

**ESÉLYEK ÉS KÉNYSZEREK.
TERMELŐI STRATÉGIÁK ÉS KOOPERÁCIÓS
TÖREKVÉSEK A KÖZÉP-MAGYARORSZÁGI
RÉGIÓ ZÖLDSÉG- ÉS GYÜMÖLCSÁGAZATÁBAN**
(Chances and Forces. Production Strategies and Co-operation
Efforts in the Sector of Fruits and Vegetables in the Central
Hungarian Region)

HAMAR ANNA – RÁCZ KATA –
VÁRADI MONIKA MÁRIA

Kulcsszavak:

zöldség- és gyümölcságazat Közép-magyarországi régió termelői stratégiák integráció kooperáció

A szerzők tanulmányukban a Közép-magyarországi régió példáján azt a kérdéskört járják körül, hogy a zöldség- és gyümölcságazatban működő gazdálkodók: östermelők, egyéni, családi és társas vállalkozások, termelői csoportok milyen értékesítési stratégiákat követnek a radikálisan átrendeződött piacon, mennyire képesek alkalmazkodni az új feltételekhez, továbbá, hogy milyen tényezők támogatják, illetve gátolják a termelők alulról szerveződő, önkéntes szervezeteinek megalakulását és működését.

Bevezetés

A zöldség- és gyümölcs piacon alapvető átrendeződés indult el a kilencvenes években. A korábban szinte egyeduralgó nagybani piacok mellett megjelentek és mind nagyobb jelentőségre tesznek szert az áruházláncok, amelyek mennyiségi és minőségi elvárásaikkal, üzletpolitikájukkal a termelőket bejárattott piaci stratégiájuk átgondolására és átalakítására kényszerítik. Átstrukturálódott a zöldség- és gyümölcs export piaca, a biztosnak látszó, és jószerivel mindent fölvasárló keleti piac összeomlása után Nyugat-Európa vált a meghatározó felvevő piaccá, ahol azonban a minőségi elvárásokon túl a magyarországi termelőknek azzal is szembe kell néznie, hogy nem csupán az Európai Unió, hanem a szomszédos közép-, kelet- és dél-európai országok is versenytársaik. A közeledő uniós csatlakozás fényében különösen élesen látszik, hogy a tőkehiány következtében elmaradó beruházások, fejlesztések jelentős versenyhátrányt jelentenek az ország, s így a régió termelői számára is. Az agrártárca a kis- és közepes termelőket, vállalkozásokat sújtó tőkehiány leküzdésének egyik eszközeként támogatja e termelői kör integrációját, az uniós csatlakozásra való fölkészülés jegyében pedig ösztönzi a termelők önkéntes, alulról szerveződő társulásainak – a zöldség- és gyümölcságazatban az ún. termelői, értékesítő szervezetek (TÉSZ) – megalakítását.

Tanulmányunkban azt a kérdéskört járjuk körül, hogy a zöldség- és gyümölcságazatban működő gazdálkodók: östermelők, egyéni, családi és társas vállalkozások, termelői csoportok milyen értékesítési stratégiákat követnek a radikálisan átrendeződött piacon, mennyire képesek alkalmazkodni az új feltételekhez, továbbá, hogy

milyen tényezők támogatják, illetve gátolják a termelők alulról szerveződő, önkéntes szervezeteinek megalakulását és működését. Tanulmányunk alapját egy, a Közép-magyarországi régió számára kidolgozott program¹ során az ágazatban működő termelőkkel, integrátorokkal, és az újonnan szervezett szövetkezetek képviselőivel készített 57 interjú képezi.

A zöldség- gyümölcságazat a Közép-magyarországi régióban

Muníción és erőter

Noha a Közép-magyarországi régió is az ország azon térségeihez sorolható, ahol a gazdaság más ágainak gyors regenerálódása és az új gazdaságszerkezet kiépülése következtében az agrárgazdaság szerepe viszonylag csekélynek mondható (Kovács Cs. et al 1998), Kovács Katalin elemzéséből (2001) tudjuk, hogy az ágazat teljesítőképességét jelző egyes mutatók tekintetében – mezőgazdasági GDP, mezőgazdasági beruházások, külföldi tulajdon aránya, export árbevétel nagysága – előkelő helyet foglal el a régiók között. Ami a zöldség- és gyümölcságazat régiós jelentőségét illeti, bizonyos kertészeti termékek – burgonya, gyökérszöcskék, uborka, paradicsom – jelentős részét, vagy éppen többségét (fejes káposzta) a régió, pontosabban Pest megye termelői állítják elő gazdaságaikban; s az ország termő gyümölcsültetvényeinek 13%-a is a Közép-magyarországi régióban található (Kovács K. 2001)². A régió zöldség- és gyümölcskertészetének termelése az egyes települések, illetve tájkeretek között természetesen nem egyenletesen oszlik meg; az intenzív zöldség- és virágkertész falvak a főváros szomszédságában illetve a Csepel-szigeten, a Galga-vidéken, Tápióságban, Dabas térségében és Dél-Pest megyében található, a három jelentős gyümölcs termőtáj is koncentráltan helyezkedik el a megyében (Ipoly-menti bogyós gyümölcs, Dél-Pest megyei csonthéjas és Buda-vidéki hagyományos őszibarack termőtáj). A kertész árutermelő falvakban és a gyümölcsstermesztési körzetekben egyaránt hosszú évtizedek óta élő, hagyományos kultúrákról beszélhetünk. A Közép-magyarországi régióban zajló markáns tér- és társadalomformáló népmozgalmi folyamatok, kitüntetetten a területfaló szuburbanizáció azonban komolyan veszélyeztetik a főváros közelében húzódó mezőgazdasági területeket, mindenképp a Buda-vidéki gyümölcs termőtáját, de éppen így az észak-keleti agglomeráció falvaiban még föllelhető termő „szigeteket” is. A Régió agrárgazdaságának egyik megkülönböztető vonása – a változatos agrárökológiai potenciál és táji adottságok mellett – éppen az, hogy egyes térségeiben „az agrártermelésnek önmagán túlmutató jelentősége van”, az agglomerációs gyűrűben a tájfenntartó, multifunkcionális mezőgazdaság megteremtése egyúttal a zöld színek és funkciók megtartásának lehetőségét és feltételét jelenti (Kovács K. 2001).

A Közép-magyarországi régió zöldség- és gyümölcságazatának jelentőségét és fennmaradását legalább két, egymással szorosan összefüggő és egymást feltételező tényező indokolja. Elsőként is a sajátos szerkezet: a régió részét alkotja Budapest – és népességét folyamatosan növelő agglomerációja –, az ország legnagyobb fo-

gyasztói és közvetítő piaca. Ez a tény már a 19–20. század fordulóján is elősegítette az intenzív árutermelő gazdálkodás kibontakozását a fővárost övező kertész falvak gyűrűjében (Alsónémedi, Bugyi, Vecsés, Fót, Csomád) és Pest megye zöldség- és gyümölcsstermő tájkörzeteiben (Galga-vidék, Tápióság, Homokhátság, Buda-vidék, Ipoly-mente). A jelentős piac ellátására specializálódott friss zöldség- és gyümölcsstermelés fennmaradása továbbá azzal a körülménnyel magyarázható, hogy a szocialista agrárgazdaság évtizedeiben a zöldségtermesztés, a nagy- és kisüzemi kooperáció valamely formájában – a részesműveléstől a szakszövetkezetig – lényegében a magángazdálkodás keretein belül maradt, és a nagyüzemekben belül szerveződő gyümölcsstermesztésben is megjelent a nyolcvanas években az ültetvények magántulajdonát lehetővé tevő szakcsoporti forma. A rendszerváltást megelőző évtizedekben tehát fennmaradtak a régió kertészeti hagyományai, az ágazatban jelentős szakmai tudás, piaci tapasztalat halmozódott fel: ez volt az a muníció, amellyel a termelők nekivághattak a kilencvenes éveknek.

