuerejének növelésére.

Azok az integrációk előnyösebbek a termelőknek, ahol az integráció nyomán a termelési szerkezet nem rögzül hosszú távra, az integrátor és integráltak közötti egyensúly megőrizhető. Egyes felmerülő problémák – úgy, mint rossz alapanyag-minőség, vagy a piactól való elszigetelődés - megoldása nélkül a vertikális integráció kockázatai érvényesülhetnek.

A közös tulajdonra épülő teljes integrációs formák is megtalálhatók a magyar gabonavertikumban, de szerepük nem meghatározó. A szektor több szakaszára kiterjedő vertikális integrációk száma alacsony. A gabonavertikumban kialakult vertikális integrációs kapcsolatok jellemzője, hogy általában a szektornak csupán 2-3 szakaszára terjed ki, a malomipar, tésztaipar, sütőipar és nagykereskedelem kapcsolatai a meghatározók, valamint a termelők részvétele az integrációs formákban igen alacsony. A vertikális koordináció megvalósítása hazánkban az érvényesíthető szerződések hiánya miatt igen nehéz. Ennek megfelelően az új partnerek felkutatása, a hosszú távú, kapcsolat specifikus beruházások általában magas tranzakciós költségekkel járnak a szereplők számára.

A gabonaszektor SWOT-elemzésére visszautalva a fentiek alapján összefoglalásképpen elmondható, hogy a gabonavertikum, mint a mezőgazdaság húzóágazata ezt az erősségét kihasználva, a különböző támogatásokban fellelhető lehetőségekkel élve (például a beruházások fellendítése által) javíthatna gyengeségein, hogy minél inkább elkerülje fenyegetettségét. A jövőre nézve a vállalkozások információval való ellátottságának javítása lehet az egyik legfontosabb cél, amivel azáltal a kisebb méretű gazdaságok lemaradása is javítható lehet. A tranzakciós költségek tana alapján valódi közép- és hosszú távú szerződéseken alapuló együttműködések lennének optimálisak.

Véleményem szerint (ahhoz, hogy például a szélsőséges időjárási helyzetek negatív hatásait elkerüljék a vertikum szereplői) a jövőben a kockázatvállalási, kockázatkezelési és kockázatmegosztási hajlandóságon erőteljesen javítani szükséges, a vertikum szereplőinek viszonyát a lehető leginkább problémamentessé kellene tenni, amihez természetesen nélkülözhetetlen a szerződéses fegyelem magasabb fokú betartása is. Mindezekhez a külföldi országokban már fejlettebb szinten

járó, itthon még erősítésre szoruló vertikális integráció tényerése nélkülözhetetlen, hazánkban is szükséges a vertikális integráció fokozása.

A kutatómunka során olyan a gyakorlatban is alkalmazható következtetéseket is levontam, melyek segíthetik az ágazat szereplőinek munkáját, együttműködésüket, valamint a jövőre való felkészülésüket.

További kutatást javaslok annak megállapítására, hogy hogyan alakulnak a vizsgált tényezők, a szerződéses kapcsolatok a vertikumban az elkövetkező években, sikerült-e jobban elmozdulnia a vertikum szereplőinek a tulajdonosi vertikális integráció felé. Különös tekintettel érdekes lehet a fentiek vizsgálata abból a szempontból is, hogy 2013-ban véget ért a KAP finanszírozási periódus. Fontos tényezővé válhat annak vizsgálata, mik a várható hatások a gabonavertikumra vonatkozóan, mik lesznek az új szabályozás hatásai, hiszen a vertikum legégetőbb problémáit és a támogatási rendszer már megkezdett átalakítását is napirenden kell tartania a várható KAP reformnak.

6. ÖSSZEFOGLALÁS

A doktori értekezés témája a gabona termékpálya intézmény-rendszerének vizsgálata a tranzakciós költségek elmélete, valamint a szerződések gazdaságtana alapján. Az értekezés a gabonavertikum vertikális koordinációját elemzi, előtérbe helyezve a szerződéses kapcsolatok vizsgálatát.

Legfőbb cél annak vizsgálata volt, hogy milyen tényezők befolyásolják a szerződéses kapcsolatok kialakulását vagy hiányát, illetve a vertikális koordináció hogyan járulhatna jobban hozzá a vertikum szereplői viszonyának javításához, stabilizálásához. Megoldandó feladatként fogalmazódott meg annak megismerése, hogy milyen feltételekkel kötik a szerződéseket, milyen eltérések léteznek a szerződéses gyakorlatban, valamint melyek a különböző irányítási struktúrák választása mögötti hajtóerők.

A nemzetközi és főként a hazai viszonyokra vonatkozó hazai szakirodalom alapján bemutatásra kerültek az intézményi ökonómia és tranzakciós költségek tanának alapjai és legfontosabb jellemzői, majd felvázolásra került a szereplők közötti kapcsolatrendszer a gabona szektorban.

A doktori értekezés első része a kutatás gazdasági elméleti háttérét mutatja be. Ez a fejezet bővebb egy hagyományos irodalmi feldolgozásnál. Az irodalmi áttekintés első részében a gabonaszektor vertikális szintjeit egyesével elemezve mutattam be a gabonavertikum jelentőségét, jellemzőit, problémáit, piaci folyamatait újszerű komplex módon foglaltam össze a szereplők vertikális kapcsolatainak jellemzőit. A hagyományos irodalmi áttekintést kiegészítettem mindezen tulajdonságok összefoglalásként elvégezett a gabonavertikumra vonatkozó SWOT-analízissel rámutatva a fejlesztési lehetőségekre, meglévő erősségekre és gyengeségekre, valamint elkerülendő fenyegetettségekre. Az irodalmi áttekintés második részében a gabonavertikum rendszerszemléletű értékelésével feltártam a vertikum intézményrendszerének jellemzőit az új intézményi közgazdaságtan és tranzakciós költségek tanának alapján: a gabonavertikum intézményrendszerével, szereplőinek viselkedésével, együttműködésükkel, a felmerülő kockázatokkal, tranzakciós költségekkel, szerződésekkel, nem teljesítésekkel foglalkoztam.

Megtörtént a gabona termékpálya EU csatlakozás utáni piaci folyamatainak, jellemző irányvonalainak összefoglaló elemzése, valamint a magyar gabonavertikum szereplőinek feltáró vizsgálata kérdőíves felmérés formájában a gabonavertikum teljes rendszerére vonatkozóan a gabonaszektor empirikus vizsgálatának céljából egy kérdőívet dolgoztam ki, amelynek segítségével adatokat gyűjtöttem a gabonavertikum különböző szintjeihez tartozó szereplőktől. Az anyag és módszer fejezetben bemutatásra kerültek a vizsgálat alapjául szolgáló minta, a kidolgozott kérdőív jellemzői, részletei, majd a felállított hipotézisek, valamint a vizsgálatához alkalmazott módszerek.

Mindezt követi a hipotézisvizsgálat, majd a nyert eredmények, tapasztalatok értékelése. Végül bemutattam a vizsgálatból nyert új és újszerű eredményeket, valamint összefoglaltam a gyakorlati alkalmazhatóság szempontjából a tanulságokat:

A kutatás tanulságai egyrészt, hogy mivel a mezőgazdaság piacok bonyolultabbak és differenciáltak lettek, a szerződéses kapcsolatok egyre nagyobb teret nyernek. A hazánkban alkalmazott szerződések jelentős része nem küszöböli ki az információ aszimmetriából és a felek opportunistá magatartásából eredő kockázatot. Továbbá Magyarországon az együttműködések és szerződések nem küszöbölik ki az áringadozások kockázatát sem, valamint a rendelkezésre álló alapanyagok mennyiségének ingadozásából eredő kockázatot sem. Az ármeghatározás alapvetően a spot piaci árakat jelentik, ennek következtében az irányítási struktúra a piachoz áll közelebb. Szinte teljesen hiányzik a szerződésekből a vállalt kötelezettségek betartására vonatkozó garanciarendszer. Megállapítható, hogy hiányzik a szerződéses feltételek újratárgyalása. A különböző termelői szervezetek, termelői csoportok igen fontosak lennének a termelők alkuerejének növelésére. A szövetkezetek számos gazdasági és társadalmi előnyt jelentenek a termelők számára több országban, Magyarországon viszont csak igen csekély számban és kezdetleges formában alakultak meg ilyen szervezetek. Mindezek miatt hazánkban is szükséges a vertikális integráció fokozása.

Véleményem szerint (ahhoz, hogy például a szélsőséges időjárási helyzetek negatív hatásait elkerüljék) a jövőben a kockázatvállalási, kockázatkezelési és kockázat-megosztási hajlandóságon erőteljesen javítani szükséges, a vertikum szereplőinek viszonyát a lehető leginkább problémamentessé kellene tenni, amihez természetesen nélkülözhetetlen a szerződéses fegyelem magasabb fokú betartása is. Mindezekhez a külföldi országokban már fejlettebb szinten járó, itthon még erősítésre szoruló vertikális integráció térnyerése nélkülözhetetlen.

A kutatómunka során olyan a gyakorlatban is alkalmazható következtetéseket is levontam, melyek segíthetik az ágazat szereplőinek munkáját, együttműködésüket, valamint a jövőre való felkészülésüket.

További kutatást javaslok annak megállapítására, hogyan alakulnak a vizsgált tényezők, a szerződéses kapcsolatok a vertikumban az elkövetkező években, sikerült-e jobban elmozdulnia a vertikum szereplőinek a tulajdonosi vertikális integráció felé. Különös tekintettel érdekes lehet a fentiek vizsgálata abból a szempontból is, hogy 2013-ban véget ért a régi KAP finanszírozási periódus, melyet egy új típusú finanszírozási forma vált fel a 2014-2020-as időszakban. Fontos tényezővé válhat annak vizsgálata, mik lesznek az új szabályozás várható hatásai a gabonavertikumra vonatkozóan.

7. SUMMARY

The aim of this Ph.D.Thesis is to examine the grain product path according to the theory of transaction costs and the applied economics of contracts. The thesis analyses the vertical coordination of the grain sector, putting forward the examination of contractual relations.

The main aim was to examine the factors which influence the maturation or lack of contractual relations, as well as how the vertical coordination could contribute to the improving and stabilization of the relationships between partners involved in the sector. A very important task, which should be solved, is to learn the conditions in the contracts, the differences in contractual practice, as well as the propelling forces in the backstage of selection of the different controlling structures.

The basics and the most important characteristics of institutional economics and the discipline of transactional costs will be introduced according to both the specialized international literature and the Hungarian works with reference of the national conditions, then the linking system will be described between the partners in grain sector.

The first part of the thesis will introduce the economical as well as the theoretical background of the research. This chapter will be longer than a traditional literary adaptation. In the first part of literary summary, analysing the each vertical level of grain sector, I will describe the importance, characteristics, problems, market processes of grain sector, summarizing the characteristics of vertical relations of the partners in a modern, complex way. I supplemented the traditional literary view with a SWOT analysis with reference of grain sector, summarizing all the characteristics, with indication to the development opportunities, the extant strengths and weaknesses, as well as the threats which should be avoided.

In the second part of the literary view, according to the new institutional economics and the discipline of transactional costs I unfolded the characteristics of the institutional system of the grain sector with a systematized evaluation: I dealt with the institutional system of sector, the behaviour of the involved participants, their cooperation, the emerging risks, the transactional costs, with the contracts, and the defaults of contracts.

I have completed a summarized analyzation of characteristic directions, the market processes of grain product path after joining the EU, as well as a test examination, using a questionnaire survey about the participants in Hungarian grain sector with reference of the whole system of the sector, with its help, I collected data from the participants at different levels of grain sector.

In the chapter „Material and Method”, I introduced the sample, which the examination based on; the characteristics of the questionnaire, then the stated theories as well as the methods which were applied to complete the examination.

Afterwards, it includes an examination of the theories, the gained results and the evaluation of experiences. Finally, I introduced the new and recent results gained from the examination, as well as I summarized the edifications in a practical aspect.

On the one hand, the edifications of the research is the fact as the agricultural markets has become more complex and differentiated, the contractual relations gain more and more importance.

A significant part of the contracts, which are applied in Hungary are not able to eliminate the risk, emerging from the informational asymmetry and opportunist attitude of the parties.

Moreover, In Hungary the cooperations and contracts can not eliminate neither the risks of price fluctuation, nor the risk coming from the fluctuation of quantity of raw material at disposal. Pricing basically means the spot market prices, consequently, its controlling structure close to the market.

The contracts are almost completely out of a guarantee system referring to the adherence of the taken obligations, as well as a complete lack of re-negotiation of contractual conditions has been found. It would be important to form different manufacturer organizations, manufacturer groups because they could increase the influence of the manufacturers, when the negotiations are taking place. The co-operatives have a number of economic and societal advantages for the manufacturers in several countries. However, in Hungary there are only few such organizations and in addition,

they are rather inchoate. These are the reasons, why increasing of vertical integration is such an important issue in Hungary.

In my opinion, (for example, to get rid of the negative effects of the extreme weather conditions), it is inevitable and necessary to develop significantly the willingness of taking risk, sharing risk and risk assessment in the future, the relationships of partners involved in the sector had to be made trouble-free. Of course, to reach this goal, it is essential to improve the adherence of taken obligations in contracts. To make all of these possible, it is indispensable to make a headway in vertical integration, which must be enhanced in Hungary, to make it as widespread as it is in some developed countries.

During my research, I concluded some ideas that can also be applied in practice, which can help the job and cooperation of the partners in the sector, as well as help them prepare for the future.

I suggest to make further researches to find out, how the examined factors will change, the contractual relations in the sector in the following years, if the partners have managed to move better towards the vertical integration of the owners. In particular, it might be interesting to learn these changes in the aspect of the fact, that the old KAP financing period ended in 2013, which is being replaced with a new type of financing form in the period of 2014-2020. The outlook effects of this regulation referring to the grain sector can become another very important area of researches.