A földtulajdon rendezése és a szövetkezeti átalakulás az ágazat termelőinek egy része számára, a föld és az eszközállomány gyarapítása révén, lehetőséget kínált a termelés szerkezetének átalakítására és/vagy volumenének növelésére; bejáratott piaci kapcsolatokkal, kiemelkedő szakmai tudással jellemezhető *kertészvállalkozók*, valamint nagyüzemekben dolgozó, magasan kvalifikált és vezető pozícióban lévő, kiterjedt kapcsolatrendszerrel bíró *szakértelmiségiek* vállalkozásai erősödtek meg, váltak az ágazat sikeres szereplőivé. Némelyikük a szélesebb termelői kör integrációját is megkezdte a kilencvenes évek végén. A kertészeti kultúra és a termelői kör bázisát alkotó kisebb *gazdaságok döntő többsége* azonban *nem tudta bővíteni területét, és változatlan kapacitással termel a megszokott piacokra*, különösen ott, ahol a termékszerkezet a konzervipar igényeinek megfelelően alakult ki (Dél-Pest megye, Galga-vidék, Tápióság). Ezt a termelői kört *minden piaci változás, áringadozás igen érzékenyen érinti*, úgy igyekeznek talpon maradni, hogy a mindenkor kedvezőbb értékesítési lehetőségekkel kecsegtető áruajtókra térnek át. Arra már ritkábban találunk példát, hogy – egy-egy innovatív kertész kezdeményezésére – új, ismeretlen áruajtókkal kísérletezzenek a termelők (ilyen a brokkoli Dabas térségében, a zöldborsó a Galga-vidéken, az olajtök Püspökhatvanban és környékén), vagy maguk próbálkozzanak saját termékeik feldolgozásával (savanyításával). E termelői kör tagjai ugyan rugalmasságnak és innovációs készségnek nincsenek híjával, ám *tőke, elegendő földterület és kapacitások hiányában* nem képesek specializált – pl. hajtatasos fóliás – gazdaságok kialakítására, ahogy arra sem, hogy szélesebb termékskálát kialakítva próbálják kiegyenlíteni az egyes fajták áringadozásából fakadó veszteségeiket. Ahol pedig a hajtatasos zöldség (paradicsom, uborka) termesztésére specializálódtak a vállalkozó kertészetek, ott a továbblépést, *a termelési technológia és kapacitások minőségi fejlesztését, az egységes fajta illetve minőség szerinti termelés kiépítését gátolja a tőkehiány és a termelők együttműködése ellenében ható bizalmatlanság*.

Piaci stratégiák és praktikák

Abban, hogy a termelők milyen értékesítési stratégiákat követnek, a piaci igényeken túl az áru mennyisége, minősége, jellege, a helyi hagyományok fennmaradása, a bejáratott piaci kapcsolatok éppen akkora szerepet játszanak, mint az ország legjelentősebb fogyasztói és közvetítő piacának, a multinacionális áruházláncok disztribúciós központjainak, a jelentős export-kereskedelemmel foglalkozó cégek közléséből fakadó mozgástér, és a piac átrendeződésével megjelenő mennyiségi és minőségi követelmények ösztönző/kényszerítő ereje.

A termelő és a fogyasztó közvetlen kapcsolatán alapuló értékesítés, mindenekelőtt a városellátó termelés hagyományos kereteihez illeszkedve, ma is eleven és jelentős a régióban. Elsősorban a kisebb volumenben, ház körüli kertekben, zártkertekben megtermelt termékek kerülnek értékesítésre Budapest vagy más városok, körzetközpontok kispiacain, a közvetlen piaci értékesítés azonban átnyúlik a megyehatárokra is³. Pest megye egyes vidékein, leginkább a Galga-mentén, különösen erősek a *kofás kereskedelem hagyományai*, a Zsámbéki-medence csonthéjas gyümölcstetvényeiről a magántermelők többsége a közeli Fény utcai, vagy a Lehel téri piacra hordta/hordja áruját. A hagyományos piacozó termékértékesítés keretei azonban megváltoztak a nagyobb budapesti piacok (Fény utca, Lehel tér) átalakításával, amelynek köszönhetően a kisebb 'kofás' kereskedők kiszorultak a kétségtelenül rendezettebb és kulturáltabb, ám jóval költségesebb és így számukra nehezebben elérhető csarnokokból; a hagyományos 'kofás' kiskereskedelem azonban töretlenül működik tovább a kerületi kispiacokon. A termelő és fogyasztó közötti közvetlen értékesítés más formája is megtalálható a régióban. A friss, esetleg feldolgozott termékek *háztól való értékesítése* elterjedt, s ugyan individuális és koordinálatlan, de fejlődésre ítéltetett tevékenység. Megjelentek ugyanis olyan városi és városkörnyéki szuburb településeken élő, fizetőképes fogyasztói csoportok, amelyek egészséges (nem feltétlenül bio) termékeket keresnek, és ezeket szívesen veszik (vennék) meg közvetlenül a termelőtől.

A régió jelentősebb zöldségtermesztő vállalkozói termékeik többségét (vagy egészét) a *Budapesti Nagybani Piacon* értékesítik, és a nagyobb gyümölcstetvényekről is ide hozzák az export után megmaradt jó minőségű, friss fogyasztásra szánt termést. Ha a termelőket kérdezzük, a nagybani piac megítélésében a mérleg a negatívumok oldalára billen: a piac kiszámíthatatlanságára, az árak ingadozására, az olcsó import termékek árletörő hatására, mindenekelőtt azonban a kereskedőknek való kiszolgáltatottságra panaszkodnak. Ugyanakkor többségük nem csupán egyéb lehetőségek híján ragaszkodik a nagybani piachoz, mint elsődleges értékesítési csatornához. A jelentősebb, jó minőségű áruval megjelenő termelők ugyanis az évek alatt kialakult, megbízható kapcsolatokra tettek szert a 'nagybani', termékeiket állandó partnerek vásárolják meg. Nagyobb súllyal esik azonban a latba, hogy *a nagybani piacon zajló forgalom túlnyomórészt* – becslések szerint 80%-ban – 'feketén', vagyis *számla nélkül bonyolódik*, a termelő így adóterhekkel nem sújtott, tiszta

jövedelemre tesz szert. A nagybani piac hátrányai és előnyei így a termelő érdekei felől nézve, végső soron kiegyenlítődnek.

A kertész vállalkozók egy része törekszik arra, hogy lazítson a nagybani piactól való függőségén, illetve, hogy mentesüljön a nagybani piacozással járó fáradtságtól és költségektől, és más értékesítési csatornákat keres, pl. helyi kiskereskedelmi üzleteket, regionális piacokat⁴, vagy éppen export-piacokra vagy az áruházláncokba szeretne beszállítani – s ez utóbbiak jelentik a legnagyobb kihívást számukra. Az ágazatban a *termelők jellemző értékesítési stratégiája* ugyanakkor, *hogy nem 'kötik gúzsba' magukat* (tehát óvakodnak attól, hogy egyértelműen elkötelezzék magukat), *és az aktuálisan legjobban fizető (vagy annak tűnő) piacon igyekeznek eladni termékeiket*. Más szavakkal: a jellemző piaci stratégia alapelve a rugalmasság és a több lábbon állásra való törekvés. Minél nagyobb és erősebb egy gazdálkodó vagy vállalkozás, annál nagyobb mozgástere nyílik e piaci stratégia érvényesítésére.

A gyümölcságazatból hozott példával élve: a megye csonthéjas és alma termőtája in a termelők piaci stratégiái az ültetvények nagyságától, a tulajdonosok kooperációs hajlandóságától és tőkeerejétől függenek. A kisebb egyéni gazdaságokból és a volt szakcsoporti, jelenleg egyesületi vagy szövetkezeti keretekben művelt ültetvényekről egyénileg értékesítenek a termelők, kiskereskedelmi üzleteknek, a nagybanin, vagy kispiacokon, esetleg az ültetvényekről adják el a termést a kereskedőknek (a Zsámbéki-medence csonthéjas ültetvényein és Dél-Pest megye Cegléd–nagykőrösi alkörzetben domináns stratégia). A nagy ültetvények a szövetkezeti, állami gazdasági utódszervezetek kezelésében maradtak és/vagy legalább részben a hajdani nagyüzemi szakemberek tulajdonába kerültek. Ez a tulajdonosi kör sikerrel törekedett különféle kooperációs formák kialakítására, ami nem pusztán a kívánt minőség biztosításához elengedhetetlen szakmai felügyeletet biztosítja számukra, hanem kedvező piaci pozícióik megtartásához is hozzájárult (Dél-Buda vidéki csonthéjas termőtáj, Dél-Pest megye Dánszentmiklós–berceli alkörzet). Ezen ültetvények tulajdonosai áruházláncokkal, illetve azok disztribútoraival, valamint feldolgozó-ipari cégekkel állnak kapcsolatban, és gyakran termékeik 30–40%-át is külföldi piacokon értékesítik. Nem ritkán saját, exporttevékenységet folytató vállalkozást alapítottak, amely az exportra értékesített termékek 20–30%-ában lehetővé teszi a közvetlen beszállítást, kihagyva az értékesítési láncból a 8–10%-os hasznot lefőlőző közvetítőt.

Az export-piacra közvetlenül, vagy közvetve szállító termelők, kisebb felvásárló-kereskedő cégek szerint e piacon az éles verseny okozza a legnagyobb bizonytalanságot – a külföldi áruházláncok például hetente határozzák meg a felvásárlási árat.⁵ A közvetlen export kevesek számára elérhető tevékenység, hisz a külföldi partnerek ragaszkodnak a már ismert közvetítő kereskedelmi cégekhez. Egy jelentős ültetvényvel és termésmennyiséggel rendelkező vállalkozó szerint a hajdani egyetlen nagy export-cég helyén ma 8–10 exportőr konkurál egymással, ami „*átlát-hatatlaná teszi a piacot, így nincs egy másodpernyi biztonság sem*”. Bármilyen éles azonban a verseny a nyugat-európai piacon, *a külföldi piaci partnerek pontosan, és főként jóval rövidebb időn belül fizetnek, mint a magyarországi nagy áru-*

házláncok, és a beszállítót nem terhelik olyan költségek, mint a listán maradási pénz, a polcpénz, a reklámokhoz való hozzájárulás és az akciókban való kötelező részvétel.

A *kereskedelmi láncok* megjelenése jelentette az egyik legdöntőbb változást az élelmiszerpiacon a kilencvenes években. A folyamatos, jó minőségű és nagy mennyiségű beszállítást megkövetelő láncokba, amelyek egyre jelentősebb részt hasítanak maguknak a zöldség-gyümölcs piacon, egyénileg szinte lehetetlen bejutni. Azok a termelők tudtak e piacon megjelenni, akik időben, a kilencvenes évek elején építették ki új kapcsolataikat (az akkor alakulóban lévő áruházláncoknál), a földtulajdon rendezése és a termelősövetkezetek átalakulása során növelni tudták termelői és háttérkapacitásaikat, vagy átmentve a korábban monopolhelyzetet élvező állami kereskedelmi cégek vezetőivel kialakított kapcsolataikat, biztos piacot találtak termékeiknek. Jellemző e vállalkozásokra, hogy magas hozzáadott értékű árut szállítanak kereskedő partnereiknek (pl. előcsomagolt, tisztított zöldség), és/vagy felvásárlással is foglalkoznak. Az áruházláncok mégis a nagy beszállítókkal állnak szívesen szóba, így az áru többszörös közvetítéssel jut a termelőtől a kisebb felvásárlón át a nagyobb felvásárló-beszállítóig. A termelők, kisebb integrátorok, felvásárlók már csak azért sem lennének képesek közvetlen beszállítókká válni, mert a késedelmes, minimum harminc napos fizetési határidő miatt a beszállítónak igen jelentős forgótőkével kell rendelkeznie ahhoz, hogy ezt az időszakot átvészelje.

A termelők kénytelenek voltak felismerni, hogy erre a növekvő jelentőségű piaci szegmensre csakis úgy tudnak belépni, ha egymással kooperálva olyan árualapot hoznak létre, amely mind mennyiségénél, mind minőségénél fogva megfelelő alkupozíciót biztosít számukra. Az *áruházláncok* megjelenése tehát *kényszerítő erő*t jelent, amely a termelőket az egymással való kooperációra ösztönzi. A kereskedelmi láncokkal kapcsolatba kerülő termelők és beszállítók ugyanakkor nagyon határozottan fogalmazzák meg azt a véleményüket, hogy az áruházláncoknál végső soron *nem a beszállított áru minősége játssza a döntő szerepet, hanem az ár*; az maradhat tartósan az áruházláncok partnere, aki olcsóbb termékeket kínál.

A termelők döntő többsége közvetlenül sem az export-piacokra, sem az áruházláncok bővülő piacára nem tud belépni, és elegendő mozgástérrel sem rendelkezik ahhoz, hogy a több lábbon álló, rugalmas értékesítési stratégiát kövesse, így rá van utalva a piac legfontosabb szereplőire, azon *termelő, kereskedelmi vállalkozásokra, feldolgozó-ipari cégekre, amelyek a régió termőhelyein működnek felvásárlóként vagy integrátorként*.

Közelképek az 'integrációról'

Abban, hogy az agrárgazdaságban az átfogó tőkehiány mellett a hajdani – jól vagy rosszul, ellentmondásokkal terhelt, de működő – integráció szétesése jelenti a legnagyobb, mindenekelőtt a családi gazdaságokat sújtó problémát, a szakértők széles köre egyetérteni látszik. Ezért (is) tartják indokoltnak az ágazat strukturális átalakulását elősegítő intézkedések között a korszerű vertikális együttműködési

láncok (vertikális integráció) kialakulását, a korszerű kooperációs formák állami támogatását (Juhász–Mohácsi 1995). Az elemzések a hajdani szövetkezeti integráció radikális mértékű visszaszorulásáról számolnak be, illetve arról, hogy noha az átalakult szövetkezetek szívesen integrálnák a kisebb termelőket, azok az integrátori szolgáltatásokat nem tudják megfizetni (Tóth–Varga 1997). Az integráció biztonságot jelent az integrált gazdaságoknak, amelyekben a termelés visszaesése nem volt akkora mértékű, mint az agrárgazdaság egészében (Kapronczai 1996), az új integrációs rendszereket azonban kritikával is illetik; a termelők integrátorokkal szembeni kiszolgáltatottságát, az integrátor monopolhelyzetét tartják a legnagyobb gondnak, véleményük szerint az integrációs rendszer lényegében nem más, mint a „*lefölözések rendszere*” (Hantó 1996).⁶ Az integráció varázsszavához különböző tartalmak kapcsolódnak; a kis családi gazdaságoknak nyújtott nagyüzemi szolgáltatásokat éppen úgy jelenti, mint a termeléstől a feldolgozáson át az értékesítésig húzódó vertikum kiépítését egy üzem/vállalatcsoporton belül. Az integráció döntő eleme azonban az, hogy a kisebb termelőket tőkeerős vállalkozások közvetítésével juttatja a termeléshez/működéshez elengedhetetlenül szükséges forrásokhoz, amelyekhez az integrált üzemek magukban nem férhetnének hozzá.

Az *integráció*, az *integrátori tevékenység* célja az integrált mezőgazdasági kis- és középvállalkozások versenyképességének növelése, a jövedelmező termelési szerkezet és méret kialakítása, a piacra jutási esélyek javítása, az uniós normák adaptálása, valamint az integrált kis- és középvállalkozások számára támogatások és kedvezmények közvetítése.⁷ Az írásban rögzített integrátori szerződés keretein belül az integrátor biztosítja a termelő számára a termelési technológiát, a vegyszert, vetőmagot, szaktanácsadást, a termékek felvásárlását, továbbá állami támogatásokat közvetít. A termelőknek az integrátori rendszer a korszerű technológiák megismerését, a termelés (legalább részleges) előfinanszírozását és az értékesítés biztonságát jelenti. Az integrátori tevékenységet végző vállalkozás nyeresége egyrészt az, hogy stabilizálni tudja piaci pozícióját az egységes, minőségi követelményeknek megfelelő árualap bővítésével, másrészt, hogy az állami támogatás révén pótlólagos forrással gazdálkodhat.

2001 nyarán Budapesten és Pest megyében összesen 109 bejegyzett integrátort tartottak nyilván, amelyek elsősorban a szántóföldi növénytermesztés és az állattenyésztés területén integráltak termelőket, szövetkezeteket, gazdasági társaságokat és többségében östermelőket. Zöldség- és gyümölcsstermesztők integrációjával 23 cég foglalkozik.⁸ A Közép-magyarországi régióban, a *zöldség-gyümölcs ágazatban integrátori tevékenységet folytató cégek száma viszonylag alacsony*, s a helyzet még kedvezőtlenebb, ha figyelembe vesszük, hogy az integrátorként számon tartott ágazati szereplők között akad egy-kettő, amelyik fölhagyott korábbi integrátori tevékenységével, vagy csak papíron, az 1998-as beruházási hitelek megszerzése érdekében végzett ilyen tevékenységet. Az alábbiakban az integráció néhány régiós modelljét kívánjuk bemutatni.

Kötöttségek: a lokális integráció egy példája

A chips-nek való ipari burgonya termelésének integrálása 1995-ben vette kezdetét Bugyin. Ebben az évben egy multinacionális cég, a Pepsi a lengyelországi és magyarországi üzemeiben folyó gyártáshoz keresett szíromnak való korai krumplit termesztő szövetkezetet Magyarországon, hogy a lengyel burgonya beéréséig kiváltsa a dél-európai országok termelőitől a szállítási költségek okán jóval drágábban beszerezhető alapanyagot. Abban, hogy a cég választása éppen Bugyira esett, a kedvező közlekedés-földrajzi pozíció mellett nagy súllyal esett a latba a korai burgonya hagyományos termelési kultúrája, a termelők szaktudása, a szövetkezeti infrastruktúra. A Pepsi egyik angol vezetőjének irányításával hatvan hektáron elindított próbatermelés beváltotta a reményeket, így a cég és a Tessedik Sámuel Szövetkezet megkötötte első, ötéves szerződését. A bugyii esetben az integráló szövetkezet közvetítő szerepet játszik a termelők és a multinacionális cég között, amely biztosítja a speciális import vetőburgonyát, a termesztési technológiát, a folyamatos ellenőrzést szaktanácsadással köti egyben. A cég a magyar szakembergárdát oktatásban részesítette, s a speciális betakarító gépeket is a termelők rendelkezésére bocsátotta.