8. MELLÉKLETEK

8.1. Irodalomjegyzék

1. Agrárgazdasági Kutató Intézet (2009): Kockázatok és kockázatkezelés a mezőgazdaságban. *Agrárgazdasági tanulmányok* (6) (ISSN 1418-2122)
2. Agrárgazdasági Kutató Intézet (2012): KAP 2014-2020: a közvetlen támogatások javasolt új rendszerének hatásvizsgálata Magyarországon. - *Agrárgazdasági figyelő*, 4 (1), (ISSN 2063-1707)
3. Agrárgazdasági Kutató Intézet (2012b): KAP 2014-2020: a piaci intézkedések várható változása. - *Agrárgazdasági figyelő* 4 (2) (ISSN 2063-1707)
4. ALICZKI K. (2008): A versenyesélyek javításának lehetőségei az élelmiszergazdaságban. - *Agrárgazdasági Tanulmányok* (ISSN 1418-2122)
5. ARMBRUSTER W. J. - KNUTSON R. D. (2013): Evolution of Agricultural and Food Markets, US Programs Affecting Food and Agricultural Marketing, *Natural Resource Management and Policy*, (38) 3-10 p.
6. BALOGH B. (2005): Az uniós intervenció fele magyar gabona. - *Az Európai Unió agrárgazdasága*, 10. (1-2.), 25. p. (ISSN 1416-6194)
7. BALOGH M. (2004): Kinek jó az EUREPGAP? - *Magyar Minőség*, 13 (8-9), 35-37.p.
8. BÁRDOS K. (2004): A tranzakciós költségek hatásának vizsgálata a hazai marhahússzektorban. *Agrártudományi közlemények = Acta Agraria Debreceniensis*, (13) 212-223. p. (ISSN 1587-1282)
9. BARKEMA A. - COOK M. L. (1993): The Changing U.S. Pork Industry: A Dilemma for Public Policy. - *Economic Review, Federal Reserve Bank of Kansas City*, (78) I. 2. 49-66. p.
10. BARKEMA A.- DRABENSTOTT M. (1995): The Many Paths of Vertical Coordination: Structural Implications for the US Food System. *Agribusiness*, 11 (5).
11. BÉLÁDI K. - KERTÉSZ R.(2012): A főbb mezőgazdasági ágazatok költség- és jövedelemhelyzete 2011 - *Agrárgazdasági Információk*, AKI (ISSN 1418-2130)
12. BENCZE Á. (2009): Kutatások a gabonavertikumban. - *Gazdasági tükrökép magazin*, 9.(4.), 47. p., (ISSN 1587-639X)
13. BITÁNÉ B. B. - MOLNÁRNÉ B. K. (2012): Innovációs elemek az élelmiszertudomány egyes területein, Kaposvár, 2012.
14. BOJTÁRNÉ L. M. (szerk.)(2012a): A fontosabb termékpályák piacifolyamatai 2011. - *Agrárgazdasági figyelő*, 4 (2), AKI (ISSN 2063-1707)
15. BOJTÁRNÉ L. M. (szerk.)(2012b): A fontosabb termékpályák piacifolyamatai 2012. - *Agrárgazdasági figyelő*, 4 (2), AKI (ISSN 2063-1707)
16. BOJTÁRNÉ L. M. (szerk.)(2012c): A műtrágya értékesítés alakulása 2011-ben. - *Agrárgazdasági figyelő* 4 (1), AKI (ISSN 2063-1707)
17. BOJTÁRNÉ L. M. (szerk.)(2012d): Mezőgazdasági gépforgalmazásunk piaci helyzete.- *Agrárgazdasági figyelő* (4) 1, AKI (ISSN 2063-1707)
18. BORKÓ T. (2008): Egy régi-új iskola korszerű gondolatai a növekedés elméletében (könyvismertető).- *Közgazdasági Szemle*, (55) 727-729 p., (ISSN 0023-4346)
19. BORSZÉKI É. (1992): A gabonavertikum helyzete és szabályozása.- *Gazdálkodás*. 36 (3) 5. p., (ISSN 0046-5518)
20. COASE R. (1937): The nature of the firm.- *Economica*, (4) 386-405 p.
21. CUNGUL A. - GOW R. H. - SWINNEN F. M. - VRANKEN L. (2008): Investment with weak contract enforcement: evidence from Hungary during transition, *European Review Agricultural Economics* 35 (1) 75-91 p.
22. CZEGLÉDI P. (2009): A tulajdonjogi biztonság szerepe a technológia elterjedésében.- *Közgazdasági Szemle*, (41) 790-813 p., (ISSN 0023-4346)

23. CSANÁDY V.- HORVÁTH R.- SZALAY L. (1995): Matematikai statisztika, EFE Matematikai Intézet, Sopron
24. CSERNYÁK L. (1990): Valószínűségszámítás, Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest
25. CSETE L. - HORN P. - PAPOCSI L. (1996): Integráció az agrárgazdaságban. - *Gazdálkodás*, 40 (5), 1-7 p.
26. DÉNES Z. (2013): NAV- bevált a fordított áfafizetés a gabonaszektorban.- *Magyar Nemzet*, 2013. december 12., http://mno.hu/magyar_nemzet_gazdasagi_hirei/bevalt-a-fordított-afafizetes-rendszere-1200169
27. DENKINGER G. (1978): Valószínűségszámítás, Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest
28. FEKETE G. - KISS GY. (szerk.) (2012): A fontosabb élelmiszeripari termékek 2011. évi költség- és jövedelemadatai” című kiadvány,- *Agrárgazdasági Információk*, AKI, (ISSN 1418-2130)
29. FERTŐ I. (1996): A vertikális koordináció a mezőgazdaságban. - *Közgazdasági Szemle*, (43) 957-971 p., (ISSN 0023-4346)
30. FERTŐ I. (2002): A mezőgazdasági termelés szerkezetének változásai a fejlett országokban I.-II.- *Közgazdasági Szemle*, (49) 574-596, 760-773. p., (ISSN 0023-4346)
31. FERTŐ I. - MOHÁCSI K. (2007): A verseny és versenyképesség kapcsolata a magyar élelmiszergazdaságban, Budapest, Európa Fórum Alapítvány
32. FERTŐ I. - SZABÓ G. G.(2004): Értékesítési csatornák választása a magyar zöldség-gyümölcs szektorban. Esettanulmány.- *Közgazdasági Szemle*, (51) 77-89 p., (ISSN 0023-4346)
33. GEDEON P. (1997): A gazdasági rendszerek összehasonlító elméletétől a komparatív politikai gazdaságtanig. *Közgazdasági Szemle*, (44) 56-68 p., (ISSN 0023-4346)
34. GEDEON P. (1997b): Az átalakulás gazdaságtana és a gazdaságtan átalakulása.- *Közgazdasági Szemle*, (44) 56-68. p., (ISSN 0023-4346)
35. GUBA F. Z. (2000): Transzferek és hatékonyságzavarok az élelmiszer-termékpályákon. PhD értekezés, Budapest
36. HEGEDŰS L. (2010): Minőségfejlesztési lehetőségek az élelmiszerkereskedelemben. - PhD értekezés, Debrecen, 2010.
37. HENDRIKSE G. W. J. - VEERMAN C. P. (2001): Marketing co-operatives: an incomplete contracting perspective.- *Journal of Agricultural Economics*, 52 (1) 53-64. p.
38. HERTZKE A. - BYLUND J. (2011): Beyond vertical integration: Vertical coordination as a way to capture market value, <http://www.feedandgrain.com/article/10237709>
39. HOBBS J. E. (2000): Closer vertical co-ordination in agri-food supply chains: a conceptual framework and some preliminary evidence.- *Supply Chain Management: An International Journal*, 5 (3) 131 - 143.p., (ISSN 1359-8546)
40. HORVÁTH Z. (2010): Zöldség- gyümölcs termelők együttműködése, a TÉSZ-ek értékesítési és gazdasági helyzetének vizsgálata, doktori értekezés, SZIE, gödöllő
41. HORVÁTH ZS. (2007): A gabonapiaci kereslet változása.-*Statisztikai Szemle*, 85 (1)
42. <http://www.gosz.hu>
43. http://www.juhtej.hu/doc/termeloi_csop_agrya.doc (Termelői csoportok szerepe a magyar mezőgazdaság jövőjében)
44. <http://www.ksh.hu/apps/meta.main> (KSH, Módszertani dokumentáció)
45. <http://www.magtarhaz.hu>
46. <http://www.mvh.gov.hu>, Gabona intervenciók tárolása, 2012-04-26
47. HUNYADI L. - VITA L. (2002): Statisztika közgazdászoknak, KSH, Budapest
48. ILLÉS B. CS. - HUSTINÉ BÉRES K. - DUNAY A. - TATÁR E. (2013): Effectiveness of tax incentives - a Hungarian case study. In: Iveta Ubreziová, Elena Horska (szerk.) *Modern Management in the 21st Century - Theoretical and practical issues. Monograph*, p. 348. Slovak University of Agriculture, Nitra, Slovakia, pp. 98-116. (ISBN 978-80-89703-00-05)
49. ILLÉS B. CS. - SZAKÁL F. (1995): The role of integration and disintegration tendencies in the development and transition of Hungarian agriculture. 41th EAAE seminar on challenge

- and strategies for re-establishing east-central european agricultures, Gödöllő,77-81. p. (ISBN 963 8140 37 2)
50. JÁMBOR A. (2009): A magyar gabonafélék és feldolgozott termékeinek komparatív előnyei és versenyképessége az EU-15 országok piacain. - *Közgazdasági Szemle*, (56), 443-463. p., (ISSN 0023-4346)
 51. JUHÁSZ A. - SERES A. - STAUDER M. (2008): A kereskedelem koncentrációja. Készült az OTKA támogatásával. Budapest, 135 p. (ISBN 978 963 06 5017 5)
 52. JUHÁSZ P. - MOHÁCSI K.(1999): A mezőgazdaság működését szolgáló főbb intézmények. - *Közgazdasági Szemle*, (46) 231-244 p., (ISSN 0023-4346)
 53. KÁLLAY L. (2002): Paradigmaváltás a kisvállalkozás-fejlesztésben. - *Közgazdasági Szemle*, (49) 557-573 p., (ISSN 0023-4346)
 54. KALLFASS H. (1993): Kostevorteile durch vertikale Integration im Agrarsektor, *Agrarwirtschaft* (42), 228-237 p.
 55. KAPÁS J. (2006):A közgazdaságtudomány beáramlása a közgazdászszakmába.- *Közgazdasági Szemle*, (53) 280-286 p., (ISSN 0023-4346)
 56. KAPÁS J. (2008): Az intézmények számítanak, de hogyan? Beszámoló az ISNIE 2008. évi konferenciájáról. Toronto. - *Közgazdasági Szemle*, (55) 1027-1032 p., (ISSN 0023-4346)
 57. KAPÁS J. - JANKOVICS L. (2002): Az intézmények evolúciója és a tudásgazdaság : merre halad az intézmények evolúciója? - *Közgazdasági Szemle*, (49) 1086-1095 p., (ISSN 0023-4346)
 58. KAPÁS J. (2000): A tranzakciós költségek tana a vállalatelméletben. Összefoglalás, kritika és új megközelítések. *Vezetéstudomány*, 31.(7-8), 10-24. p., (ISSN 0133-0179)
 59. KAPÁS J. (2003): A piac, mint intézmény - szélesebb perspektívában. - *Közgazdasági Szemle*, (50) 1076-1094 p., (ISSN 0023-4346)
 60. KAPÁS J.(2011): Intézményi közgazdaságtan - két új Nobel díj után- *Közgazdasági Szemle*, (58) 63., 296-298. p., (ISSN 0023-4346)
 61. KAPÁS J. - KOMÁROMI GY.(2004): Régi és új hangsúlyok az új intézményi közgazdaságtanban.- *Institutions and Change*. ISNIE 7. konferenciája, Budapest, 2003. szeptember 11-13.- *Közgazdasági Szemle*, (51) 90-98 p., (ISSN 0023-4346)
 62. KAPRONCZAI I. - KÜRTI A. (2006): Az integráció előnyei.- *Magyar Mezőgazdaság*, 61(3) 6-8. p.
 63. KAPRONCZAI I. (2010): A magyar agrárgazdaság az adatok tükrében az EU csatlakozás után. - *Agrárgazdasági Információk*, (12) (ISSN 1418-2130)
 64. KARTAL J. (2007): A magyar agrártermelés piaci lehetőségeit veszélyeztető versenytársak várható magatartása. - *Agrárgazdasági Információk*, (2) (ISSN 1418-2130)
 65. KATÓNÉ J. Zs. (2008): A gabonaintervenció létjogosultsága az Európai Unióban, Doktori értekezés, SZIE, Gödöllő
 66. KILMER R. L. (1986): Vertical Integration in Agricultural and Food Marketing. -*American Journal of Agricultural Economics*, (68) 1155-1160. p.
 67. KISS T. - SZABÓ G. G. (2001): Versenyszabályozás és szövetkezeti vertikális integráció az Európai Unió élelmiszer-gazdaságában. - *Acta Agraria Kaposváriensis*, 5 (2), 55-71. p.
 68. KLEIN B. - CRAWFORD R. - ALCHIAN A. (1978): Vertical integration: appropriable rents and the competitive contracting process. - *Journal of Law and Economics*, (21) 279-326. p.
 69. KOMKA GY. (2001): Gabonafélék tárolás alatti állagmegóvása.- *Agrárágazat*, <http://www.agraroldal.hu>
 70. KÖRPÁS A. (1996): Általános statisztika I-II., Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest
 71. KOVÁCS G. (szerk.) (2009): Kockázatok és kockázatkezelés a mezőgazdaságban. - Budapest: Agrárgazdasági Kutató Intézet. *Agrárgazdasági Tanulmányok*, (6.) 129 p., (ISSN 1418-2122)
 72. KOVÁCS M. A. (1999): Reálárfolyam-mutatók és a magyar gazdaságár- és költség versenyképessége. - *Közgazdasági Szemle*, (46) 145-175 p., (ISSN 0023-4346)

73. KOZENKOW J. (2011): Merre tart az új intézményi közgazdaságtan? Összefoglaló a Douglass C. North tiszteletére St. Louisban 2010. november 4. és 6. között rendezett konferenciáról.- *Közgazdasági Szemle*, (58) 190-194 p., (ISSN 0023-4346)
74. Központi Statisztikai Hivatal (2001): A kalászos gabonák betakarított területe, termésmennyisége és termésátlaga, 2001. (*KSH Gyorstájékoztató*)
75. Központi Statisztikai Hivatal (2002): A kalászos gabonák betakarított területe, termésmennyisége és termésátlaga, 2002. (*KSH Gyorstájékoztató*)
76. Központi Statisztikai Hivatal (2003): A kalászos gabonák betakarított területe, termésmennyisége és termésátlaga, 2003. (*KSH Gyorstájékoztató*)
77. Központi Statisztikai Hivatal (2004): A kalászos gabonák betakarított területe, termésmennyisége és termésátlaga, 2004. (*KSH Gyorstájékoztató*)
78. Központi Statisztikai Hivatal (2005): A kalászos gabonák betakarított területe, termésmennyisége és termésátlaga, 2005. (*KSH Gyorstájékoztató*)
79. Központi Statisztikai Hivatal (2006): A kalászos gabonák betakarított területe, termésmennyisége és termésátlaga, 2006. (*KSH Gyorstájékoztató*)
80. Központi Statisztikai Hivatal (2007): A kalászos gabonák betakarított területe, termésmennyisége és termésátlaga, 2007. (*KSH Gyorstájékoztató*)
81. Központi Statisztikai Hivatal (2008): A kalászos gabonák betakarított területe, termésmennyisége és termésátlaga, 2008. (*KSH Gyorstájékoztató*)
82. Központi Statisztikai Hivatal (2009): A kalászos gabonák betakarított területe, termésmennyisége és termésátlaga, 2009. (*KSH Gyorstájékoztató*)
83. Központi Statisztikai Hivatal (2010): A kalászos gabonák betakarított területe, termésmennyisége és termésátlaga, 2010. (*KSH Gyorstájékoztató*)
84. Központi Statisztikai Hivatal (2011): A kalászos gabonák betakarított területe, termésmennyisége és termésátlaga, 2011. (*KSH Gyorstájékoztató*)
85. Központi Statisztikai Hivatal (2012): A kalászos gabonák betakarított területe, termésmennyisége és termésátlaga, 2012. (*KSH Gyorstájékoztató*)
86. Központi Statisztikai Hivatal (2013): A kalászos gabonák betakarított területe, termésmennyisége és termésátlaga, 2013. (*KSH Gyorstájékoztató*)
87. Központi Statisztikai Hivatal (2013b): A mezőgazdaság szerepe a nemzetgazdaságban, 2012
88. Központi Statisztikai Hivatal (2013c): Agrotechnikai adatok 2012.- *Statisztikai Tükör* (7) 94. 1-4.p.
89. Központi Statisztikai Hivatal (2013d): Növényvédőszeres értékesítés. - *Statisztikai jelentések* 2013.13. 1.
90. KUCZI T. (2004): Tranzakciós költségek és munkaszervezetek. *Szociológiai szemle*, (4), 25-46. p., (ISSN 1216-2051)
91. LEHOTA J. (2000): A piaci intézményrendszer, szervezetek szerepe és funkciói. (Market institutional system, role and functions of institutions).- *Élelmiszermarketing-tudomány*, 2. 3-11. p.
92. LEHOTA J. (2001): A vertikális koordináció és a szerződéses kapcsolatok a búzavertikumban. - *Marketing & Management*, 35. (5-6.), (ISSN 1219-0349)
93. LEHOTA J. (2002): A búzaszektor intézményi elemzése és jellemzői. - *Gazdálkodás*, (6.), 23-32. p., (ISSN 0046-5518)
94. LEHOTA J. (2003a): A gabonaszektor piacelemzése. - Budapest: Agroinform, 134 p., (ISBN 963 502 7869)
95. LEHOTA J. (2003b): A magyar gabonaszektor versenyképességi potenciáljának értékelése. - AVA Konferencia, 2003
96. LEHOTA J. - ILLÉS B. Cs. (2001): Hold-up problems and institutional strategy in the Hungarian pig sector. In: Kowrygo B, Halicka E, Rejman K (szerk.): Institutional economics and the food sector in Poland, Hungary and the Czech Republic. Fundacja Rozwój SGGW, Warsaw, Poland, 81-96. p.