A szövetkezet évente újra megköti a szerződést a termelőkkel, akiknek száma az induló nyolcvanról hat év alatt hatvanra apadt, s noha várható a további csökkenés, a 250 hektáros terület legalább ötven gazdálkodó számára biztosít majd jövedelmet. Az integrált termelői körbe való bekerüléshez szükséges belépőt az öntözés biztosítása és a megfelelő talaj-előkészítés jelentette, 2001-től a vizsgálati jegyzőkönyvvel igazolt fonálféreg-mentesség is megjelent a követelmények között. A további korlátozások a szövetkezetként működő utódszervezet tulajdoni és szervezeti bizonytalanságával függnek össze. A menedzsment – amely az üzletrészek intenzív fölvásárlásának köszönhetően sikerrel koncentrálna a vagyont, így annak 70%-a osztatlan közös tulajdonba került –, ma még nem látja az átalakulás mikéntjét, az azonban bizonyos, hogy a szövetkezeti átalakulás újabb grádicsa következik. A folyamat érinti az integrált termelői kört is, amelynek, a menedzsment szándéka szerint, úgy kell biztosítania a 250 hektáros terület műveléséhez szükséges vagyont fedezetét, hogy önálló vagyoncsoportot hoz létre. Ennek érdekében a szövetkezetben tulajdonos integrált termelők bennhagynak, a szövetkezethez tulajdonosként nem kapcsolódó gazdálkodók pedig vásárolnak százezer forintnyi üzletrészt. A szövetkezet átalakítását tervező menedzsment politikája, mintegy véletlenül, megfelel az integráló multinacionális cég érdekeinek, hiszen *a felvevő piac kötött*, a lengyel és magyar chips-előállító üzemek alapanyag-igénye, ahogy eddig, úgy várhatóan ezután sem növekszik, s ez a tény az integrációban résztvevők körének csökkenését eredményezi.

Integrációs kényszer egy 'sikerágazatban'

Az *étkezési gomba* (champignon és kisebb mértékben a laska) termesztés méltán nevezhető az ország, egyben azonban *a Közép-magyarországi régió kertészeti sikerágazatának*. Az étkezési gomba termelési volumene és exportpiaci súlya az

elmúlt évtizedben példátlan mértékben növekedett⁹. *A Közép-magyarországi régió – s azon belül is Budapest – termelői állítják elő az országban termesztett gomba 45%-át; a budai kerületekben a becslések szerint közel 500 ezer négyzetméternyi, mészköbe épített pinceterület található. Tökön és Áporkán épült meg az a két komposztüzem, amely az ország komposzttermelésének felét biztosítja.*

A hagyományos keleti piacok eltűnése, az exporttal összefüggő minőségi követelmények, a fejlesztésekhez szükséges tőke hiánya okán ma feleannyian foglalkozhat talpon gombatermesztéssel, mint tíz évvel ezelőtt. Ma már csak az a gazdaság maradhat talpon, amelyik legalább 3000 négyzetméternyi termőfelülettel, valamint a termesztés folyamatosságát biztosító technológia beállításához, illetve a termesztés és értékesítés finanszírozásához szükséges tőkével rendelkezik. A talpon maradt, megfelelő szaktudással rendelkező termelők *beszállítóként vagy integrált termelőként kapcsolódnak a Közép-magyarországi régióban működő hat vezető vállalkozáshoz, amelyek közül öt önálló termelést is folytat.*

A Közép-magyarországi régió legnagyobb integrátora a Champignon Union Kft.; a jelentős tőkeerejű cég nem csupán a régióban, hanem az ország más fontos termőhelyein, Győr és Pécs környékén, valamint Nógrád megyében is integrál, száz termelővel áll kapcsolatban. A vállalkozás a termelőknek eladott komposzt fejében, szerződésben rögzített keretek között, vállalja, hogy a termelő várható termésnyerésének a felét átveszi; azért számítanak csak a megtermelt alapanyag felére, mert a vállalkozás egyik vezetője szerint *„egy termelő nem csak egy nagyobb céghez kötődik, nem is teheti meg, mert akkor tönkremenne”*. A vállalkozás szaktanácsadást biztosít, és annak, aki saját kapacitások hiányában erre rászorul, gombatermesztésre alkalmas pincét bérel, a megbízható, folyamatosan jó minőségű árut időben szállító, és a gombát kis kiszerezésű dobozokba csomagoló termelőknek pedig 10% jutalékot fizet.

Miért fontos az integráció a gombaágazatban, túl azon, hogy a termelők biztonságát és az egységes, jó minőségű árualap előállítását szolgálja? Az ágazat versenyképességét veszélyezteti, hogy miközben az alapanyag-előállításba jelentős tőkét investáltak, *elmaradtak a technológiai korszerűsítések*. A nyugati országokban az étkezési gombát felszíni, holland rendszerű termesztő házakban (gombaházak), vagy duplafalú (Richel) gombasátrákban termesztik, ez a technológia lehetővé teszi a termőfelület jelentős növelését. A fővárosi pincék egyre kevésbé felelnek meg a minőségi követelményeknek, többségük arra sem alkalmas, hogy a hagyományos zsákos termesztést felváltó új technológiát telepítsenek benne. A gombaházak, gombasátrak létesítése igen nagy költségigényű (egy ötsoros, háromszintes termesztő ház költsége 300 millió Ft), ugyanakkor az agrártámogatási célok között 2001-ben jelent meg először a gombatermesztés technológiai megújításához kötődő beruházások támogatása. Nyilvánvaló, hogy *a kisebb termelők képtelenek egy ilyen volumenű fejlesztés megfinanszírozására, erre csak integrátorokon keresztül nyílik lehetőségük*¹⁰.

Akadozó integráció egy veszélyeztetett ágazatban

Az Ipoly-környéki bogyós gyümölcsstermelő tájörzet a magyarországi málnatermelés negyedét, a ribizli termelés több mint egyharmadát biztosítja, a Középmagyarországi régióban található az ország legkoncentráltabb bogyós gyümölcs-termesztési körzete¹¹, melyet azonban több veszély is fenyeget. Az új telepítéseket és a kézi munkát kiváltó gépek beszerzését akadályozó tőkehiány, a bogyós gyümölcsstermesztés növekvő mértékű jövedelem-kiegészítő szerepe, valamint a termelők ragaszkodása a termesztés hagyományos, az ültetvény méretét a család munkajéhez méretező kereteihez (*Bali* 1998) egyaránt azt eredményezi, hogy a parcellákra szakadozott, amortizálódó hajdani nagyüzemi ültetvények helyén nem alakultak ki gazdaságos üzemi méretű korszerű ültetvények¹².

A tájörzet termelőit rendkívül erősen *sújtja a szövetkezeti integráció megszűnése*, a vertikum szétesése. A hajdan biztos felvevő piacot jelentő *feldolgozó és hűtő kapacitások tönkrementek*, vagy *eladták őket*, a termőtáj Pest megyei területén csupán két hűtőház működik (Bernecebaráti, Kemence). A francia tulajdonba került szobi lé-feldolgozó alapanyagát döntően külföldről szerzi be, Dunakeszin megszűnt a feldolgozás, a győri ARVIT tulajdonába került hűtőház elsősorban bérhűtést végez. *A térségben felvásárlóként jelen vannak az ország legjelentősebb feldolgozó üzemei és kereskedő cégei*, mellettük a semmiből felbukkannak az ismeretlen, ki tudja, milyen cégnek felvásárló kereskedők. A gyümölcs fölvásárlása több közvetítőn keresztül történik – a cégek helyi vagy más felvásárlókat bíznak meg –, a szoron kezdetekor a felvásárlók árkartellel szorítják le az árakat, az egymással kooperálni nem hajlandó termelők pedig képtelenek az egységes fellépésre¹³. A termelők a bogyós gyümölcsstermesztés jövedelmezőségének romlásáról panaszkodnak; amin a szakértők szerint – mivel a kereslet bővülése nem várható – csak a korszerű fajtaszerkezet kialakítása javíthatna. A termelők szerint viszont, ha minőségi fajták telepítésére vállalkoznak, a kisebb terméshozamú ültetvényeken termelt gyümölcsért a felvásárlók nem fizetnek arányos árat, s ez a fajtaváltás ellen hat.

A szerkezetváltás mégis szükségszerű, a telepítések magas tőkeigénye miatt viszont csak integrátoron keresztül (lenne) lehetséges. A térség ültetvényterületéhez képest elenyésző az integrált gazdaságok nagysága. A Bakos Hűtőipari Rt. az egyetlen integrátor az Ipoly-mentén, kétféle integrációs formát működtet, amely összesen mintegy 50 családot érint; biztosítja az ültetvény ápolásához (metszés) szükséges forgótőkét (összesen 43 hektáron), illetve 2000-ben 17 hektár málna vírusmentes szaporítóanyagát, a kerítést és a támrendszert finanszírozta meg. A Hűtőháznak a ribizli integrációjára tett kísérlete zátonyra futott a termelők megosztottsága okán, s mert néhányan közülük más feldolgozók számára végeznek felvásárlást; a Hűtőház így maga kezdett ültetvény telepítésébe. A bogyós gyümölcsstermesztésben a telepítés és a művelés folyamatosan emelkedő költségei, a termelők piaci kiszolgáltatottsága ellenére sem a termelői kooperáció, sem az integráció területén nem történt érdemi előrelépés, a hajdani integráció helyén semmi nem jelent meg.

Változékony integráció: feldolgozók

A Közép-magyarországi régióban *hűtőházak* (a Dél-Pest megyei Mirsa Rt., Bakos Hűtőház) mellett *konzervgyárak* (Bonduelle, Nagykőrösi Konzervgyár) is vállalnak integráló tevékenységet, és felvásárlóként is megjelennek a fontos termőhelyeken. A szocializmus évtizedeivel összehasonlítva, amikor mind a Nagykőrösi, mind a Hatvani Konzervgyár döntő szerepet játszott a zöldség- és gyümölcskertészet fennmaradásában, és biztos piacot jelentett nem csupán nagy mennyiségű, de a kevésbé jó minőségű termékek számára is, az integráció volumene és biztonsága töredékére csökkent. Az integráló tevékenység nem minden esetben megyei termelőt érint: a francia tulajdonban lévő Bonduelle a termőhelyi adottságok és az öntözés hiánya miatt más körzetekben építette ki a termeltetés rendszerét. A Nagykőrösi Konzervgyár és a Mirsa Hűtőház is döntően a régió kívül szerzi be a feldolgozott árufélék alapanyagát. Lehet, hogy ez is szerepet játszik abban, hogy a térség zöldségtermelő kistermelőinek alkupozíciója nagyon gyenge a feldolgozó cégekkel szemben. Pedig erre nagy szükségük lenne, hiszen évről évre új megszorításokkal kell számolniuk az orosz válság megrázkódtatása után lassan konszolidálódó cégek részéről. A Nagykőrösi Konzervgyár például évről évre kedvezőtlenebb kondíciókkal fizet, s míg korábban a minőség (száranyag-tartalom) szerint különböző osztályokba sorolta az árut, s differenciáltan fizetett, addig 2000 óta az átlagminőség bevezetése, a beszállítói időszak lerövidítésével párhuzamosan, kedvezőtlenül érinti a termelőket. Különösen megnehezíti a kertészek helyzetét, hogy a Konzervgyár csak az átvételi ár felét fizeti ki közvetlenül a termelőnek, a másik felét ártámogatásként, magának a termelőnek kell megpályáznia. (Az ártámogatás kifizetését 2000-ben még a gyár bonyolította.) A termelők pedig nem szívesen bíbelődnek a pályázatírással, és ha nem akad valaki, aki segít nekik ebben, akkor inkább elállnak a szerződéskötéstől, illetve más értékesítési lehetőségek után kutatnak.

Új fejlemény a régióban, hogy közvetlenül, vagy felvásárló vállalkozásokon keresztül, megjelentek olyan konzervipari cégek, amelyek eddig az ország más termőhelyein termeltették, illetve szerezték be az alapanyagot. A 15–20 jelentősebb farmosi paradicsomtermelő ma már nem pusztán a Nagykőrösi Konzervgyárral, hanem a Hatvani Konzervgyárral is szerződéses kapcsolatban áll. A Hatvani Konzervgyár szemmel láthatólag igyekszik megvetni a térségben a lábát – ezért is ígér rá jelentősen a nagykőrösi árakra –, a Tápióságban és a Galga-vidéken igyekszik kialakítani egy új beszállítói kört. A Győr-Moson-Sopron megyei Horker Kft. Dél-Pest megyében vásárolja fel az uborkát, paprikát, miután a hagyományos nyugat-magyarországi tájkörzetben radikális mértékben visszaszorult a kertészeti termelés és az integrált termelői kör. Az újonnan megjelent cégek hosszabb távon az integráció kialakításában gondolkodnak, s megjelenésük a termelők számára kedvező, mert, legalábbis amíg lábukat megvetik a régióban, magasabb áron veszik át a termést, mint a térségben 'tősgyökeres' felvásárlók.

A kereskedők és az integráció

A Közép-magyarországi régió (részben bejegyzett) integrátorai között a *legtöke-erősebbek* kétségtelenül a *kereskedelmi vállalkozások*, amelyek belföldi és export-kereskedelemmel egyaránt foglalkoznak, akad közöttük olyan, aki külföldön is termeltet. A nagy feldolgozók, áruházcok állandó beszállítói e cégek, amelyek az ország termőhelyein, közvetlenül vagy kisebb integrátorok révén, mindenütt kiépítették beszállítói kapcsolataikat, és a megfelelő infrastrukturális beruházásokra is jelentős összegeket fordítottak: jelen vannak Csongrád, Bács-Kiskun, Hajdú-Bihar, Szabolcs-Szatmár, Szolnok, Békés megyében, több hűtőtárolóval, raktárbázissal, csomagoló kapacitással rendelkeznek.

E több milliárdos éves forgalmat bonyolító társas vállalkozások nagy számú (néha közel 2000) termelővel állnak kapcsolatban, akiknek döntő többsége nem a Közép-magyarországi régióban gazdálkodik. Van olyan vállalkozás, amely korábban kötött integrátori szerződést a termelőkkel, de a cégtulajdonos szerint *“nem volt értelme, mert aki nem megbízható, annak az írás ugyanúgy nem jelent kötöttséget, mint a szóbeli megállapodás”*. Arról is hamar letettek, hogy a termelőket vetőmaggal, forgóeszköz-hittel támogassák, mert *„az a kertész, aki maga nem képes megfinanszírozni saját termelését, a vállalkozás szempontjából nem megbízható, mert az integrátortól kapott pénzt illetve a termékeket arra használja, hogy más hézagokat tömködjön be”*. A szóban forgó vállalkozás tehát csupán felvásárol, természetesen nem akárkitől; nem a termésmennyiség a fontos, hanem *„a céggel szembeni megbízhatóság”*, ami folyamatos és kizárólag a cég felé történő értékesítést jelenti. A „megbízható termelő” jutalma nem is marad el; dömping idején is átvészik tőle áruját, sőt a fölvasárlótól fontos és bizalmas információkat kaphat arról, hogy a fűtött fóliában miként ütemezze a különböző növények termesztését, hogy azok jövedelmezők legyenek.

Más vállalkozások részint minden termőhelyen, a mennyiségtől függetlenül felvásárolják a jó minőségű termést, emellett azonban működtetnek egy, kizárólag nagy termelőket (mintegy 100–150 főt) érintő integrációs kört is. A felvásárló-integráló vállalkozás tulajdonosai szemében az a komoly termelő, aki legalább évi tízmilliós forgalmat bonyolít a cég felé. A szóban forgó vállalkozás évente köt a termelőkkel integrátori szerződést, biztosítja a vetőmagot és a fóliát, szükség esetén speciális gépek vásárlását is meghitelezi. Kezdetben mindezeket az áruszállításig meghitelezték a termelőknek, de ma már 50%-os hitelként nyújtják e szolgáltatásokat a termelők számára, mert *„nem veszik komolyan a termeltetést akkor, ha nekik nincs benne pénzük és saját kockázatuk”*.

Látletet: a termelők, a piac és az integráció

A termelők, legyen szó bármely értékesítési formáról, a kereskedelmi cégeknek, felvásárlóknak való *kiszolgáltatottságról* panaszkodnak. Azokban a térségekben – Dél-Pest megyében Nagykőrös és környéke –, ahol sokan foglalkoznak kertészeti

termeléssel, a termelők különböző feldolgozó és kereskedelmi cégek érdekeltségű körébe tartozó felvásárló telepeken értékesíthetik portékájukat, s kihasználhatják a felvásárlók közötti versenyből adódó előnyöket. A verseny azonban korlátozott, mert a kereskedők figyelnek egymásra, nem érdekük a magas árak kialakítása: „*a mobiltelefonok világában*” percek kérdése az árkartell kialakítása, módosítása. Ahogy egy kereskedelmi cég alkalmazottja fogalmazott, a kereskedők „*versenyár-sai, de nem ellenségei egymásnak*”. A termelők véleménye szerint a feldolgozókkal, felvásárlókkal, áruházláncokkal kötött szerződések sem enyhítik a kiszolgáltatottságot, bizonytalanságot.

A zöldség- gyümölcságazat egészére jellemző, hogy a *szerződéses kapcsolatok ritkák, és nem jelentenek garanciát*, sem a termelő, sem a felvásárló, kereskedő, integrátor számára. A termelők nem szívesen kötelezik el magukat egyetlen értékesítési lehetőség mellett, már csak azért sem, mert a szerződésekben az átvételi árat a legritkábban rögzítik. Ha pedig erre mégis sor kerül, akkor is gyakran előfordul, hogy a felvásárló egy nap leforgása alatt módosítja mind a megrendelt mennyiséget, mind az árat. A felvásárlók szerint ebben az ágazatban nem is lehet előre meghatározni az árakat, és a termelők is megbízhatatlanok, a megkötött szerződések ellenére sem szállítják a meghatározott mennyiséget, ha másutt kedvezőbb értékesítési lehetőség kínálkozik, sőt arra is akadt már példa, hogy a termelő a jobban fizető konkurenciának az integrátor göngyölegében adta el a szerződött portékát. A szerződések, ha írásban köttetnek is, a keretfeltételeket tartalmazzák, a minimálisan illetve maximálisan beszállítandó/átveendő árumennyiséget: ha nem is beszélhetünk az ágazatot uraló kölcsönös bizalmatlanságról, tény, hogy a szereplők mindegyike igényli a biztonságot – a termelő kapja meg, amit szeretne, az áru viszont érkezen meg pontosan a helyére –, de a valamelyest önálló, a kötöttségeken lazító mozgásteret is. A termelők és kereskedők egyaránt azt hangsúlyozzák, hogy a szerződéseknek semmi jelentősége nincs, „*a szerződés arra való, hogy megszegjék*”, az ágazat piacán a meghatározó szereplőket a személyes kapcsolatokon alapuló *bizalom* köti össze, ami 'papírtól' független.