97. LEHOTA J. - SZAKÁL F. (2001): Hold-up problems and institutional strategy in the hungarian wheat sector. - Proceedings of the international scientific conference, Institutional economics and the food sector in Poland, Hungary and the Czech Republic, Warsaw, 65-80. p., (ISBN 83-7244-197-9)
98. MACDONALD J. - PERRY J. - AHEARN M. - BANKER D. - CHAMBERS W. - DIMITRI C. - KEY N. - NELSON K. - SOUTHARD L. (2004): Contracts, markets and prices. Agricultural economic report. (837) 81.p.
99. A magyarországi malomipar helyzete és kilátásai (2007), *Agrár Európa*, 11. (2.), 38-40. p. (ISSN 1417-2577)
100. MARION B. (1986): The Organization and Performance of the U.S. Food System, Lexington, Lexington Books
101. MÁRTON A. (2000): A magyar mezőgazdaság és az Európai Unió.- FVM, Budapest
102. MASTEN S. E. (2000): Econometrics of contracts: an Assessment of Developments in the Empirical Literature on Contracting.- *Revue D' Economie Industrielle*. (92) 1. 215-236. p.
103. MÁTYÁS A. (1996):A hagyományos közgazdaságtan bírálata és kutatási körének kiszélesítése az új intézményi iskola képviselői részéről. - *Közgazdasági Szemle*,(43) 614-628 p., (ISSN 0023-4346)
104. MOHÁCSI K. (1990): A gabonapiac működése Magyarországon II. rész: A belföldi forgalmazás. Konjunktúra-, Piackutató és Informatikai Intézet. Budapest.
105. MOLNÁR ZS. (2010): Drága a gabona. - *Magyar mezőgazdaság*, 65. (36.), 44. p., (ISSN 0025-018X)
106. MTI (2013): Adócsalás- 101 esetet tárt fel a NAV a gabonaszektorban. hvg.hu/cimke/gabonaszektor, 2013. december 17.
107. OBÁDOVICS J. GY. (2003): Valószínűségszámítás és matematikai statisztika, Scolars Kiadó, Budapest
108. OROSZ I. (2001): A gabona-feldolgozás története. - *Természet világa: természettudományi közlöny*, 132. (11.), 508-511. p., (ISSN 0040-3717)
109. PEARCE D. W. - WARFORD J. J. (1993): World Without End: Economics, Environment and Sustainable Development. - *Oxford University Press*, New York, 440. p.
110. PESTI CS. (szerk.) (2010): A különböző típusú üzemek jövedelmét befolyásoló tényezők vizsgálata és nemzetközi összehasonlítása. - Budapest: Agrárgazdasági Kutató Intézet. *Agrárgazdasági Információk*, (2.) 65 p., (ISSN 1418-2130)
111. PETE P. (1999): Gondolatok a „pénzvilág uralmáról”, a pénzügyi rendszer megnövekedett szerepéről. - *Közgazdasági Szemle*, (46) 389-402 p., (ISSN 0023-4346)
112. PORTER M. E. (1990): The competitive advantage of nations, Free Press, New York
113. PORTER M. E. (1993): Versenystratégia. Akadémiai Kiadó, Budapest, 356. p.
114. POTORI N. (szerk.) (2004): A főbb mezőgazdasági ágazatok élet és versenyképességének követelményei. - Budapest: Agrárgazdasági Kutató Intézet. *Agrárgazdasági Tanulmányok*, (8.) 91 p., (ISSN 1418-2122)
115. RAUSSER G. C. - PERLOFF J. M. - ZUSMAN, P (1985): The food marketing system: the relevance of economic efficiency measures.- Working Paper, University of California, Department of Agricultural and Resource Economics, Berkeley, 47. p.
116. REIMANN J. - TÓTH J. (1991): Valószínűségszámítás és matematikai statisztika, Tankönyvkiadó, Budapest
117. RIEGER L. (2006): A 2004-2005. évi gabonaintervenció jellemzői Magyarországon. - *Európai Tükör*, 11 (2.), 64-78. p.
118. RIEGER L.- JANCZOK ZS.- KATÓ N.- NÓGRÁDI J.(2005): A közraktározás lehetősége az intervencióban. - *Agrárforum*, 6 (5)
119. ROYER J. S. (1999): Book review, Strategies and structures in the agro-food industries, *Agribusiness*, (15) 1 145-148 p.

120. SHELDON I. M. - PICK D. H. - KINSEY J. D. - HENDERSON D. R. (1997): Global Markets for Processed Foods: Theoretical and Practical Issues.- *Westview Press*, Boulder, CO, 314. p.
121. SHELDON I. M. (1991): Vertical Coordination: An Overview. Előadás a NC-194 sz. Examining the Theory Base for Vertical Coordination szimpóziumon, Chicago
122. SIPOS Z. (1991): Piaci akadályok és tranzakciós költségek (Adalékok a nemzetközi piac vizsgálatához).- *Külgazdaság*, 35.(4), 53-66. p., (ISSN 0324-4202)
123. SOLT GY. (1971) : Valószínűségszámítás, Műszaki Könyvkiadó, Budapest
124. SWAAN W. (1994): Tudás, tranzakciós költségek és a transzformációs válság. *Közgazdasági szemle*, 41.(10), 845-858. p., (ISSN 0023-4346)
125. SZABÓ G. G. (2002): A szövetkezeti vertikális integráció fejlődése az élelmiszergazdaságban. *Közgazdasági szemle*, 49. (3), 235-250. p., (ISSN 0023-4346)
126. SZABÓ G. G. (2012): Mezőgazdasági szövetkezetek és jelentőségük a közép-kelet-európai régióban, különös tekintettel a magyar tapasztalatokra.- 32. Élelmezési Világnap - FAO, 2012. október 16.
127. SZABÓ G. G. - BÁRDOS K. (2007): Szerződéses kapcsolatok az élelmiszer-gazdaságban. A tejjelátási lánc empirikus kutatása. - *Közgazdasági Szemle*, (54) 459-480 p., (ISSN 0023-4346)
128. SZABÓ G. G. (2005): A szövetkezeti identitás - egy dinamikus megközelítés a szövetkezetek fejlődésének gazdasági nézőpontú elemzésére. - *Közgazdasági Szemle*, (52) 81-92 p., (ISSN 0023-4346)
129. SZABÓ G. - BÁRDOS K. - FÁRÓ N. - HORVÁTH B. - KISS A. - KISS T. - KÓSA C. (2006): Termelői koordinációs és integrációs modellek az élelmiszer-gazdaságban = Models for coordination and integration by producers` organisations in the agri-food economy. Munkabeszámoló. OTKA.
130. SZAKADÁT L. (1993): A tranzakciós költségek és a Coase tétel. Kandidátusi értekezés. BKE Budapest, 112. p.
131. SZAKÁL F. (1994): A tranzakciós és szervezési költségek szerepe a mezőgazdasági struktúra alakításában. *Gazdálkodás*, (38) 1, 28-38. p., (ISSN 0046-5518)
132. SZAKOLCZAI GY. - KERTÉSZ K.(2007): A piaci és kormányzati tökéletlenségek rendszerezése és gazdaságpolitikai összefüggései. - Budapest, 2006, 254 p.- *Közgazdasági Szemle*, (54) 1032-1036 p., (ISSN 0023-4346)
133. SZATHMÁRI ZS. - GYÖRI Z. (2007): Minőségbiztosítás és nyomon követhetőség a növénytermesztésben. - *Agrártudományi Közlemények = Acta Agraria Debreceniensis*, (26. különszám), (ISSN 1587-1282)
134. SZÉKELY CS. (2010): Agrár-gazdaságtan 1., Az agrárgazdaságtan, a társadalom, a politika és az agrár-közigazgatás kapcsolata, 2010 Nyugat-magyarországi Egyetem, jegyzet
135. SZENTIRMAY A. - GERGELY I. (2005): Vertikális integrációk az élelmiszergazdaságban. - *Gazdálkodás*, 49 (2), 63-71. p., (ISSN 0046-5518)
136. SZENTIRMAY A. (2003): Koncentráció és vertikális integráció az európai és a hazai baromfiiparban.- *Gazdálkodás*, 47 (3),. 25-33. p., (ISSN 0046-5518)
137. SZŐKE GY. (2005): Constanca uniós kiléptető gabona-határállomás. - *Az Európai Unió agrárgazdasága*, 10. (1-2.), 24. p., (ISSN 1416-6194)
138. TAMÁS J. - JUHÁSZ CS. - PREGUN CS. - NAGY A. - SZÖLLŐSI N. - GERŐCZI V. - FÓRIÁN T. (2008): Globális környezeti problémák és társadalmi hatások http://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop425/0032_fogyasztovedelem/ch02s07.html
139. TARI E.(1996): Vállalati stratégiai szövetségek. - *Közgazdasági Szemle*, (43) 363-380 p., (ISSN 0023-4346)
140. TOMEK W. G. - ROBINSON K. L. (1991): Agricultural Product Prices, *Cornell University Press*, Ithaca, New York.

141. TÖRŐ-DUNAY, A. (2011): Development of Rural Areas through CAP 2020 and Europe 2020 Strategy. *Problems of World Agriculture, Scientific Journal*, Volume 11 (XXVI) 2011. Number 3., pp. 161-169. (ISSN 2081-6960)
142. TÖRŐNÉ DUNAY A. (2012): Az EU agrártámogatási rendszerének változásai és a csatlakozás hatása a mezőgazdasági vállalkozásokra. Doktori értekezés, Gödöllő, 173 p.
143. Trendek és tények a vendéglátásban (2009).- *Trendmagazin*, (11.)
144. Új gabona-forgóeszköz hitelprogram indult (2008). - *Az Európai Unió agrárgazdasága*, 13. (7-8.), 11. p., (ISSN 1416-6194)
145. VÁGÓ SZ. (Szerk.) (2009): A magyar mezőgazdaság fontosabb inputjainak piaci helyzete. - Budapest: Agrárgazdasági Kutató Intézet. - *Agrárgazdasági Információk*, (6.) 47 p., (ISSN 1418-2130)
146. VALKÓ B. (2010): Az intervenciós gabona minősége. - *Magyar mezőgazdaság*, 65. (18.), 11. p., (ISSN 0025-018X)
147. VEDRES B. (2000): A tulajdonosi hálózatok felbomlása. - *Közgazdasági Szemle*, (47) 680-699 p., (ISSN 0023-4346)
148. A vertikális integráció veszélyei (1993). *Műszaki gazdasági információ. Korszerű vezetés*, (11), 28-32. p. (ISSN 1419-8037)
149. Vidékfejlesztési Minisztérium (2013): Vidékfejlesztési program 3.0 2014-2020, palyazat.gov.hu/download/49630/Videkfejlesztesi%20Program.pdf, 2013. 10. 17.
150. WANG Y. - REN J. (2013): The Vertical Division of Agricultural Industrial Chain and Its Selection of Institutional Arrangements: From the View of Transaction Cost Economics, International Asia Conference on Industrial Engineering and Management Innovation (IEMI2012) Proceedings, 1349-1357p.
151. WILLIAMSON O. E. (1979): Transaction-Cost Economics: The Governance Of Contractual Relations. - *Journal Of Law And Economics*, 22 (2), 233- 261.p
152. WILLIAMSON O. E. (1985): The Economic Institutions Of Capitalism. - *Free Press*, New York.
153. XIAOXUE D. - LIANG L. - ZILBERMAN D. (2013): Vertical Integration or Contract Farming on Biofuel Feedstock Production: A Technology Innovation Perspective, Agricultural and Applied Economics Association. Washington D.C.
154. ZÁVOTI J. (2010): Matematikai statisztikai elemzések 5., Kapcsolatvizsgálat: asszociáció, vegyes kapcsolat, korrelációs számítás. Varianciaanalízis (egyszeres osztályozás), Nyugat-magyarországi Egyetem
155. ZIGGERS G. W. - TRIENEKENS J. (1999): Quality assurance in food and agribusiness supply chains: Developing successful partnerships.- *International Journal of Production Economics*, 60 - 61 (I. 4). 271-279. p.

8.2. Ábra és táblázatjegyzék

1. sz. ábra: A kutatómunka szervezésének, valamint az értekezés összeállításának alapjául szolgáló folyamatmodell
2. sz. ábra: A gabonaszektor szerkezeti rendszere
3. sz. ábra: A gabona termésmennyisége országokként (EU-28), ezer tonna
4. sz. ábra: A gabonafélék termelői árai
5. sz. ábra: A malomipari termékek feldolgozói értékesítési árai
6. sz. ábra: Értékesített műtrágya mennyisége hatóanyagban
7. sz. ábra: Növényvédő szer értékesítés alakulása Magyarországon
8. sz. ábra: A fontosabb gabonafélék termésmennyisége
9. sz. ábra: A fontosabb gabonafélék vetésterülete
10. sz. ábra: A fontosabb gabonafélék termésátlaga
11. sz. ábra: Gabonafélék felvásárlási átlagára
12. sz. ábra: Gabonafélék termelői átlagára
13. sz. ábra: A BL 55-ös liszt költség és jövedelem adatai
14. sz. ábra: Malomipari termékek feldolgozói értékesítési árai
15. sz. ábra: Malomipari termékek feldolgozói értékesítési árainak volumenindexei
16. sz. ábra: Lisztmérleg: termelés és felhasználás
17. sz. ábra: Lisztmérleg: behozatal és kivitel
18. sz. ábra: Hazai lisztfogyasztás egy főre
19. sz. ábra: 1 kg-os fehér kenyér költség és jövedelem adatai
20. sz. ábra: Kiskereskedelmi forgalom fogyasztói folyó áron -bázis 2010
21. sz. ábra: Kiskereskedelmi forgalom naptárhatással kiigazított volumenindexei 2010. év havi átlaga=100,0 (%)
22. sz. ábra: A kiskereskedelmi üzletek számának alakulása területi egységekként
23. sz. ábra: Az egyéni vállalkozók által működtetett kiskereskedelmi üzletek számának alakulása
24. sz. ábra: Élelmiszer kereskedelmi üzletek száma (db)
25. sz. ábra: A kiskereskedelmi üzletek alapterülete, területi egységekként, átlagos alapterület m²
26. sz. ábra: A hipermarketek és üzleteik száma, területi egységekként
27. sz. ábra: A vendégéjszakák száma a kereskedelmi szálláshelyeken
28. sz. ábra: A kereskedelmi szálláshelyek vendégforgalma
29. sz. ábra: A szállodai szálláshelyek vendégforgalma
30. sz. ábra: Élelmiszerek egy főre jutó hazai fogyasztása
31. sz. ábra: Termékek külkereskedelmi export forgalma, határparitásos érték
32. sz. ábra: Termékek külkereskedelmi import forgalma, határparitásos érték
33. sz. ábra: A vertikális koordináció szintjei
34. sz. ábra: Az agrárgazdaságban kialakuló vertikális koordinációra ható elemek
35. sz. ábra: A megkérdezett vállalkozások tevékenységi köreinek a megoszlása
36. sz. ábra: A megkérdezett vállalkozások méretkategóriák szerinti megoszlása
37. sz. ábra: Keresleti és árinformációk hiánya
38. sz. ábra: Konfliktusok az eladó és vevő között
39. sz. ábra: Kapcsolati előnyök hiánya
40. sz. ábra: Üzleti partnerváltás jellemzői
41. sz. ábra: Szerződéses periódus hossza
42. sz. ábra: Alku az üzletkötés feltételeiről
43. sz. ábra: Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás
44. sz. ábra: Gabonaszektorban elfoglalt hely

1. sz. táblázat: A gabonavertikum vállalkozásainak száma gazdálkodási formák szerint
2. sz. táblázat: Műtrágyázott alapterületre vonatkozó adatok
3. sz. táblázat: A fontosabb gabonafélék termesztése és felhasználása
4. sz. táblázat: Az ipari termelés volumenindexei szakágazatok szerint, 4 fő feletti ipari vállalkozásoknál
5. sz. táblázat: Az ipar termelési és értékesítési adatai szakágazatok szerint_2,4 fő feletti ipari vállalkozások
6. sz. táblázat: A gabonavertikum SWOT-analízise
7. sz. táblázat: A termékjellemzők és a tranzakciós jellemzők összefüggései
8. sz. táblázat: Az alapsokaság és a megfigyelt minta arányai
9. sz. táblázat: Méretkategóriák az egyes tevékenységeknél
10. sz. táblázat: Hány éves múlta tekint vissza a vállalat az egyes tevékenységi csoportokban
11. sz. táblázat: Fax-al való ellátottság az egyes tevékenységeknél
12. sz. táblázat: Mobiltelefonnal való ellátottság az egyes tevékenységeknél
13. sz. táblázat: Mobiltelefonnal való ellátottság az egyes tevékenységeknél
14. sz. táblázat: Vezetékes telefonnal való ellátottság az egyes tevékenységeknél
15. sz. táblázat: Alkalmazottak az egyes tevékenységek esetén
16. sz. táblázat: Vezetői tapasztalat, végzettség megoszlása tevékenység csoportokként
17. sz. táblázat: Vezetőség létszáma a vállalkozásban tevékenységi kategóriákként
18. sz. táblázat: Vezetőség átlagéletkora a vállalkozásban tevékenységi kategóriákként
19. sz. táblázat: A tevékenység és az értékesítési csatornák összefüggései
20. sz. táblázat: Értékesítés gyakorisága tevékenységek szerint
21. sz. táblázat: Vevőkörválasztás tevékenységek szerint
22. sz. táblázat: Üzleti partnerválasztás tevékenységek szerinti jellemzői
23. sz. táblázat: Garanciavállalás tevékenységek szerint
24. sz. táblázat: Ki viseli a kockázatot az egyes tevékenységek szerint
25. sz. táblázat: ANOVA táblázat felépítése
26. sz. táblázat: A kérdőív megfelelő kérdéseiből alkotott változók a H1 hipotézis vizsgálatához
27. sz. táblázat: A H1 hipotézis vizsgálatához alkalmazott változók alapvető statisztikai tulajdonságai
28. sz. táblázat: Az azonnali piaci értékesítés mértéke
29. sz. táblázat: Leíró statisztikai jellemzők az azonnali piaci értékesítésre vonatkozóan tevékenységi kategóriákként
30. sz. táblázat: Azonnali piaci értékesítés méretkategóriákként
31. sz. táblázat: Az azonnali piaci értékesítés és tevékenységek összefüggésvizsgálata
32. sz. táblázat: Az azonnali piaci értékesítés problémái az egyes tevékenységek esetén
33. sz. táblázat: A kérdőív megfelelő kérdéseiből alkotott változók a H2 hipotézis vizsgálatához
34. sz. táblázat: A H2 hipotézis vizsgálatához alkalmazott változók alapvető statisztikai tulajdonságai
35. sz. táblázat: A tőzsdei kereskedelem alkalmazása tevékenység-kategóriák szerint
36. sz. táblázat: Tőzsdei kereskedelem használata (%)
37. sz. táblázat: A tőzsdei kereskedelem alkalmazása méretkategóriákként
38. sz. táblázat: A tőzsdei kereskedelem nem használatának okai
39. sz. táblázat: Tőzsdei kereskedelem nem használatának jellemzői
40. sz. táblázat: A tőzsdétől való idegenkedés okai tevékenység kategóriákként
41. sz. táblázat: A vezetői tapasztalat kapcsolata a tőzsdei kereskedelemmel
42. sz. táblázat: A vezetőség átlagéletkora kapcsolatban áll-e a tőzsdei kereskedelemmel
43. sz. táblázat: A kérdőív megfelelő kérdéseiből alkotott változók a H3a hipotézis vizsgálatához
44. sz. táblázat: A H3a hipotézis vizsgálatához alkalmazott változók alapvető statisztikai tulajdonságai
45. sz. táblázat: Írásbeli szerződések aránya
46. sz. táblázat: Írásbeli szerződések aránya a vállalkozás tevékenysége alapján

47. sz. táblázat: A szerződéses periódus hosszának és az írásban kötött szerződéseknek a viszonya
48. sz. táblázat: Írásbeli és határozott idejű szerződések kapcsolata
49. sz. táblázat: Írásbeli szerződések és szerződéses feltételek összefüggései
50. sz. táblázat: Ár és mennyiség rögzítésének összefüggései
51. sz. táblázat: Értékesítési ár megjelölése a szerződésben
52. sz. táblázat: Minőség rögzítése a szerződésben
53. sz. táblázat: A tevékenység és a minőség rögzítésének összefüggései
54. sz. táblázat: A nyílt piacot használók szerződéskötési jellemzői
55. sz. táblázat: Nyílt piacot használók szerződéskötési jellemzői
56. sz. táblázat: Nagykereskedőket igénybevevők szerződéskötési jellemzői
57. sz. táblázat: TЭСZ-eket igénybevevők szerződéskötési jellemzői
58. sz. táblázat: Tőzsdét alkalmazók szerződéskötési jellemzői
59. sz. táblázat: Felvásárlókat igénybevevők szerződéskötési jellemzői
60. sz. táblázat: Beszerzői szövetkezeteket igénybevevők szerződéskötési jellemzői
61. sz. táblázat: Egyéb értékesítési csatornákat alkalmazók szerződéskötési jellemzői
62. sz. táblázat: Problémák felmerülése a szerződés betartásával kapcsolatban az egyes értékesítési csatornákat alkalmazók esetében
63. sz. táblázat: Problémák a szerződések betartásával a különböző értékesítési csatornák esetén
64. sz. táblázat: A kérdőív megfelelő kérdéseiből alkotott változók a H3b hipotézis vizsgálatához
65. sz. táblázat: Saját raktárkapacitással való rendelkezés, közraktározás intézményének igénybevétele tevékenységi kategóriákként
66. sz. táblázat: Saját raktárkapacitással való rendelkezés, közraktározás intézményének igénybevétele méretkategóriákként
67. sz. táblázat: A kérdőív megfelelő kérdéseiből alkotott változók a H3c hipotézis vizsgálatához
68. sz. táblázat: A H3c hipotézis vizsgálatához alkalmazott változók alapvető statisztikai tulajdonságai
69. sz. táblázat: Tagja valamilyen szövetkezetnek vagy társulásnak?
70. sz. táblázat: TЭСZ-ek igénybevétele (%)
71. sz. táblázat: Szövetkezeti tagság tevékenységi kategóriákként
72. sz. táblázat: Szövetkezeti tagság méretkategóriák szerint
73. sz. táblázat: A kérdőív megfelelő kérdéseiből alkotott változók a H4 hipotézis vizsgálatához
74. sz. táblázat: A H4 hipotézis vizsgálatához alkalmazott változók alapvető statisztikai tulajdonságai
75. sz. táblázat: A gabonaszektorbeli hely és a szerződéses periódus összefüggései
76. sz. táblázat: Szerződéses periódusok hossza az egyes tevékenységek esetén
77. sz. táblázat: A tevékenység és a szerződéses periódus összefüggései
78. sz. táblázat: A vállalkozás méretének hatása az alkupozícióra
79. sz. táblázat: Gabonaszektorban elfoglalt hely és az értékesítési csatornák alkalmazásának jellemzői
80. sz. táblázat: Gabonaszektorban elfoglalt hely és az értékesítési csatornák alkalmazásának összefüggései
81. sz. táblázat: A gabonaszektorbeli hely összefüggései a szerződéssel
82. sz. táblázat: Garancia, biztosíték rögzítése a szerződésben
83. sz. táblázat: Írásbeli szerződések és a szerződéses feltételek teljesülésének összefüggései
84. sz. táblázat: A termékre vonatkozó garancia és a méret viszonya
85. sz. táblázat: A méret és a garanciavállalás összefüggései
86. sz. táblázat: Kockázatvállalási hajlandóság méretkategóriákként
87. sz. táblázat: A méret és a kockázatvállalási hajlandóság kapcsolata
88. sz. táblázat: Kockázatvállalási jellemzők a kapcsolat szorossága alapján
89. sz. táblázat: Kockázatvállalás a különböző korú vállalatok esetén
90. sz. táblázat: Kockázatvállalás és vállalkozási múlt összefüggései
91. sz. táblázat: Garanciavállalás az egyes értékesítési csatornáknál

92. sz. táblázat: A kérdőív megfelelő kérdéseiből alkotott változók a H5a hipotézis vizsgálatához
93. sz. táblázat: A H5a hipotézis vizsgálatához alkalmazott változók alapvető statisztikai tulajdonságai
94. sz. táblázat: Szállítás idejének /ütemezésének meghatározása tevékenységi körökként
95. sz. táblázat: Szállítás helyének meghatározása tevékenységi körökként
96. sz. táblázat: Szállítás ütemezésének rögzítése a szerződésben tevékenységi körökként
97. sz. táblázat: Szállítás, termékátadás helyének rögzítése a szerződésben tevékenységi körökként
98. sz. táblázat: Szállító rögzítése a szerződésben tevékenységi körökként
99. sz. táblázat: Melyik fél vállalja a szállítást tevékenységi körökként
100. sz. táblázat: Ki állja a szállítás költségét tevékenységi körök esetén
101. sz. táblázat: A szállítást (és költségét) vállaló fél tevékenységi kategóriákként (a tevékenység százalékában)
102. sz. táblázat: Szállítási jellemzők rögzítése a szerződésben az egyes tevékenységi körök esetén
103. sz. táblázat: Szállítási jellemzők és tevékenységi körök összefüggései

8.3. További ábrák, táblázatok

M1. sz. táblázat: Gabona termésmennyisége országokként

A GABONA TERMÉSMENNYISÉGE (2000-) [EZER TONNA]													
Ország	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ausztria	4 494	4 830	4 461	4 519	5 606	5 195	4 460	4 758	5 748	5 144	5 036	5 705	4 868
Belgium	2 513	2 359	2 639	2 561	2 932	2 787	2 684	2 719	3 113	3 256	3 042	2 939	2 760
Bulgária	4 389	6 076	6 770	3 814	7 463	5 839	5 532	3 203	7 016	6 243	7 130	7 521	6 863
Ciprus	48	127	142	165	111	70	67	64	6	57	66	74	60
Csehország	6 460	7 347	6 782	5 770	8 792	7 668	6 394	7 157	8 374	7 837	6 882	7 973	6 600
Dánia	9 413	9 423	8 804	9 051	8 963	9 283	8 632	8 220	9 106	10 164	8 818	8 767	9 410
Egyesült Királyság	23 989	18 959	22 966	21 511	22 028	20 998	20 832	19 128	24 282	21 619	20 946	21 485	19 515
Észtország	697	558	525	506	608	760	619	879	864	873	678	771	992
Finnország	4 103	3 671	3 938	3 791	3 619	4 059	3 790	4 135	4 229	4 261	2 992	3 739	3 661
Franciaország	65 698	60 237	69 657	54 940	70 517	64 104	61 584	59 328	70 108	70 031	68 309	65 981	70 982
Görögország	4 968	4 939	4 827	4 710	5 088	5 097	4 685	4 607	5 238	4 820	4 094	4 664	4 441
Hollandia	1 732	1 672	1 740	1 820	1 823	1 775	1 675	1 520	1 963	1 994	1 804	1 610	1 731
Horvátország	2 770	3 396	3 722	2 355	3 258	3 041	3 036	2 534	3 726	3 442	3 009	2 829	2 688
Írország	2 174	2 166	1 964	2 147	2 501	1 940	2 090	2 006	2 469	2 066	2 043	2 512	1 917
Lengyelország	22 342	26 962	26 880	23 391	29 635	26 928	21 776	27 143	27 664	29 571	26 653	26 173	27 668
Lettország	924	928	1 029	932	1 060	1 314	1 159	1 535	1 689	1 663	1 482	1 422	2 113
Litvánia	2 657	2 344	2 531	2 632	2 859	2 811	1 858	3 017	3 422	3 807	2 797	3 226	4 622
Luxemburg	153	144	169	164	179	161	161	148	191	189	166	150	154
Magyarország	10 037	15 047	11 706	8 770	16 779	16 212	14 467	9 653	16 841	13 590	12 262	13 692	10 083
Málta	12	12	12	12	12	12	12	14	17	16	15	17	17
Németország	45 271	49 686	43 391	39 426	51 097	45 980	43 475	40 632	50 105	49 809	44 314	41 938	44 942
Olaszország	20 661	19 933	21 248	17 864	23 283	21 423	20 207	20 351	21 613	17 706	18 825	19 503	18 709
Portugália	1 608	1 298	1 497	1 186	1 363	785	1 167	1 093	1 312	1 118	1 019	1 158	1 181
Románia	10 499	18 900	14 357	12 966	24 402	19 350	15 760	7 816	16 827	14 873	16 713	20 842	12 824
Spanyolország	24 556	18 050	21 710	21 412	24 809	14 226	19 036	24 484	23 937	17 755	19 335	22 040	16 957
Svédország	5 604	5 382	5 398	5 290	5 508	5 051	4 128	5 058	5 195	5 242	4 292	4 651	5 056
Szlovákia	2 201	3 412	3 193	2 490	3 793	3 585	2 929	2 793	4 137	3 333	2 632	3 655	3 229
Szlovénia	497	500	614	402	586	579	496	534	582	536	572	611	580

Forrás: KSH

M2. sz. táblázat: A gabonafélék és malomipari termékek termelői és feldolgozóinak értékesítési árai

ÉV	ÉTKEZÉSI BÚZA ¹	TAKARMÁNY BÚZA ¹	TAKARMÁNY KUKORICA ¹	TAKARMÁNY ÁRPA ¹	FINOMLISZT BL 55 ²	RÉTESLISZT BFF 55 ²	FEHÉR KENYÉRLISZT BL 80 ²	TÉSZTAIPARI LISZT ²	ÉTKEZÉSI BÚZADARA AD ²
2004	23267	19914	22188	21101	56,19	67,69	51,99	56,48	75,01
2005	20515	16910	20823	19793	32,53	50,60	38,87	44,67	59,05
2005/2004%	88,17	84,91	93,85	93,80	75,69	74,75	74,76	79,09	78,72
2006	27008	24472	26241	23365	47,12	54,77	43,39	49,43	60,28
2006/2005%	131,65	144,72	126,02	118,05	110,79	108,24	111,63	110,66	102,08
2007	43710	40641	43343	34171	75,87	74,20	60,82	66,68	77,11
2007/2006%	161,84	167,71	165,17	146,72	160,33	135,38	139,85	134,41	127,71

M2. sz. táblázat folyt.									
ÉV	Étkezési búza ¹	Takarmány búza ¹	Takarmány kukorica ¹	Takarmány árpa ¹	Finomliszt BL 55 ²	Rétesliszt BFF 55 ²	Fehér kenyérliszt BL 80 ²	Tésztaipari liszt ²	Étkezési búzadara AD ²
2008	42430	31026	27230	33425	80,34	88,99	76,31	80,87	97,11
2008/2007%	97,02	76,34	61,39	97,82	124,46	119,93	125,47	121,28	125,94
2009	31479	25039	26430	24515	63,17	74,70	59,47	64,40	80,33
2009/2008%	74,19	80,71	97,06	73,35	78,63	83,94	77,93	79,63	82,72
2010	41229	35911	39409	27405	62,92	73,45	58,29	64,45	78,56
2010/2009%	130,98	143,42	149,11	111,79	99,61	98,32	98,02	100,08	97,80
2011	48 963	48 963	46 582	44 456	93,7	102,3	89,51	96,24	108,68
2012	61 180	61 180	56 003	52 936	88,18	94,64	83,67	91,03	103,29
2013. 50.hét	42 270	42 270	43 026	46 804	76,2	85,76	113,43	80,83	87,37