Az integráció változatait bemutató esetek legfontosabb tanulsága, hogy *a régió termelői csak korlátozott mértékben kapcsolódhatnak integrációkhoz*. A speciális kultúrákhoz kötődő integrációkban a megfelelő termelési technológia és/vagy a fejlesztésekhez szükséges tőke hiánya, a korlátozott piac, a feldolgozó cégek bizonytalan és változékony üzletpolitikája, nem ritkán az integrálóval szembeni bizalmatlanság akadályozza az integrált kör bővülését. A kereskedelmi tevékenységet folytató, tőkeerős integrátorok pedig eleve a *jelentős forgalmú, kifejezetten nagy termelőkkel kötnek szerződést*, a derékhadat alkotó kistermelői bázisnak esélye sincs velük integrációs kapcsolatba lépni. Az integrációs rendszerek tehát a régió zöldség- és gyümölcságazatában fenntartják, felerősítik a termelői körön belül a piaczgazdaságra való áttérés során kialakult különbségeket, s legfeljebb korlátozottan teljesítik a nekik rendelt feladatot: a kistermelői kör piaci pozíciójának, a termelés és értékesítés biztonságának stabilizálását.

Termelői kooperációk a Közép-magyarországi régióban

A megváltozott piaci feltételek között a termelők egy része a régióban is arra törekszik, hogy a megszokott egyéni értékesítési stratégiák mellett a kooperáció útjait keresse, több termelőt összefogó szervezetet alakítson, megteremtve az összehangolt termelés, a közös értékesítés, feldolgozás és beruházás – azaz egyfajta termelői integráció – feltételeit. A termelők önkéntes, alulról szerveződő társulásainak alakítását az agrártárca is ösztönzi, a zöldség-gyümölcságazatban az uniós csatlakozásra való felkészülés jegyében az ún. termelői, értékesítő szervezetek (TÉSZ) támogatásával. Az EU-ban a TÉSZ-ek¹⁴ a termelők közös értékesítésre és feldolgozásra létrehozott nonprofit jellegű piaci szervezetei, amelyeknek természetes és jogi személyek egyaránt tagjai lehetnek. A TÉSZ nem jelent feltétlenül szövetkezeti formát, hiszen, ha megfelel a feltételeknek, bármely jogi személy elismerhető ilyen szervezetként. A TÉSZ-ek az unióban piacsabályozó szerepet töltenek be, a termelők pedig csak akkor jogosultak támogatásra, ha egy ilyen szervezet tagjai. A TÉSZ-ek megalakításának ösztönzése már csak azért is fontos ágazati feladat, mert a termelők az uniós csatlakozást követően csak TÉSZ-tagként juthatnak a támogatásokhoz. Ugyanakkor, s ez a termelők érdekeivel is egybevág, a TÉSZ-ek megalakulását azért is támogatja a kormányzat, mert ezzel (a remények szerint) elérhetővé válik, legalábbis hosszabb távon, a közvetítő kereskedelem kiiktatása, s az, hogy az ott keletkező haszon a termelőknél maradjon.

A TÉSZ-ek megalakításának törvényi feltételei megszülettek, *alakulásuk mégis akadozik*, részint a megalakítás törvényben rögzített feltételeinek és a támogatási rendszer ellentmondásainak eredményeként¹⁵, részint azért, mert a termelők számára nem vonzó alternatíva a TÉSZ-hez való csatlakozás. A TÉSZ-ek megalakulása a tagság kötelező adatszolgáltatásához, igen magas árbevételhez – a végleges elismeréshez 150 milliós, az előzetes elismeréshez 60 milliós éves árbevétel szükséges – kötött, ugyanakkor a tagoknak kötelezniük kell magukat arra, hogy azt a terméküket, amelyre a TÉSZ alakult, 100, illetve megengedhetően 75%-ban a szervezeten keresztül értékesítik. A termelőket a kötelező adatszolgáltatás és a kötelező értékesítés egyaránt elriasztja. A jelenlegi támogatási rendszer a TÉSZ-ek megalakítását, az adott feltételek teljesülése esetén 30 millió Ft-tal támogatja, ugyanakkor a termékpályás szövetkezetek számára – amelyeknek nem kell a TÉSZ-ekhez hasonló feltételeknek megfelelniük – 15 millió Ft-os, vissza nem térítendő támogatást biztosít. Ilyen körülmények között, s mert a termelők – alább ismerttetendő okok miatt – nem tudják a feltételeket teljesíteni, érthető, ha *a régióban megalakult termelői szervezetek nem TÉSZ-ként, hanem beszerző és értékesítési szövetkezetként (BÉSZ) kerültek bejegyzésre*. A szövetkezetek megalakulásában kétségtelenül fontos szerepet játszott az állami *támogatási források megszerzésének* lehetősége – noha akad termelő, aki szerint az állami támogatás legfeljebb amolyan szociális segélyként fogható fel, és csak mondvacsinált szövetkezést eredményez, a valódi problémákat nem oldja meg.

Akadozó kooperáció: termelői szövetkezetek a régióban¹⁶

Az új termelői kooperációk között a leggyakrabban azokkal a szövetkezetekkel találkozhatunk, amelyek egy-egy, a helyi társadalomban köztiszteletnek örvendő, sikeres vállalkozó/családi vállalkozás kezdeményezésére alakultak meg, amelyekben horizontális kapcsolatok fűzik egymáshoz a zöldségkertész családi vállalkozásokat. E társulásoknál a taggá válás feltétele nem ritkán egy olyan mennyiségi bekerülési küszöb (föld, gépkapacitás, egyéb termelői kapacitás, stb.), amely feltételez egy meghatározott tőkeerőt, azaz eleve kizárja a kevésbé életképesnek tekintett termelői csoportokat, akik nem tudnának megfelelni a mennyiségi és minőségi elvárásoknak. Az igazán jelentős, sikeres termelők számára pedig egyáltalán nem vonzó a korlátozások egész sorával járó szövetkezés és a közös értékesítés, hisz bejáratott piaci kapcsolatokkal rendelkeznek. Ezek a szövetkezetek tehát döntően a közepes méretű családi gazdaságokra, vállalkozásokra szerveződnek, s szinte kizárólag települési szintű együttműködésekre korlátozódnak. E szervezetek elsődleges feladatuknak új piaci csatornák felkutatását tartják. Nem egy esetben azonban belső feszültséget, bizalmatlanságot okoz, sőt, akár működésképtelenséget is eredményezhet a potyautas-jelenség, hogy ti. a tagok (az előzetes, szóbeli megállapodással ellentétben) nem engedik be saját piacaikra a szövetkezetet, viszont elvárják, hogy az új piacokra a szövetkezet bevigye őket.

Közös jellemzője e szervezeteknek az átfogó tőkehiány, ami nem csupán az integrációs tevékenység bővítését, a szükséges fejlesztéseket korlátozza, de a mindennapi működést is megnehezíti. Kizárólag a tag-gazdaságok által befizetett részjegy és a hozzájárulás képezi a szövetkezet működésének anyagi hátterét, ám némely esetben a működési hozzájárulás beszedésére tett erőfeszítések is kudarcot vallanak. A tőkehiány nem teszi lehetővé a szövetkezetek számára a piackeresést, logisztikai feladatok ellátását végző szakember alkalmazását sem. Ebben a helyzetben általában a szövetkezetek egy-egy olyan tagja vállalja magára a fenti feladatokat, aki jól bevált értékesítési csatornákkal, kamatoztatható kapcsolatrendszerrel rendelkezik, s általában saját forrásaiból, jobb esetben részben szövetkezeti forrásból fedezi a feladattal járó költségeket.

Nem ritka, hogy a hiányos értékesítési csatornákkal jellemezhető termelői szervezetek mellé kiterjedt piaci kapcsolatrendszerrel rendelkező, erős gazdasági társaságok szegődnek, ezek tulajdonosai tagként (néha vezetőként) kötődnek a szervezetekhez, ugyanakkor felvásárlóként lépnek fel vele szemben. A két szerep az eltérő érdekeltségből adódóan nehezen összeegyeztethető, hiszen míg a termelő a termék árának maximalizálásában, addig a felvásárló annak leszorításában érdekelt. Egy kisebb vállalkozást irányító kertész véleménye szerint – a településen az újonnan alakult szövetkezet és a legnagyobb felvásárló cég vezetője egyazon személy –, ilyen esetekben a haszon maximalizálása előbbre való, mint a szolidaritás: „úgy viselkednek, mint bármelyik nepper a nagybanin”.