1. Termelői ár Ft/tonna

2. Feldolgozó értékesítési ár Ft/kg

Forrás: AKI, PÁIR

M3. sz. táblázat: Értékesített műtrágya mennyisége hatóanyagban, ezer tonna

MŰTRÁGYA-ÉRTÉKESÍTÉS HATÓANYAGBAN, EZER TONNA				
Év	Összesen	nitrogén	foszfor	kálium
2000	355	258	45	52
2001	395	275	58	62
2002	437	303	62	72
2003	439	289	67	83
2004	453	293	75	85
2005	392	260	61	71
2006	456	289	75	92
2007	507	320	87	100
2008	431	294	63	74
2009	367	275	44	48
2010	385	281	46	58
2011	413	302	51	60
2012	438	313	59	66
2013/I.félév	252	211	21	20

Forrás: KSH

M4. sz. táblázat: A fontosabb gabonafélék termésmennyisége

A FONTOSABB GABONAFÉLÉK TERMÉSMENNYISÉGE (HA)					
Év	Búza	Kukorica	Árpa	Rozs	Zab
1925	1 950 688	2 234 548	553 682	826 166	370 593
1930	2 295 343	1 407 065	601 025	721 545	261 250
1935	2 292 221	1 418 338	556 450	727 739	245 904
1940	1 818 892	2 378 854	550 931	596 525	319 129
1945	657 802	1 871 147	442 163	303 636	170 927
1950	2 084 951	1 805 163	604 280	768 830	167 300
1955	2 130 990	2 911 710	794 380	544 270	176 420
1960	1 767 514	3 504 260	985 701	354 479	203 538
1965	2 442 550	3 563 991	1 012 473	287 651	63 426
1970	2 718 120	4 012 862	552 227	155 330	57 037
1975	4 005 092	7 087 867	699 014	146 596	87 441
1980	6 068 304	6 535 221	925 330	139 378	106 117
1985	6 554 692	6 618 686	1 038 893	164 487	130 147
1990	6 161 426	4 257 731	1 357 649	229 010	158 357
1995	4 614 203	4 679 848	1 407 642	171 310	138 956
2000	3 692 470	4 984 332	900 510	86 484	97 450
2001	5 196 759	7 857 713	1 299 148	120 988	149 694
2002	3 910 244	6 120 937	1 045 872	95 409	137 600
2003	2 941 248	4 532 147	810 185	67 022	101 782
2004	6 006 825	8 332 448	1 413 365	125 095	217 376
2005	5 088 219	9 050 004	1 190 447	107 308	157 354
2006	4 376 235	8 281 666	1 075 150	98 714	150 823
2007	3 986 708	4 026 734	1 017 827	81 088	125 199
2008	5 630 833	8 897 138	1 467 055	112 493	181 792
2009	4 419 163	7 528 380	1 063 881	72 531	111 144
2010	3 745 190	6 984 872	943 817	78 170	117 879
2011	4 106 634	7 992 443	987 644	75 231	129 139

Forrás: KSH

M5. sz. táblázat: A fontosabb gabonafélék vetésterülete

A FONTOSABB GABONAFÉLÉK VETÉSTERÜLETE (HA)					
Év	Búza	Kukorica	Árpa	Rozs	Zab
1925	1 451 025	1 082 099	420 586	692 893	296 231
1930	1 708 087	1 075 255	461 038	655 788	247 138
1935	1 706 996	1 178 974	436 969	645 906	205 060
1940	1 488 498	1 206 839	425 852	577 530	252 692
1945	758 691	1 297 924	548 186	378 657	224 669
1950	1 375 073	1 151 508	479 071	597 106	186 832
1955	1 357 723	1 290 866	403 506	446 764	121 075
1960	1 051 212	1 401 111	508 171	301 198	141 035
1965	1 125 473	1 217 980	501 165	245 848	56 598
1970	1 273 547	1 188 605	283 571	149 128	43 885
1975	1 250 873	1 412 540	256 973	104 394	44 710
1980	1 275 598	1 228 941	245 609	73 201	35 069
1985	1 357 776	1 053 066	278 834	85 407	44 004
1990	1 221 633	1 147 563	297 480	91 142	47 696
1995	1 107 037	1 098 287	397 664	78 379	54 471
2000	1 047 505	1 244 857	330 672	44 445	63 278
2001	1 208 708	1 285 349	370 283	50 578	61 985
2002	1 112 212	1 238 437	378 123	48 880	65 082
2003	1 116 756	1 178 601	349 489	47 348	71 222
2004	1 176 435	1 207 809	336 423	46 764	70 617
2005	1 136 525	1 204 215	320 793	46 587	66 964
2006	1 091 476	1 223 451	301 806	39 864	65 874
2007	1 115 145	1 261 400	327 565	40 910	61 944
2008	1 125 629	1 207 779	333 121	44 140	63 480
2009	1 156 130	1 200 166	324 812	41 459	55 512
2010	1 065 620	1 160 652	302 195	37 866	58 234
2011	986 941	1 256 563	262 946	33 276	56 398
2012	1 063 658	1 279 873	279 011	36 527	56 200

Forrás: KSH

M6. sz. táblázat: A fontosabb gabonafélék termésátlaga

A FONTOSABB GABONAFÉLÉK TERMÉSÁTLAGA (KG/HA)					
Év	Búza	Kukorica	Árpa	Rozs	Zab
1925	1 340	2 070	1 320	1 190	1 250
1930	1 340	1 310	1 300	1 100	1 060
1935	1 340	1 200	1 270	1 130	1 200
1940	1 220	1 970	1 290	1 030	1 260
1945	870	1 440	810	800	760
1950	1 520	1 570	1 260	1 290	900
1955	1 570	2 260	1 970	1 220	1 460
1960	1 680	2 500	1 940	1 180	1 440
1965	2 170	2 930	2 020	1 170	1 120
1970	2 130	3 380	1 950	1 040	1 300
1975	3 200	5 020	2 720	1 400	1 960
1980	4 760	5 320	3 770	1 900	3 030
1985	4 830	6 290	3 730	1 930	2 960
1990	5 050	4 090	4 570	2 500	3 310
1995	4 160	4 430	3 560	2 190	2 590
2000	3 600	4 150	2 770	2 000	1 670
2001	4 310	6 220	3 530	2 370	2 450
2002	3 510	5 050	2 820	1 960	2 160
2003	2 640	3 950	2 380	1 460	1 490
2004	5 120	7 000	4 270	2 750	3 120
2005	4 500	7 560	3 750	2 570	2 520
2006	4 070	6 820	3 670	2 540	2 550
2007	3 590	3 730	3 170	2 040	2 090
2008	4 980	7 470	4 450	2 580	2 970
2009	3 850	6 390	3 320	1 810	2 130
2010	3 710	6 470	3 360	2 110	2 320
2011	4 200	6 500	3 780	2 300	2 410

Forrás: KSH

M7. sz. táblázat: Gabonafélék felvásárlási átlagára

GABONAFÉLÉK FELVÁSÁRLÁSI ÁTLAGÁRA (FT/KG)								
Év	Búza összesen	Kukorica összesen	Rizs összesen	Árpa összesen	Rozs összesen	Zab összesen	Köles összesen	Cirokmag összesen
1950	0,8	0,5	2,5	0,6	0,6	0,5
1955	1,8	1,3	2,6	0,7	1,4	0,8
1960	2,4	2,1	4,3	2,9	2,1	2,4
1965	2,4	3,4	5,2	2,6	2,2	2,6
1970	2,9	3,0	7,9	3,5	2,6	2,9
1975	2,9	2,9	8,1	3,5	2,7	2,9
1980	3,1	3,8	11,4	3,6	2,9	3,3
1985	3,7	4,9	14,8	3,9	3,5	3,9
1990	6,1	9,6	18,0	6,1	5,3	5,5	10,9	..
1995	10,9	12,9	34,4	9,2	8,2	8,9	17,9	10,1
2000	27,8	25,4	75,7	27,9	26,2	24,9	33,0	23,3
2001	22,9	..	51,9	25,7	20,3	24,5	43,6	41,1
2002	22,8	21,3	52,9	25,3	20,2	21,4	26,8	30,5
2003	30,2	30,0	54,1	26,9	26,1	25,5	38,3	38,8
2004	23,4	23,5	43,4	24,0	22,3	23,5	36,1	44,4
2005	20,5	21,7	56,0	21,3	17,4	18,1	24,7	32,9
2006	26,3	26,2	49,5	25,2	20,1	22,0	33,1	27,7
2007	43,7	45,8	62,7	37,9	41,1	41,2	54,1	36,9
2008	40,1	30,0	76,7	36,1	30,6	33,9	62,5	40,9
2009	29,9	29,2	..	26,7	24,1	27,0	44,5	32,3
2010	39,2	37,6	..	29,3	30,6	34,2	58,0	36,9
2011	51,2	49,0	62,3	49,8	46,0	46,6	74,9	50,2

Forrás: KSH

M8. sz. táblázat: Gabonafélék termelői átlagára

GABONAFÉLÉK TERMELŐI ÁTLAGÁRA FT/KG				
Év	Búza takarmány	Árpa takarmány	Zab takarmány	Kukorica morzsolt takarmány
1950	1	2,1	1,7	2
1955	3	3	3,7	3,5
1960	3,1	3,4	3	3,3
1965	3,7	4,1	4,1	4
1970	3,4	3,4	3,7	3,2
1975	3,9	3,9	4,7	3,5
1980	4,6	4,4	6	4,3
1985	5,2	5,6	6,2	6
1990	9,8	8,5	10,3	10,4
1995	15,3	15,4	14	15,9
2000	31,3	28,7	27,9	30,7
2001	34,7	35,6	36,4	33,2
2002	28,6	25,4	31,6	28,2
2003	34	31,9	33,2	31,9
2004	43,7	42,4	46,9	45,7
2005	35,7	31	36,7	35,1
2006	32,9	32	35,4	34,6
2007	52	56	57,4	50,2
2008	62,7	61,4	76,9	62
2009	43,4	45	53,6	40,1

Forrás: KSH

M9. sz. táblázat: Malomipari termékek feldolgozó értékesítési árai (Ft/kg)

ÉV	FINOMLISZT BL 55	RÉTESLISZT BFF 55	FEHÉR KENYÉRLISZT BL 80	TÉSZTAIPARI LISZT	ÉTKEZÉSI BÚZADARA AD
2004	56,19	67,69	51,99	56,48	75,01
2005	32,53	50,60	38,87	44,67	59,05
2005/2004%	75,69	74,75	74,76	79,09	78,72
2006	47,12	54,77	43,39	49,43	60,28
2006/2005%	110,79	108,24	111,63	110,66	102,08
2007	75,87	74,20	60,82	66,68	77,11
2007/2006%	160,33	135,38	139,85	134,41	127,71
2008	80,34	88,99	76,31	80,87	97,11
2008/2007%	124,46	119,93	125,47	121,28	125,94
2009	63,17	74,70	59,47	64,40	80,33
2009/2008%	78,63	83,94	77,93	79,63	82,72
2010	62,92	73,45	58,29	64,45	78,56
2010/2009%	99,61	98,32	98,02	100,08	97,80

Forrás: AKI, PÁIR

M10. sz. táblázat: Lisztmérleg

LISZTMÉRLEG								
Év	Termelés	Behozatal	Kivitel	Veszteség	Zárókészlet	Belföldi felhasználás	Hazai fogyasztás	
							összesen	egy főre
ezer tonna							kg	
1970	1 301,40	0,3	15,9	0,9	54,3	1 287,80	1 281,90	124,1
1975	1 259,50	1	17,4	0,6	58,6	1 248,70	1 243,40	117,9
1980	1 226,00	2,9	18,9	0,5	52	1 219,90	1 196,90	111,8
1985	1 193,20	6,1	38,1	0,7	57,5	1 163,70	1 132,50	107,1
1990	1 247,60	2,7	68,3	0,6	37	1 198,50	1 101,10	106,1
1995	1 234,20	2,7	25,6	863,2	860,2	83,3
2000	1 091,10	12,3	175,6	7,1	43,6	920,7	913,3	89,4
2001	1 041,70	11,5	127,8	7,1	38,8	923,1	918,2	90,1
2002	900,2	20,1	89,2	6,2	29,9	833,7	829,8	81,7

M10. sz. táblázat folyt.								
Év	Termelés	Behozatal	Kivitel	Veszteség	Zárókészlet	Belföldi felhasználás	Hazai fogyasztás	
							összesen	egy főre
ezer tonna								kg
2003	956,4	25,6	142,8	5,4	28,6	835,1	831	82
2004	857,8	44,4	49,6	5,2	29,8	846,2	842,1	83,3
2005	904,2	67,6	32,2	6,7	36,6	926,1	920,4	91,2
2006	865,9	66,6	73,3	5	21,5	869,3	865,7	86
2007	901,2	71,3	122,7	5,2	28,9	837,2	829	82,4
2008	917,6	80,1	152,6	5,5	27,7	840,8	832,3	82,9
2009	934,6	75,5	166,3	5,6	30,6	835,3	827	82,5

Forrás: KSH

M11.sz. táblázat: A kiskereskedelmi üzletek számának alakulása

TERÜLETI EGYSÉG	2012		2013	
	június 30.	december 31.	június 30.	december 31.
\$Kiskereskedelmi üzlet				
Budapest	34 661	34 988	35 262	
Közép-Magyarország	50 448	50 467	50 774	
Közép-Dunántúl	15 262	15 102	14 867	
Nyugat-Dunántúl	14 895	14 825	14 603	
Dél-Dunántúl	14 335	14 427	14 199	
Dunántúl	44 492	44 354	43 669	
Észak-Magyarország	15 717	15 684	15 426	
Észak-Alföld	22 097	21 975	21 578	
Dél-Alföld	21 393	21 255	20 948	
Alföld és Észak	59 207	58 914	57 952	
Ország összesen	154 147	153 735	152 395	
\$Ebből: egyéni vállalkozók által működtetett üzletek				
Budapest	4 588	4 523	4 515	
Közép-Magyarország	9 500	9 342	9 259	
Közép-Dunántúl	5 603	5 504	5 383	
Nyugat-Dunántúl	5 174	5 108	5 005	
Dél-Dunántúl	5 570	5 605	5 500	
Dunántúl	16 347	16 217	15 888	
Észak-Magyarország	6 078	6 006	5 884	
Észak-Alföld	9 246	9 194	9 005	
Dél-Alföld	8 605	8 474	8 301	
Alföld és Észak	23 929	23 674	23 190	
Ország összesen	49 776	49 233	48 337	

Forrás: KSH

M12.sz.táblázat: A kiskereskedelmi üzletek alapterülete (2003–2012)

TERÜLETI EGYSÉG	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Összesített alapterület, 1000 m²										
Budapest	3 124	3 223	3 263	3 347	3 438	3 292		3 563	3 736	3 807
Közép-Magyarország	4 802	4 982	5 160	5 311	5 483	5 328		5 694	5 935	5 987
Nyugat-Dunántúl	1 820	1 813	1 855	1 947	1 996	1 957		1 872	2 027	1 995
Dél-Dunántúl	1 685	1 729	1 746	1 806	1 793	1 774		1 590	1 622	1 632
Dunántúl	5 266	5 319	5 425	5 621	5 682	5 590		5 253	5 466	5 446
Észak-Magyarország	1 778	1 810	1 845	1 838	1 883	1 891		1 812	1 827	1 838
Észak-Alföld	2 317	2 365	2 399	2 427	2 471	2 472		2 504	2 562	2 586
Dél-Alföld	2 395	2 407	2 444	2 548	2 589	2 598		2 611	2 718	2 730
Alföld és Észak	6 490	6 582	6 688	6 813	6 943	6 961		6 927	7 107	7 154
Összesen	16 558	16 883	17 273	17 745	18 108	17 879		17 874	18 508	18 587
Átlagos alapterület, m²										
Budapest	99	101	101	103	106	105		107	109	109
Közép-Magyarország	102	104	106	108	113	112		117	119	119
Közép-Dunántúl	100	102	106	110	114	116		121	121	120
Nyugat-Dunántúl	103	103	105	110	116	119		125	136	135
Dél-Dunántúl	94	97	98	103	108	110		111	114	113
Dunántúl	99	100	103	108	113	115		119	124	123
Észak-Magyarország	97	99	102	104	108	110		114	116	117
Észak-Alföld	95	96	98	100	103	105		114	117	118
Dél-Alföld	108	107	109	113	117	121		123	128	128
Alföld és Észak	100	101	103	106	109	113		117	121	121
Országos átlag	100	102	104	107	111	113		118	121	121

Forrás: KSH

M13.sz.táblázat: A hipermarketek és üzleteik száma (2001–2012)

TERÜLETI EGYSÉG	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
§Hipermarketek												
Budapest	7	9	12	13	15	16	18	19	21	21	22	22
Közép-Magyarország	14	18	22	24	28	30	35	38	45	49	50	50
Nyugat-Dunántúl	7	8	9	10	11	13	16	16	17	17	18	18
Dél-Dunántúl	4	4	5	7	9	10	11	13	17	19	19	19
Dunántúl	17	20	24	28	35	39	45	48	55	60	61	61
Észak-Magyarország	4	4	4	7	7	11	12	17	17	17	17	17
Észak-Alföld	5	6	6	7	9	12	13	13	15	20	20	21
Dél-Alföld	4	7	7	10	12	16	17	20	20	20	20	20
Alföld és Észak	13	17	17	24	28	39	42	50	52	57	57	58
Összesen	44	55	63	76	91	108	122	136	152	166	168	169

Forrás: KSH

M14.sz.táblázat: Kiskereskedelmi forgalomfolyó áron, bázis 2010

IDŐSZAK	KISKERESKEDELMI FORGALOM FOGYASZTÓI FOLYÓ ÁRON (MILLIÓ FT)	
	Mindösszesen Kiskereskedelmi tevékenységcsoportok TEÁOR'08	Élelmiszer- és élelmiszer jellegű vegyes kiskereskedelem
2000. év	4119397	1515365
2001. év	4555258	1762404
2002. év	5098692	2042051
2003. év	5601775	2262620
2004. év	6134507	2463097
2005. év	6571839	2603508
2006. év	7076729	2863606

M14.sz. táblázat folyt.		
Időszak	Kiskereskedelmi forgalom fogyasztói folyó áron (millió FT)	
	Mindösszesen Kiskereskedelmi tevékenységcsoportok TEÁOR'08	Élelmiszer- és élelmiszer jellegű vegyes kiskereskedelem
2007. év	7271579	3071545
2008. év	7558152	3292943
2009. év	7281830	3294237
2010. év	7478592	3319350
2011. év	7902399	3513859
2012. év	8249243	3741614

Forrás: KSH

M15.sz.táblázat: Kiskereskedelmi forgalom volumenindexek, bázis 2010

KISKERESKEDELMI ÜZLETEK, CSOMAGKÜLDŐK FORGALMA		
Időszak	Kiskereskedelmi forgalom naptárhatással kiigazított volumenindexei 2010. év havi átlaga=100,0 (%)	
	Mindösszesen Kiskereskedelmi tevékenységcsoportok TEÁOR'08	Élelmiszer- és élelmiszer jellegű vegyes kiskereskedelem
2000. év	79,8	77,7
2001. év	82,8	80,7
2002. év	89,8	89,3
2003. év	96,7	96,7
2004. év	102,6	99,4
2005. év	107	103,9
2006. év	112,2	109,1
2007. év	110	107,7
2008. év	108	106,4
2009. év	102,2	102,1
2010. év	100	100
2011. év	100,3	100,3
2012. év	98,2	99,5

Forrás: KSH

M16.sz.táblázat: Vendégéjszakák száma a kereskedelmi szálláshelyeken

TERÜLET	2012				2013		
	I. negyedév	I. félév	I–III. negyedév	I–IV. negyedév	I. negyedév	I. félév	I–III. negyedév
\$Vendégéjszaka							
Budapest	1 145 008	3 134 643	5 619 112	7 412 561	1 319 287	3 483 136	6 025 259
Közép-Magyarország	1 291 807	3 471 245	6 222 158	8 188 337	1 465 299	3 829 843	6 677 211
Nyugat-Dunántúl	784 607	1 909 015	3 512 348	4 470 744	778 114	1 890 833	3 537 057
Dél-Dunántúl	169 025	665 514	1 889 812	2 142 821	170 284	682 223	2 010 386
Dunántúl	1 153 735	3 329 412	7 432 209	8 904 223	1 157 848	3 315 380	7 498 382
Észak-Magyarország	258 152	656 276	1 366 679	1 704 251	289 697	745 385	1 536 770
Észak-Alföld	250 297	686 348	1 453 736	1 770 580	260 300	685 232	1 492 134
Dél-Alföld	200 731	505 218	1 000 307	1 237 809	192 061	497 635	1 031 901
Alföld és Észak	709 180	1 847 842	3 820 722	4 712 640	742 058	1 928 252	4 060 805
Ország összesen	3 154 722	8 648 499	17 475 089	21 805 200	3 365 205	9 073 475	18 236 398

Forrás: KSH

M17.sz.táblázat: A kereskedelmi szálláshelyek vendégforgalma (2001-2012)

ÉV	A KERESKEDELMI SZÁLLÁSHELYEK				EBBŐL A SZÁLLODÁK			
	vendégei		vendégéjszakái		vendégei		vendégéjszakái	
	összesen	ebből külföldi	összesen	ebből külföldi	összesen	ebből külföldi	összesen	ebből külföldi
\$Száma, ezer								
2001	6 073	3 070	18 648	10 894	3 988	2 432	11 626	7 640
2002	6 176	3 013	18 450	10 361	4 060	2 427	11 681	7 529
2003	6 315	2 948	18 611	10 040	4 092	2 375	11 699	7 346
2004	6 616	3 270	18 899	10 508	4 571	2 745	12 638	8 106
2005	7 064	3 446	19 737	10 779	5 018	2 911	13 599	8 465
2006	7 183	3 310	19 652	10 046	5 134	2 788	13 701	7 905
2007	7 474	3 451	20 128	10 171	5 417	2 906	14 129	8 008
2008	7 651	3 516	19 974	10 010	5 623	2 983	14 174	7 919
2009	7 151	3 228	18 710	9 220	5 179	2 728	13 103	7 276
2010	7 473	3 462	19 554	9 614	5 596	3 005	14 098	7 842
2011	8 021	3 822	20 616	10 411	6 183	3 367	15 372	8 642
2012	8 385	4 164	21 805	11 392	6 584	3 689	16 624	9 582

Forrás: KSH

M18.sz.táblázat: Élelmiszerek egy főre jutó hazai fogyasztása

ÉLELMISZEREK EGY FŐRE JUTÓ HAZAI FOGYASZTÁSA											KG
Év	Hús	Hal	Tej	Tojás	Zsiradékok	Liszt és rizs	Burgonya	Cukor és méz	Zöldség, gyümölcs	Egyéb növényi eredetű élelmiszerek	Összesen
1970	58	2	110	13,7	27,7	128,2	75,1	33,7	155,7	4,5	608,6
1975	69	3	127	15,2	29,1	122,2	66,8	39,6	159,2	5,3	635,2
1980	72	2	166	17,6	30,5	115,2	61,2	38,2	154,6	4,2	661,6
1985	77	2	183	18,2	34,1	110,8	54,5	35,9	147,5	4	667,8
1990	73	3	170	21,6	38,6	110,3	61	38,6	155,4	3,3	674,3
1995	63	3	132	16,5	36,7	88,2	60,3	37,8	148,4	3,7	588,9
2000	70	3	161	15,3	39	94,1	64	33,6	217,7	4,1	701,6
2001	68	3	144	15,8	37,4	95,4	68,2	33,2	209,9	3,7	678,2
2002	72	3	143	16,7	39	87,8	65,3	32,9	203,2	4,4	667,8
2003	69	3	138	16,5	39,2	88,3	64,5	33,2	200,5	4,6	657
2004	61	3	155	16,7	36	89,4	68	33,2	211,4	4,6	678,8
2005	64	4	167	16	36,5	97,3	66,8	31,6	194,8	4,3	681,2
2006	66	4	163	15,6	37,7	92	61,8	32,5	210,6	4,4	687,3
2007	63	4	164	15,4	37,4	88,3	59,7	31,4	194,1	4,4	661,2
2008	62	4	158	14,9	36,8	88,9	65,5	32,1	208,9	4,4	675
2009	62	4	156	14,4	36,6	88,4	60,8	30,3	209,3	4,3	665,4

Forrás: KSH

M19. sz. táblázat: A kérdőívben feltett kérdések, változók nevei, típusaik és skálabeosztásuk

A VÁLTOZÓ KÓDJA	A VÁLTOZÓ CÍMKÉJE	A VÁLTOZÓ ÉRTÉKEI	MÉRÉSI SZINT
V1a	Gabonaszektorban elfoglalt hely	Alapanyag termeléstől a vendéglátásig kombinációkban	Nominális
V1	Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?	alapanyag termelés, input iparágak, elsődleges-, másodlagos feldolgozás, kereskedelem, vendéglátás, egyéb	Nominális
V2	Mekkora a vállalkozás mérete?	mikro, kis, közép, nagy	Ordinális
V3	Hány éves múltra tekint vissza a vállalat?	2-5 év, 6-10 év, több mint 10 év	Ordinális
V4	Van-e vezetékies telefonja a vállalkozásnak?	van, nincs	Nominális
V5	Van-e faxa a vállalkozásnak?	van, nincs	Nominális
V6	Van-e mobiltelefonja?	van, nincs	Nominális
V7	Van-e internet kapcsolata?	van, nincs	Nominális
V8	Van-e a vállalkozásnak alkalmazottja?	van, nincs	Nominális
V9a	Nyílt (nagybani) piacok alkalmazása (%)	%	Skála
V9b	Nagykereskedők igénybevétele (%)	%	Skála
V9c	Marketing szervezetek alkalmazása (%)	%	Skála
V9d	TÉSZ-ek igénybevétele (%)	%	Skála
V9e	Koncentrált piacok (tőzsde) alkalmazása (%)	%	Skála
V9f	Felvásárlók igénybevétele (%)	%	Skála
V9g	Malmok, feldolgozók igénybevétele (%)	%	Skála
V9h	Beszerezői szervezetek igénybevétele (%)	%	Skála
V9i1	Egyéb értékesítési csatorna alkalmazása (%)	%	Skála
V10	Milyen gyakran értékesít terméket a vásárlóinak?	naponta, hetente, kéthetente, havonta, többhavonta, évente szezonálisan	Ordinális
V11a	Megszokásból	egyáltalán nem fontos szempont...nagyon fontos szempont	Skála
V11b	Földrajzi elhelyezkedés miatt	egyáltalán nem fontos szempont...nagyon fontos szempont	Skála
V11c	Személyes kapcsolatok miatt	egyáltalán nem fontos szempont...nagyon fontos szempont	Skála
V11d	Kiszolgáltatottság miatt	egyáltalán nem fontos szempont...nagyon fontos szempont	Skála
V11e	Érvényes szerződés miatt	egyáltalán nem fontos szempont...nagyon fontos szempont	Skála
V11f	Kedvező ár miatt	egyáltalán nem fontos szempont...nagyon fontos szempont	Skála
V11g	Szállítási feltételek miatt	egyáltalán nem fontos szempont...nagyon fontos szempont	Skála
V12	Üzleti partnerváltás jellemzői	egyáltalán nem váltok partnert...általában minden évben új partnereim vannak	Skála
V13	Írásbeli szerződések aránya (%)	%	Skála
V14	Alku az üzletkötés feltételeiről (10 szerződésből)	0-10	Skála
V15	Értékesítési ár befolyásolása	egyáltalán nem...teljes mértékben én határozom meg	Skála

M19.sz. táblázat folyt.			
V16	Szállítás idejének /ütemezésének meghatározása (%)	%	Skála
V17	Szállítás helyének meghatározása (%)	%	Skála
V18	Melyik fél vállalja a szállítást?	a partnerem, az én vállalkozásom, egyéb	Nominális
V19	Mennyire elégedett a fizetési határidővel?	egyáltalán nem vagyok elégedett...teljes mértékben elégedett vagyok	Skála
V21	Azonnali piaci értékesítés alkalmazása (%)	%	Skála
V22a	Keresleti és árinformációk hiánya	egyáltalán nem jellemző...teljes mértékben jellemző	Skála
V22b	Konfliktusok az eladó és vevő között	egyáltalán nem jellemző...teljes mértékben jellemző	Skála
V22c	Kapcsolati előnyök hiánya	egyáltalán nem jellemző...teljes mértékben jellemző	Skála
V24	Alkalmaz tőzsdei kereskedelmet?	igen, nem	Nominális
V25	Tőzsdei kereskedelem használata (%)	%	Skála
V26a	Magas belépési korlátok	egyáltalán nem probléma...teljes mértékben jellemző probléma	Skála
V26b	Magas minőségi követelmények	egyáltalán nem probléma...teljes mértékben jellemző probléma	Skála
V26c	Tőkehiány	egyáltalán nem probléma...teljes mértékben jellemző probléma	Skála
V26d	Tőzsdei kereskedelem ismeretének hiánya	egyáltalán nem probléma...teljes mértékben jellemző probléma	Skála
V27	Rendelkezik saját tároló vagy szárító kapacitással?	igen, nem	Nominális
V28	A közraktározás intézményét igénybe szokta venni?	igen, nem	Nominális
V29	Tagja valamilyen szövetkezetnek vagy társulásnak?	igen, nem	Nominális
V31	Vezetőség létszáma a vállalkozásban	None	Nominális
V32	A vezetés vezetői tapasztalata években	2-5 év, 6-10 év, több, mint 10 év	Nominális
V33	A vezetés iskolai végzettsége	középiskola vagy gimnázium...főiskola vagy egyetem	Nominális
V34	A vezetés átlagéletkora	30 év alatti...60 évnél idősebb	Skála
V35	Szerződések előfinanszírozása (10 szerződés esetén)	0-10	Skála
V36	Határozott időre szóló szerződések aránya (%)	%	Skála
V37	Szerződéses periódus hossza	egyéves, többéves, egyéb	Ordinális
V38	Értékesítési ár megjelölése a szerződésben (%)	%	Skála
V40	Értékesítési mennyiség rögzítése a szerződésben (%)	%	Skála
V41	Szállítás ütemezése rögzített a szerződésben? (%)	%	Skála
V42	Szállítás, termékátadás helye rögzített a szerződésben? (%)	%	Skála
V43	Szállító rögzítése (%)	%	Skála
V44	Ki állja a szállítás költségét?	az én vállalkozásom, a partnerem	Nominális
V45	Ki vállalja a garanciát a termékre?	az én vállalkozásom, a partnerem	Nominális
V46	A fizetési határidőt rögzíti a szerződés? (%)	%	Skála

M19.sz. táblázat folyt.			
V47	A minőséget rögzíti a szerződés? (%)	%	Skála
V48	Garanciát, biztosítékot rögzít a szerződés? (%)	%	Skála
V50	Melyik fél vállalja a garanciát?	az Önök vállalata, szerződő partnere, mindketten, egyéb	Nominális
V51	Probléma a szerződés betartásával, teljesítésével (%)	%	Skála
V53	Szerződésben rögzített feltételek teljesülése (%)	%	Skála
V54	Kinek a hibájából hiúsul meg a szerződés?	a partnere hibájából, az önök hibájából, mindkettő, egyéb	Nominális
V56	Ki viseli a kockázatot?	a partnereik, Önök, megosztják, egyéb	Nominális
V57	Szerződés kikényszerítése polgári jogi vagy bírósági úton?	igen, nem	Nominális