Az értékesítési szövetkezetek vezetői pontosan tudják, a jelenlegi szervezeti forma csupán az első lépés a termelők valódi integrációja és a valóban sikeres fellépés

irányába, és a TЭСZ-szé alakulást tartják kívánatosnak. Ám a tőkehiány mellett *a belső konfliktusok is nehezítik a továbblépést*. A szövetkezetek működésének és a TЭСZ-szé alakulásnak is elemi feltétele a tagok aktív közreműködése, vagyis az adatszolgáltatás a termőterületről, várható termés mennyiségről, ám *a tagok ódzkodnak attól, hogy gazdaságukat átláthatóvá és ellenőrizhetővé tegyék*. A termelői szervezetek nem, vagy csak korlátozottan érvényesítik tagjaikkal szemben az adat-szolgáltatással és a szervezeten keresztül történő kötelező értékesítéssel összefüggő szerepüket. Így általában nem is határozzák meg a tagok által beszállítandó termés mennyiségét, arra töreksenek, hogy a támogatáshoz szükséges árbevételt elérjék, ez azonban néha csak úgy sikerül, hogy a szervezethez nem tartozó termelőktől is felvásárolnak árut. Csak egy-két szövetkezetben tettek kísérletet arra, hogy meghatározzanak egy kötelező, a szövetkezetten keresztül értékesítendő forgalmat, ügyelve arra, hogy az őstermelőként működő vállalkozók az adómentes jövedelem határán belül maradjanak. A tagok gyakorlatilag továbbra is több csatornán keresztül értékesítik tehát termékeiket, sokuk számára a szövetkezet amolyan biztonsági hálóként működik, s jellemző az a stratégia is, hogy a kurrens termékeket (pl. a szamócat) egyénileg, a nagybani piacon, míg a tömegárut a szövetkezetten keresztül adják el.

Ám nem pusztán a tagok óvatos és bizalmatlan piaci magatartása korlátozza az árualap s így a forgalom növelését. A szövetkezeteknek egyfelől nem áll semmilyen eszköz rendelkezésre ahhoz, hogy a szervezet érdekeit érvényre juttassák tagjaikkal szemben, másfelől *maguk sem rendelkeznek megfelelő háttérkapacitással (telephelyek, hűtőházak)¹⁷ és stabil piaci csatornákkal ahhoz, hogy a tagjaik által beszállított teljes árumennyiséget elhelyezni és értékesíteni tudják*. Ez a bizonytalansággal jellemezhető helyzet rontja a szövetkezetek piaci pozícióját is. A térségben működő egyik jelentős kereskedő cég – a vállalkozás az országban működő nagy TЭСZ-ekkel áll kapcsolatban – vezetője szerint a termelői szervezetek nem tekinthetők megbízható beszállítóknak, mert a felvásárlóval szemben tett ígéretük teljesítése attól függ, tagjaiktól sikerül-e beszerezni a kívánt mennyiséget – a kereskedőnek viszont időben el kell indítania az export-árut szállító kamionjait.

Az adott szervezeti forma belső döntési mechanizmusai is feszültség forrását jelenthetik. Az értékesítési szövetkezetekben az egy tag=egy szavazat elve érvényesül, de a tagok nem egyenlő mértékben értékesítenek a szövetkezetten keresztül, és különösen akkor válik feszítővé ez az ellentmondás, amikor egy közös beruházáshoz is különböző nagyságú összeggel járulnak hozzá. Érthető, racionális a szövetkezetek vezetőinek azon elképzelése, hogy a majdani TЭСZ-t nem szövetkezetként, hanem gazdasági társasági formában működtetik, hiszen ott a tagok a megtermelt értékkel arányos mértékben vehetnek részt a szervezetet érintő fontos (pl. beruházási) döntésekben.

Nem jelentkezik a belső konfliktusok azokban a kis számban¹⁸ megalakult *termelői társulásokban, amelyek lényegében egy családi vállalkozás körül szerveződnek meg, szövetkezeti vagy más formában*. Az egyik ilyen szövetkezetben a savanyítással foglalkozó családi vállalkozás integrálja a rokonokból, barátokból álló termelői kört, a szövetkezet tagjai a vállalkozás számára biztosítják a megfelelő,

részben nyersen értékesített, részben feldolgozott árualapot. Abban, hogy ez a szövetkezet zökkenők nélkül működik – a tagok kizárólag a szövetkezetnek értékesítenek –, a barátságon alapuló bizalmon túl meghatározó szerepet játszik az a tény, hogy a tagok, egyetlen kivétellel, mellékfoglalkozásként foglalkoznak zöldségtermesztéssel, s a szövetkezet leveszi vállukról a piackeresés és értékesítés minden terhet.

A régióban megalakult termelői kooperációk sajátos, döntően a gyümölcságazatban¹⁹ megtalálható körét alkotják a *tőkeerős, tipikusan nagyüzemi háttérből induló, bejáratott piaci csatornákkal rendelkező* szervezeti tömörülések, összetett, egymáshoz többszörös tulajdoni és piaci érdekekkel kapcsolódó, társas vállalkozásokat és értékesítő szövetkezeteket is tömörítő *cégcsoportok*. E cégcsoportok *szándékuk szerint afféle területi koordinátorként* az ágazat szereplőinek minél szélesebb körét kívánják integrálni; régiós (adott esetben ország-) határokat is túllépő szerepet játszanak a zöldség- és gyümölcsstermesztésben, és nem alkalmazzák azt a fajta szelekciós szűrőt, amit a közepes termelőkre szerveződő szövetkezeteknél a bekerülési küszöb kapcsán említettünk. Az integrációs törekvés hátterében az áll, hogy az érintett cégcsoportok saját feldolgozó-ipari cégük szükségleteit kívánják a beszállítói kapacitás bővítése révén fedezni, vagy piaci pozíciójukat a megnövekedett árualappal stabilizálni. Ugyanakkor az integráció révén kétségtelenül leszűkíthető a konkurensok tábora, s monopolizálható az ágazat termelői fölötti irányítás joga. E társulások struktúráját *a vertikális kapcsolatok túlsúlya jellemzi, az integrációt kezdeményező és megvalósító gazdasági társaság (ritkábban szövetkezet) megőrzi a résztvevőkkel szembeni koordinációs és gazdasági fölényét*

Perspektívák: a termelők önkéntes kooperációi a piacon

A zöldség- és gyümölcsstermesztő szövetkezetekben összességében lazának mondható az integráció, *a kooperáció* jószerivel kizárólag *az értékesítésre szorítózik*, s az esetek többségében *kiaknázatlanok a szervezeti keretekben rejlő más lehetőségek*. Az értékesítés mellett néha a közös (vetőmag, palánta, műtrágya, vegyszer stb.) beszerzésre, elvétve nagyobb infrastrukturális fejlesztésekre (telephely, hűtőház, manipuláló helyiség kialakítása, ültetvénytelepítés) találunk példát.

Az említett cégcsoportokon kívül, amelyek közvetlen beszállítói kapcsolatokkal is rendelkeznek, egyelőre, akárcsak a termelők, a termelői szervezetek, szövetkezetek is közvetítőkön keresztül jutnak el a fontos piacokra, áruhálózatokba, exportpiacokra; ezek a szervezetek nem szállítanak közvetlenül a nagybani piacra. Mindaz, amit a termelők és a kereskedők közötti kapcsolatról elmondtunk, az új szervezetekre is érvényes; a kapcsolatokat nem írásbeli szerződés alapján szervezik, legfeljebb a beszállítandó mennyiséget és a körülbelüli árakat rögzítik, s döntően szóbeli megállapodásra kerül sor, itt is a személyes kapcsolatokon alapuló bizalom köré épül az értékesítés.

A régióban megalakult szövetkezetek, cégcsoportok együttműködésére nem találunk példát, ebben akadályozza őket helyi beágyazottságuk, amely nem egyszer a

belső együttműködést is nehezíti; arra is van példa a régióban, hogy egy településen két, családi klánok köré szerveződött szövetkezet vetélkedik egymással. A zöldség- és gyümölcsstermesztő ágazatban jelenleg *az egyes érdekcsoportok, termelői integrációk közötti verseny* tanúi lehetünk; az egyes szövetkezetek, cégcsoportok igyekeznek megerősíteni pozíciójukat a térségben és gyakran azon kívül is. Ugyanakkor *jelentős versenytársakkal* kell megküzdeniük. A *nagybani piac*, ha nem is közvetlenül, a legnagyobb konkurens, hiszen a feketén bonyolítható kereskedelemmel nehezen veheti fel a lépést a gazdálkodást és kereskedelmet egyaránt 'kifehérítő' értékesítő szövetkezet és a TÉSZ. Közvetlenebb veszélyt jelentenek azok a *nagy, nem egyszer integrátori tevékenységet is folytató kereskedelmi vállalkozások*, cégek, amelyek, szemben a termelők által alakított szövetkezetekkel, nem küszködnek az újonnan alakult szervezetek belső ellentmondásaival, nincsenek beágyazva a helyi társadalmakba, nem kötődnek egyetlen település vagy kistérség termelőihez sem. Mindenekelőtt azonban tökeerejük az, ami eredményessé teheti őket a régióban. Megfogalmazott szándékaik szerint *e szervezetek erősíteni kívánják pozícióikat*, elsősorban a régió zöldség-termesztő vidékein, és *pedig a térségben a helyi szintekről induló kisebb integrátorok – felvásárló és értékesítő társas vállalkozások és új szövetkezetek – kiszorítása révén*. Az új szövetkezetek versenyhátrányát jelentős mértékben növeli az a tény, hogy a működőképességük fenntartásához és nélkülözhetetlen beruházásaikhoz szükséges állami források, a deklarált politikai szándék ellenére, igen szűkösen csordogáltak az elmúlt években.