Forrás: saját összeállítás

M20. sz. táblázat: Az alkalmazott változók alapvető statisztikai tulajdonságai

Változó neve	Változó címkéje	N	Min.	Max.	Átlag	Szórás	Szórásnégyzet
V9a	Nyílt (nagybani) piacok alkalmazása (%)	99	0	100	9,39	22,204	492,996
V9b	Nagykereskedők igénybevétele (%)	99	0	100	31,15	35,744	1277,599
V9c	Marketing szervezetek alkalmazása (%)	99	0	0	0,00	0,000	0,000
V9d	TÉSZ-ek igénybevétele (%)	99	0	100	5,71	20,342	413,781
V9e	Koncentrált piacok (tőzsde) alkalmazása (%)	99	0	92	1,54	9,546	91,129
V9f	Felvásárlók igénybevétele (%)	99	0	100	16,11	29,116	847,732
V9g	Malmok, feldolgozók igénybevétele (%)	99	0	80	14,70	22,050	486,213
V9h	Beszerzői szervezetek igénybevétele (%)	99	0	40	1,26	6,901	47,624
V9i1	Egyéb értékesítési csatorna alkalmazása (%)	99	0	100	16,10	29,328	860,153
V13	Írásbeli szerződések aránya (%)	94	0	100	68,46	37,840	1431,864
V16	Szállítás idejének /ütemezésének meghatározása (%)	90	0	100	61,39	27,723	768,555
V17	Szállítás helyének meghatározása (%)	89	0	100	54,39	37,032	1371,400
V21	Azonnali piaci értékesítés alkalmazása (%)	89	0	100	42,78	35,714	1275,494
V25	Tőzsdei kereskedelem használata (%)	31	0	50	9,00	12,261	150,333
V36	Határozott időre szóló szerződések aránya (%)	75	0	100	55,13	40,437	1635,117
V38	Értékesítési ár megjelölése a szerződésben (%)	74	0	100	68,99	38,623	1491,767
V40	Értékesítési mennyiség rögzítése a szerződésben (%)	74	0	100	79,19	32,678	1067,827
V41	Szállítás ütemezése rögzített a szerződésben? (%)	68	0	100	65,07	40,061	1604,845
V42	Szállítás, termékátadás helye rögzített a szerződésben? (%)	70	0	100	90,40	25,037	626,852
V43	Szállító rögzítése (%)	71	0	100	83,38	32,024	1025,553
V46	A fizetési határidőt rögzíti a szerződés? (%)	67	0	100	96,27	16,591	275,260

M20.sz. táblázat folyt.							
V47	A minőséget rögzíti a szerződés? (%)	70	0	100	91,86	24,095	580,559
V48	Garanciát, biztosítékot rögzít a szerződés? (%)	66	0	100	59,05	44,082	1943,213
V51	Probléma a szerződés betartásával, teljesítésével (%)	67	0	100	10,28	18,436	339,873
V53	Szerződésben rögzített feltételek teljesülése (%)	67	1	100	84,22	23,151	535,964

Forrás: saját összeállítás

M21. sz. táblázat: Írásbeli szerződések aránya (%)

A szerződések hány %-át kötik írásban?	Össz. %	Kumulatív %
0	8,5	8,5
1	4,3	12,8
10	3,2	16,0
20	5,3	21,3
25	1,1	22,3
30	2,1	24,5
40	1,1	25,5
50	11,7	37,2
70	2,1	39,4
80	4,3	43,6
90	12,8	56,4
95	2,1	58,5
98	2,1	60,6
100	39,4	100,0
Össz.	100,0	

Forrás: saját számítás

M22. sz. táblázat: Írásbeli szerződések aránya a gabonaszektorban elfoglalt hely alapján

Gabonaszektorban elfoglalt hely	Átlag %
Input iparágak és alapanyagtermelés	100,00
Input, alapanyagterm, elsődleges feldolgozás	90,00
Input, alapanyag term, keresk és vendéglátás	100,00
Alapanyag termelés	54,06
Alapanyag termelés és elsődleges feldolgozás	100,00
Alapanyag termelés, elsődleges feld, keresk.	100,00
Alapanyagtermelés és kereskedelem	35,00
Elsődleges feldolgozás	65,17
Elsődleges, másodlagos feldolgozás, keresk.	100,00
Elsődleges feldolgozás, kereskedelem	82,50
Másodlagos feldolgozás	25,00
Másodlagos feldolgozás, kereskedelem	48,00
Kereskedelem	91,67
Össz.	68,46

Forrás: saját számítás

M23. sz. táblázat: Írásbeli szerződések arányának és a gabonaszektorban elfoglalt hely kapcsolata

ANOVA táblázat							
Írásbeli szerződések aránya (%) * Gabonaszektorban elfoglalt hely			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
	Between Groups	(Combined)	47081,944	12	3923,495	3,692	0,000
	Within Groups		86081,386	81	1062,733		
	Total		133163,330	93			
H	H ²						
0,595							
		0,354					

Forrás: saját számítás

M24. sz. táblázat: Írásbeli szerződések arányának és a tevékenységnek a kapcsolata

ANOVA táblázat							
Írásbeli szerződések aránya (%) * Milyen tevékenységgel foglalkozik a vállalkozás?			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
	Between Groups	(Combined)	14234,844	5	2846,969	2,107	0,072
	Within Groups		118928,486	88	1351,460		
	Total		133163,330	93			
H	H ²						
0,327							
		0,107					

Forrás: saját számítás

M25. sz. táblázat: Szerződéses periódus hossza

	Össz. %
egyéves	57,4
többéves	4,4
egyéb	38,2
Össz.	100,0

Forrás: saját számítás

M26. sz. táblázat: Írásbeli szerződések arányának és a szerződéses periódusnak a kapcsolata

ANOVA táblázat							
Írásbeli szerződések aránya (%) * Szerződéses periódus hossza			Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
	Between Groups	(Combined)	9297,985	2	4648,992	4,942	0,010
	Within Groups		61143,897	65	940,675		
	Total		70441,882	67			
H	H ²						
0,363							
		0,132					

Forrás: saját számítás

M27. sz. táblázat: Szerződéses periódus hossza a gabonaszektorban elfoglalt hely alapján

Gabonaszektorban elfoglalt hely	Szerződéses periódus hossza			Össz.
	egyéves	többéves	egyéb	
Input iparágak és alapanyagtermelés	0	0	2	2
Input, alapanyagterm, elsődleges feldolgozás	3	0	0	3
Input, alapanyag term, keresk.	0	0	6	6
Alapanyag termelés	20	0	0	20
Alapanyag termelés, elsődleges feld, keresk.	0	0	3	3
Alapanyagtermelés és kereskedelem	6	0	0	6
Elsődleges feldolgozás	3	1	2	6
Elsődleges, másodlagos feldolgozás, keresk.	3	0	0	3
Elsődleges feldolgozás, kereskedelem	0	0	6	6
Másodlagos feldolgozás, kereskedelem	2	0	0	2
Kereskedelem	2	2	7	11
Össz.	39	3	26	68

Forrás: saját számítás

M28. sz. táblázat: Értékesítési ár megjelölése a szerződésben (%)

Hány %-ban jelölik meg az árat a szerződésben?	Össz. %	Kumulatív %
0	12,2	12,2
10	6,8	18,9
20	2,7	21,6
30	2,7	24,3
40	1,4	25,7
50	9,5	35,1
60	2,7	37,8
70	1,4	39,2
80	4,1	43,2
90	6,8	50,0
95	4,1	54,1
100	45,9	100,0
Össz.	100,0	

Forrás: saját számítás

M29. sz. táblázat: A minőséget rögzíti a szerződés? (%)

A minőséget hány %-ban rögzíti a szerződés?	Össz. %	Kumulatív %
Valid 0	5,7	5,7
50	1,4	7,1
80	7,1	14,3
90	2,9	17,1
100	82,9	100,0
Össz.	100,0	

Forrás: saját számítás

M30. sz. táblázat: Alku az üzletkötés feltételeiről (10 szerződésből)

10 szerződés esetén hány alkalommal tudnak alkudni a feltételekről?	Össz. %	Kumulatív %
0	10,5	10,5
2	8,1	18,6
3	5,8	24,4
4	5,8	30,2
5	11,6	41,9
6	5,8	47,7
7	10,5	58,1
8	14,0	72,1
9	4,7	76,7
10	23,3	100,0
Össz.	100,0	

Forrás: saját számítás

M31. sz. táblázat: Garanciát, biztosítékot rögzít a szerződés? (%)

A szerződések hány %-a rögzít garanciát vagy biztosítékot?	Össz. %	Kumulatív %
0	30,3	30,3
10	3,0	33,3
40	1,5	34,8
50	7,6	42,4
70	4,5	47,0
80	6,1	53,0
90	6,1	59,1
97	1,5	60,6
100	39,4	100,0
Össz.	100,0	

Forrás: saját számítás

M32. sz. táblázat: Összefüggések a gabonaszektorban elfoglalt hely és a szerződéses jellemzők között

Gabona-szektorban elfoglalt hely Átlag	Szerződések előfinanszírozása (10 szerződés esetén)	Határozott időre szóló szerződések aránya (%)	Értékesítési ár megjelölése a szerződésben (%)	Értékesítési mennyiség rögzítése a szerződésben (%)	Szállítás ütemezése rögzített a szerződésben? (%)	Szállítás, termékatadás helye rögzített a szerződésben? (%)	Szállító rögzítése (%)	A fizetési határidőt rögzíti a szerződés? (%)	A minőséget rögzíti a szerződés? (%)	Garanciát, biztosítékot rögzít a szerződés? (%)	Probléma a szerződés betartásával, teljesítésével (%)	Szerződésben rögzített feltételek teljesülése (%)
Input iparágak és alapanyagtermelés	1,00	100,00	100,00	80,00	0,00	100,00	50,00	100,00	100,00	10,00	0,00	98,00
Input, alapanyagtermelés, elsődleges feldolgozás	4,00	15,00	10,00	90,00								
Input, alapanyagtermelés, kereskedelem	2,00	60,00	95,00	97,50	97,50	100,00	100,00	100,00	100,00	50,00	2,50	96,50
Alapanyagtermelés	3,55	54,76	48,18	61,59	40,00	76,67	67,73	89,09	91,82	61,68	13,57	80,19
Alapanyagtermelés, elsődleges feldolgozás, kereskedelem	5,00	40,00	50,00	90,00	20,00	100,00	80,00	100,00	100,00	50,00	10,00	80,00
Alapanyagtermelés és kereskedelem	5,00	60,00	93,33	76,67	90,00	100,00	100,00	100,00	93,33	50,00	10,00	85,00
Elsődleges feldolgozás	3,50	43,33	68,33	78,33	70,00	91,67	91,67	100,00	83,33	40,00	17,50	49,50
Elsődleges, másodlagos feldolgozás, kereskedelem	7,00	100,00	95,00	100,00	80,00	100,00	100,00	100,00	100,00	70,00	5,00	95,00
Elsődleges feldolgozás, kereskedelem	5,50	57,50	70,00	80,00	95,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	6,50	89,50
Másodlagos feldolgozás	1,00	,00	,00	,00	,00	100,00	100,00	100,00	100,00	,00	,00	100,00
Másodlagos feldolgozás, kereskedelem	10,00	45,00	100,00	90,00	80,00	100,00	100,00	100,00	80,00		25,00	85,00
Kereskedelem	4,33	58,33	90,00	97,50	85,83	89,00	78,33	99,09	80,91	56,36	8,82	94,18
Össz.	4,16	55,13	68,99	79,19	65,07	90,40	83,38	96,27	91,86	59,05	10,28	84,22

Forrás: saját számítás

M33. sz. táblázat: Értékesítési csatornák és garanciavállalás összefüggései

Melyik fél vállalja a garanciát? Átlag	Nyílt (nagybani) piacok alkalmazása (%)	Nagykereskedők igénybevétele (%)	Marketing szervezetek alkalmazása (%)	TÉSZ-ek igénybevétele (%)	Koncentrált piacok (tőzsde) alkalmazása (%)	Felvásárlók igénybevétele (%)	Malmok, feldolgozók igénybevétele (%)	Beszerzői szervezetek igénybevétele(%)	Egyéb értékesítési csatorna alkalmazása (%)
az Önök vállalata	16,00	34,80	,00	7,40	,00	8,80	14,80	,00	18,20
a szerződő partnere	1,67	22,50	,00	8,33	,00	28,33	15,33	,00	23,83
mindketten	10,00	26,96	,00	1,30	6,39	17,83	20,78	5,43	11,30
egyéb	,00	,00	,00	,00	,00	100,00	,00	,00	,00
Össz.	11,64	29,55	,00	4,82	2,67	16,36	17,09	2,27	15,60

Forrás: saját számítás

M34. sz. táblázat: Mi jellemző a szerződés kikényszerítésére polgári jogi vagy bírósági úton az egyes értékesítési csatornák esetén

Szerződés kikényszerítés e polgári jogi vagy bírósági úton? Átlag	Nyílt (nagybani) piacok alkalmazása (%)	Nagykereskedők igénybevétele (%)	TÉSZ-ek igénybevétele (%)	Koncentrált piacok (tőzsde) alkalmazása (%)	Felvásárlók igénybevétele (%)	Malmok, feldolgozók igénybevétele (%)	Beszerzői szervezetek igénybevétele(%)	Egyéb értékesítési csatorna alkalmazása (%)
miss.	12,19	36,22	,00	,00	12,97	8,50	,00	17,62
igen	15,63	26,25	5,94	3,44	12,50	15,63	,31	20,31
nem	5,69	29,51	9,22	1,90	19,22	18,29	2,35	13,82
Össz.	9,39	31,15	5,71	1,54	16,11	14,70	1,26	16,10

Forrás: saját számítás

M35. sz. táblázat: Kinek a hibájából hiúsul meg a szerződés az egyes értékesítési csatornák esetén?

Kinek a hibájából hiúsul meg a szerződés? Átlag	Nyílt (nagybani) piacok (%)	Nagykereskedők (%)	TÉSZ-ek igénybevétele (%)	Koncentrált piacok (tőzsde) alkalmazása (%)	Felvásárlók igénybevétele (%)	Malmok, feldolgozók igénybevétele (%)	Beszerzői szervezetek igénybevétele(%)	Egyéb értékesítési csatorna alkalmazása (%)
a partnere hibájából	10,50	25,00	8,50	6,35	11,00	24,90	,25	13,50
az Önök hibájából	,00	,00	,00	,00	20,00	60,00	,00	20,00
mindkettő	4,55	43,18	3,18	1,14	17,73	12,82	5,45	11,95
egyéb	12,11	26,84	1,32	,00	23,16	17,37	,00	19,21
Össz.	8,71	31,61	4,27	2,45	17,26	18,87	2,02	14,81

Forrás: saját számítás

M36. sz. táblázat: Azonnali piaci értékesítés alkalmazása (%)

	Össz. %	Kumulatív %
0	10,1	10,1
1	1,1	11,2
2	2,2	13,5
5	1,1	14,6
10	13,5	28,1
15	1,1	29,2
20	18,0	47,2
25	1,1	48,3
30	4,5	52,8
M36. sz. táblázat folyt.		
40	3,4	56,2
50	11,2	67,4

60	2,2	69,7
70	1,1	70,8
80	9,0	79,8
90	5,6	85,4
98	1,1	86,5
99	1,1	87,6
100	12,4	100,0
Össz.	100,0	

Forrás: saját számítás

M37. sz. táblázat: Tőzsdei kereskedelem alkalmazásának problémái

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Magas belépési korlátok * Alkalmaz tőzsdei kereskedelmet?	Between Groups	(Combined)	16,066	1	16,066	6,902	0,011
	Within Groups		153,625	66	2,328		
	Total		169,691	67			
Magas minőségi követelmények * Alkalmaz tőzsdei kereskedelmet?	Between Groups	(Combined)	6,146	1	6,146	3,557	0,064
	Within Groups		115,767	67	1,728		
	Total		121,913	68			
Tőkehiány * Alkalmaz tőzsdei kereskedelmet?	Between Groups	(Combined)	15,617	1	15,617	6,677	0,012
	Within Groups		154,383	66	2,339		
	Total		170,000	67			
Tőzsdei kereskedelem ismeretének hiánya * Alkalmaz tőzsdei kereskedelmet?	Between Groups	(Combined)	22,484	1	22,484	11,900	0,001
	Within Groups		134,147	71	1,889		
	Total		156,630	72			

Forrás: saját számítás

M38. sz. táblázat: Vezetői tapasztalat kapcsolata a tőzsdei kereskedéssel

		Alkalmaz tőzsdei kereskedelmet?			Össz.	
		Igen	nem	missing		
A vezetés vezetői tapasztalata években	2-5 év					
		% within A vezetés vezetői tapasztalata években	,0%	83,3%	16,7%	100,0%
		% within Alkalmaz tőzsdei kereskedelmet?	,0%	8,6%	100,0%	7,9%
		% of Total	,0%	6,6%	1,3%	7,9%
	6-10 év					
		% within A vezetés vezetői tapasztalata években	24,3%	75,7%	,0%	100,0%
		% within Alkalmaz tőzsdei kereskedelmet?	100,0%	91,4%	,0%	92,1%
% of Total		22,4%	69,7%	,0%	92,1%	
	% of Total	22,4%	76,3%	1,3%	100,0%	

Forrás: saját számítás

M39. sz. táblázat: Vezetőség átlagéletkorának kapcsolata a tőzsdei kereskedéssel

		Alkalmaz tőzsdei kereskedelmet?	Total

		igen	nem	missing		
A vezetőség átlagéletkora	30 év alatti					
		% within A vezetőség átlagéletkora	,0%	,0%	100,0%	100,0%
		% within Alkalmaz tőzsdei kereskedelmet?	,0%	,0%	100,0%	1,3%
		% of Total	,0%	,0%	1,3%	1,3%
	31-40 év					
		% within A vezetőség átlagéletkora	16,7%	83,3%	,0%	100,0%
		% within Alkalmaz tőzsdei kereskedelmet?	11,8%	17,2%	,0%	15,8%
		% of Total	2,6%	13,2%	,0%	15,8%
	41-50 év					
		% within A vezetőség átlagéletkora	18,6%	81,4%	,0%	100,0%
		% within Alkalmaz tőzsdei kereskedelmet?	47,1%	60,3%	,0%	56,6%
		% of Total	10,5%	46,1%	,0%	56,6%
	51-60 év					
		% within A vezetőség átlagéletkora	30,8%	69,2%	,0%	100,0%
		% within Alkalmaz tőzsdei kereskedelmet?	23,5%	15,5%	,0%	17,1%
		% of Total	5,3%	11,8%	,0%	17,1%
61 évnél idősebb						
	% within A vezetőség átlagéletkora	42,9%	57,1%	,0%	100,0%	
	% within Alkalmaz tőzsdei kereskedelmet?	17,6%	6,9%	,0%	9,2%	
	% of Total	3,9%	5,3%	,0%	9,2%	
Total		22,4%	76,3%	1,3%	100,0%	

Forrás: saját számítás

8.4. Kérdőív

A gabonavertikum intézményrendszerének vizsgálata

Tisztelt Uram/Hölgyem!

Majóczki-Katona Szilvia PhD hallgató vagyok. Az alábbi levélben egy kérdőív kitöltésére kérném meg Önt. A kérdőív kitöltésével a gabonavertikumra vonatkozó kutatásaimat segíti elő. A kérdőívben a gabonaszektorhoz tartozó vállalkozásoknak a vertikumbeli intézményrendszerrel való kapcsolatait vizsgálom. A kérdőív kitöltése 10-15 percet vesz igénybe. A válaszadás önkéntes és anonim, a válaszokat diszkréten kezeljük! A kérdőív 4 blokkból áll: I. Általános kérdések II. Alkalmazottakra vonatkozó kérdések III. Szerződésekre vonatkozó kérdések IV. Záró kérdések
Köszönöm a válaszadást!

I. Általános kérdések

1. Milyen tevékenységekkel foglalkozik a vállalkozás? Több válasz is bejelölhető!

- Inputanyag-gyártás (vetőmag, műtrágya, növény-védőszer, gépgyártás, stb.)
- Alapanyag termelés (gabona)
- Elsődleges feldolgozás (malomipar, takarmánygyártás stb.)
- Másodlagos feldolgozás (sütőipar, tésztaipar, édesipar stb.)
- Kereskedelem, vendéglátás
- Egyéb

2. Mekkora a vállalkozás mérete?

- mikro (max. 9 fő) kis (10-49 fő) közép (50-249 fő) nagyvállalat (min. 250 fő)

3. Hány éves múltra tekint vissza a vállalat?

- kevesebb, mint 1 év 2-5 év 6-10 év több, mint 10 év

4. Van-e vezetékös telefonja a vállalkozásnak?

- van nincs

5. Van-e faxa a vállalkozásnak?

- van nincs

6. Van-e mobiltelefonja?

- van nincs

7. Van-e internet kapcsolata?

- van nincs

8. Van-e a vállalkozásnak alkalmazottja?

- van nincs

9. Az alábbi értékesítési csatornákat hány százalékban alkalmazzák egy átlagévben?
(Adja meg %-os formában. Ügyeljen rá, hogy a válaszok összértéke 100% legyen!)

9.a.) Nyílt (nagybani) piacok

- 9.b.) Nagykereskedők
- 9.c.) Marketing szervezetek
- 9.d.) TÉSZ-ek
- 9.e.) Koncentrált piacok (tőzsde)
- 9.f.) Felvásárlók
- 9.g.) Malmok, feldolgozók
- 9.h.) Beszerzői szervezetek
- 9.i.) Egyéb (nevezze meg és jelölje meg a %-os értéket)

10. Milyen gyakran értékesít terméket a vásárlóinak?

- naponta hetente kéthetente havonta több havonta évente (szezonálisan)
- egyéb

11. Általában miért éppen az adott vevőkörnek értékesít? (Jelölje meg az ok fontosságát.)

11.a.) Megszokás

1 2 3 4 5

Egyáltalán nem fontos szempont Nagyon fontos szempont

11.b.) Földrajzi elhelyezkedés

1 2 3 4 5

Egyáltalán nem fontos szempont Nagyon fontos szempont

11.c.) Személyes kapcsolatok

1 2 3 4 5

Egyáltalán nem fontos szempont Nagyon fontos szempont

11.d.) Kiszolgáltatottság

1 2 3 4 5

Egyáltalán nem fontos szempont Nagyon fontos szempont

11.e.) Érvényes szerződés

1 2 3 4 5

Egyáltalán nem fontos szempont Nagyon fontos szempont

11.f.) Kedvező ár

1 2 3 4 5

Egyáltalán nem fontos szempont Nagyon fontos szempont

11.g.) Szállítási feltételek

1 2 3 4 5

Egyáltalán nem fontos szempont Nagyon fontos szempont

12. Mi jellemző Önre üzleti partner váltás tekintetében egy átlagos évben?

1 2 3 4 5

Egyáltalán nem váltok partnert Általában minden évben új partnereim vannak

13. A szerződések hány százalékát kötik meg írásban?

Adja meg %-os formában!

14. Hány alkalommal van lehetősége alkudni az üzletkötés feltételeit illetően tíz átlagos szerződés esetén?

1 alkalommal 2 3 4 5 6 7 8 9 10 alkalommal egyszer sem

15. Tudja-e befolyásolni az értékesítési ár alakulását?

1 2 3 4 5

Egyáltalán nem teljes mértékben én határozom meg

16. Az esetek hány %-ában van lehetősége a szállítás idejét/ütemezését meghatározni? Adja meg %-os formában!

17. Az esetek hány %-ában van lehetősége a szállítás helyét meghatározni? Adja meg %-os formában!

18. Többnyire melyik fél vállalja a szállítást?

az én vállalkozásom a partnerem egyéb

19. Általában mennyire elégedett a fizetési határidővel?

1 2 3 4 5

egyáltalán nem vagyok elégedett teljes mértékben elégedett vagyok

20. Milyen problémák szoktak felmerülni a fizetési határidővel kapcsolatban?

21. Az esetek hány százalékában alkalmaz azonnali piaci értékesítést? Adja meg %-os formában!

22. Ha alkalmaz azonnali piaci értékesítést, mennyire jellemzőek az alábbi problémák?

22.a.) Keresleti és árinformációk hiánya

1 2 3 4 5

Egyáltalán nem jellemző Teljes mértékben jellemző

22.b.) Konfliktusok az eladó és vevő között

1 2 3 4 5

Egyáltalán nem jellemző Teljes mértékben jellemző

22.c.) Kapcsolati előnyök hiánya

1 2 3 4 5

Egyáltalán nem jellemző Teljes mértékben jellemző

22.d.) Egyéb gyakran felmerülő probléma:

23. Ha nem alkalmazza ezt az értékesítési formát, mi az oka?

24. Előfordul, hogy alkalmaz tözsdei kereskedelmet?

igen

nem

25. Ha igen, az értékesítése hány százalékában?

26. Ha nem, az alábbi okok milyen mértékben jellemzőek?

26.a.) Magas belépési korlátok

1 2 3 4 5

Egyáltalán nem probléma Teljes mértékben jellemző probléma

26.b.) Magas minőségi követelmények

1 2 3 4 5

Egyáltalán nem probléma Teljes mértékben jellemző probléma

26.c.) Tőkehiány

1 2 3 4 5

Egyáltalán nem probléma Teljes mértékben jellemző probléma

26.d.) Tőzsdei kereskedelem ismeretének hiánya

1 2 3 4 5

Egyáltalán nem probléma Teljes mértékben jellemző probléma

27. Vállalkozása rendelkezik saját tároló és/vagy szárító kapacitással?

igen

nem

28. A közraktározás intézményét igénybe szokta venni?

igen

nem

29. A vállalkozás tagja valamilyen szövetkezetnek vagy társulásnak?

igen

nem

30. Ha igen, melyik(ek)nek?

II. Alkalmazottakra vonatkozó kérdések

A II. blokk kérdéseit csak abban az esetben töltsé ki, ha vannak alkalmazottak a vállalkozásban!

31. Mennyi a vezetőség (menedzsment) létszáma a vállalkozásban?

32. Hány éves vezetői tapasztalattal rendelkezik a vállalat vezetése átlagosan?

- kevesebb, mint 1 év 2-5 év 6-10 év több, mint 10 év

33. Milyen a vállalat vezetősége (menedzsmentje) többségének iskolai végzettsége?

- általános iskola szakmunkásképző középiskola vagy gimnázium felsőfokú továbbképzés
főiskola vagy egyetem

34. Mennyi a vállalat vezetőségének (menedzsmentjének) átlagéletkora?

- 30 év alatti 31-40 év 41-50 év 51-60 év 61 évnél idősebb

III. A szerződésre vonatkozó kérdések

A III. blokkot csak akkor töltsé ki, ha szoktak szerződéseket kötni az ügyfelekkel!

35. Tíz átlagos szerződéskötésből mennyi jár együtt valamilyen mértékű előfinanszírozással?

- 1 szerződés 2 3 4 5 6 7 8 9 10 szerződés

36. Mennyi a határozott időre szóló szerződések aránya? Adja meg %-os formában!

37. Milyen hosszú a szerződéses periódus?

- egyéves többéves egyéb

38. Az esetek hány %-ában határozza meg a szerződés az értékesítési árat? Adja meg %-os formában!

39. Általában mihez kötik az értékesítési árat?

40. Az esetek hány %-ában tartalmaz a szerződés konkrét értékesítési mennyiséget? Adja meg %-os formában!

41. Az esetek hány %-ában tartalmazza a szerződés a szállítások napját vagy a szállítás ütemezését? Adja meg %-os formában!

42. Az esetek hány %-ában határozza meg a szerződés a szállítás, illetve a termékátadás helyét? Adja meg %-os formában!

43. Az esetek hány %-ában határozza meg a szerződés, hogy ki végzi a szállítást? Adja meg %-os formában!

44. Általában ki állja a szállítás költségét?

- az én vállalkozásom a partnerem

45. Ki vállalja a garanciát a termékre? pl. szállítás közben felmerülő problémák esetén

- az én vállalkozásom a partnerem egyéb

46. Az esetek hány %-ában rögzíti a szerződés a fizetési határidőt? Adja meg %-os formában!

47. Az esetek hány %-ában rögzíti a szerződés a minőséget? Adja meg %-os formában!

48. Az esetek hány %-ában rögzít a szerződés valamilyen garanciát vagy biztosítékot? Adja meg %-os formában!

49. Általában mi szokott lenni a garancia vagy biztosíték?

50. Általában melyik fél vállalja a garanciát?

az Önök vállalata a szerződő partnere mindketten egyéb

51. Az esetek hány százalékában szokott probléma lenni a szerződés betartásával, teljesítésével? Adja meg %-os formában!

52. Mi szokott lenni a probléma a szerződés betartásával, teljesítésével?

53. Kérjük becsülje meg, hogy átlagosan hány százalékban szoktak teljesülni a szerződésben rögzített feltételek! Adja meg %-os formában!

54. Véleménye szerint többnyire kinek a hibájából hiúsul meg a szerződés teljesítése?

az Önök hibájából a partnere hibájából mindkettő egyéb

55. Mik általában a meghiúsulás okai?

56. Általában ki viseli a kockázatot a szerződések meghiúsulása esetén?

az Önök vállalata a partnereik megosztják, közösen vállalják a kockázatot egyéb

57. Volt már szükség a szerződés kikényszerítésére polgári jogi vagy bírósági úton?

igen nem

IV. Záró kérdések

58. Volt problémája valamelyik kérdés értelmezésével, megválaszolásával? Ha igen, írja be a kérdés(ek) sorszámát!

59. Ha bármilyen további megjegyzése, észrevétele van a témakörrel kapcsolatban, azt itt leírhatja:

Köszönjük a válaszadást!

9. KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

Szeretnék köszönetet mondani első sorban témavezetőmnek Dr. Illés Bálint Csaba professzor úrnak, valamint Dr. Szűcs István professzor úrnak, azért hogy lehetővé tették számomra, hogy a Szent István Egyetem, Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola keretei között folytathassam korábban megkezdett PhD kutatásaimat. Köszönöm, hogy helyet és lehetőséget biztosítottak nekem a szigorlat letételéhez, a munkahelyi vita lefolytatásához, illetve a fokozatszerzési eljárás véghezviteléhez.

Külön köszönöm témavezetőmnek a folyamatos szakmai segítséget, iránymutatásokat, tanácsokat, a kiváló ötleteket, valamint kitartásra való ösztönzését, melyre kisgyermekes anyuka lévén igen nagy szükségem volt.

Szeretnék továbbá mindazoknak köszönetet mondani, különös tekintettel bírálóimnak Dr. Szép Katalin címzetes egyetemi tanárnak, Dr. Marselek Sándor professzor úrnak, valamint Dr. Horváth Zoltán docens úrnak, akik időt és energiát áldoztak a doktori disszertációm átolvasására, akik véleményeikkel, javaslataikkal nagyban segítettek a disszertáció végleges változatának elkészülését. Végül szeretnék külön köszönetet mondani férjemnek és kicsi gyermekeimnek, akik rengeteg áldozatot és lemondást hoztak azért, hogy megteremthessék számomra a kutatásaimhoz szükséges feltételeket.