Mindez arra figyelmeztet, hogy az újonnan alakult, tőke és megfelelő infrastruktúrális-logisztikai háttérkapacitás hiányával, belső konfliktusokkal és bizalmatlansággal küzdeni kénytelen termelői szervezeteknek, szövetkezeteknek alig van esélyük arra, hogy árualapjukkal közvetlenül, a közvetítő kereskedelem kiiktatásával jelenjenek meg a hazai és export-piacon, s hogy az uniós csatlakozás idejére nem lesznek képesek arra, hogy versenyképes, az uniós támogatások fogadására alkalmas piaci szereplőkké váljanak.

Jegyzetek

¹ A Közép-magyarországi Regionális Fejlesztési Tanács megbízásából az MTA RKK valamint az AKII által alakított Agri-Lánc konzorcium beszállítói, feldolgozó és értékesítési programot készített el 2001-ben, a témafelelős Dr. Kovács Katalin volt.

² 1993 óta állami támogatással több, mint 4000 hektár gyümölcsöst telepítettek Pest megyében a termelők. Az állomány zöme meggy és szilva. Az új telepítések 39%-a a Dél-Pest megyei gyümölcsstermesztési tájkörzetben, a régió legjelentősebb gyümölcsstermesztő vidékén koncentrálódott (Forrás: Fővárosi és Pest megyei FM-Hivatal 2001; *A Dél-Pest megyei...* 2000).

³ A Galga-vidékről Egerbe és Mezőkövesdre járnak a termelők, Szolnok piacán megjelennek a Tápíóság és Dél-Pest megye kertészei, az utóbbi térségből és Dabas környékéről Kecskemétre is hordják árujukat a gazdálkodók.

⁴ Turán pl. olyan napi piac működik, ahol a nagybanin állandó hellyel rendelkező termelők vásárolják föl a kisebb gazdaságok áruját. Sokan szállítanak a vecsési savanyítóknak is zöldséget.

⁵ Meg kell említenünk az elsősorban a gyümölcságazatban jelentkező problémát, hogy ti. a balkán háborúk kedvezően befolyásolták a hazai termékek nyugati piacát és árait, a helyzet konszolidálódását követően azonban romlottak a magyar termelők pozíciói.

- ⁶ Hantó Zsuzsa idézi a termelői véleményt, miszerint a termelést és nem az integrációt kellene támogatni, mert az integrátorok lefölszik a termelőknek juttatandó támogatást, és az általuk biztosított szolgáltatások, forgóeszköz-hitel fejében alacsonyra szorított árakon veszik át az integrált termelők árúját.
- ⁷ 1080/1997. Kormányhatározat az agrártermelési integrációról. Az Integrált Termelés-szervezési Rendszerek (ITR) szervezése az 1995-ös Agrármodernizációs Program keretében indult meg.
- ⁸ Az FVM Fővárosi és Pest megyei Földművelésügyi Hivatal információja. 1998-ban nyílt lehetőség integrátori bejegyzésre, azóta 17 integrátor vonta vissza bejelentkezését. Az integrátori szerep vonzerjét csökkentette, hogy míg 1998-ban az integrátorok beruházásaikhoz is támogatást kaptak, azóta 'csak' forgóeszköz hitelhez juthatnak hozzá.
- ⁹ 1990-ben összesen 8 ezer tonna volt a hazánkban előállított gomba mennyisége, 2000-ben már elérte a 38 ezer tonnát. Míg 1990-ben a gomba 9%-át exportálták, addig az export aránya az ágazatban 2000-ben már elérte a 44%-ot. A gombaágazat termelési értéke 2000-ben 18 milliárd Ft volt, ezen belül a friss gomba exportja meghaladta a 6 milliárd forintot (Forrás: *Magyar Gomba* 1998; Magyar Zöldség-Gyümölcs Terméktanács 2000. évi információs jelentése).
- ¹⁰ Az eddig megvalósult, illetve a tervezett beruházások már Budapesten kívül valósulnak meg, a gom-batermesztésben tehát a régióon belüli eltolódás tanúi lehetünk.
- ¹¹ A tájkörzet 2154 hektáros gyümölcsültetvény területéből 747 hektáron természetnek bogycs gyümölcsöt. Az ültetvények 44%-a málna, 56%-a ribizli.
- ¹² A málnatermesztés a Vácduka–Rád vonalon fokozatosan a termőtáj Nógrád megyei területére húzódik át. Ebben, az említett okok mellett, nem kis szerepet játszik az a tény, hogy a szomszédos Nógrád megye termelői – a hátrányos helyzetű besorolást 'élvező' megyének juttatott eszközöknek köszönhetően – az 55%-os állami támogatás mellett a megyei területfejlesztési forrásokból is részesülhetnek, a telepítés költségeinek 75%-át így állami eszközökből tudják fedezni. Nógrád megyében ültetvény-méretű telepítésekre került sor, és jelentős integrátori tevékenység bontakozott ki.
- ¹³ Helyzetüket nehezíti a bogycs gyümölcs rendkívüli érzékenysége; a szedés után néhány órán belül hűtő tárolóban kell elhelyezni, ilyen kapacitással azonban a termelők nem rendelkeznek, így, ha nem akarják, hogy nyakukon maradjon az áru, kénytelenek azt rögtön értékesíteni.
- ¹⁴ EU 2200/96. sz. rendelet a gyümölcs- és zöldségtermelői szervezetekről (producer's organization). A magyar szabályozáshoz lásd a 25/1999 (III.5.) számú rendeletet a zöldség, gyümölcs termelői értékesítő szervezetekről.
- ¹⁵ Az országban összesen 12 előzetesen elismert TЭСZ működik, közülük egy sem található a Közép-magyarországi régióban. A jelentős forgalmú, több száz termelőt integráló TЭСZ-ek sem jutottak állami támogatáshoz működtetésükre és beruházásaikra, 2000-ben leállították a megítélt támogatások kifizetését, 2001-ben a benyújtott pályázatok lassú elbírálása adott okot panaszra (*Szabó* 2001).
- ¹⁶ A megalakult beszerző és értékesítési szövetkezetek elhelyezkedése térbeli koncentrációt mutat, a fővárost övező zöldségtermesztő gyűri településein (Alsónémedi, Vecsés), valamint Dél-Pest megyében (Nagykőrös, Nyársapát, Tápiószőlös, Nyáregyháza) működnek, azokban a térségekben, ahol az ágazat legtöbb szereplője él, s ahol a zöldség-, gyümölcsstermesztés hosszú távon is domináns ágazat és fontos megélhetési forrás marad.
- ¹⁷ A Zöldség- és Gyümölcs Terméktanács számításai szerint egy megfelelő technológiával és háttérrel felszerelt hűtő-csomagoló kapacitás megépítése úgy 600 millió forintba kerül (*Zöldség-és Gyümölcs-piac* 2001).
- ¹⁸ Jellemzően a kiskunlacházi-ráckevei térségben alakultak ilyen szövetkezetek.
- ¹⁹ Dömsödön működik egy olyan több szövetkezetből és társas vállalkozásból álló cégcsoport, amely más tevékenységek mellett zöldség termesztésével és szárításával is foglalkozik.

Irodalom

- A Dél-Pest megyei gyümölcsstermesztési tájkörzet stratégiai programja.* (2000) Pest megyei Agrárkamara, Budapest.
- Bali J. (1998) Megtorpanás? A mezőgazdasági áruterelés fejlődésének korlátai egy málnatermelő településen. – *Replika*. 33–34. 107–121. o.
- Dr. Boldvainé dr. Böde Beáta interjúja dr. Lux Róberttel, a Zöldség- Gyümölcs Terméktanács főtitkárával. (2001) – *Zöldség-és Gyümölcs-piac*. 10.
- Gombaexport. (1998) – *Magyar Gomba*. 3.

- Hantó Zs. (1996) Integrációs változatok a magyarországi mezőgazdaságban. – *Gazdálkodás*. 6. 40–48. o.
- Juhász P.–Mohácsi K. (1995) Az agrárágazat támogatásának néhány összefüggése. – *Közgazdasági Szemle*. 5. 471–484. o.
- Kapronczai I. (1996) Az egyéni termelés integrálása az agrárgazdaságban. – *Gazdálkodás*. 6. 49–54. o.
- Kovács Cs.–Kovács K.–Bihari Zs. (1998) Az agrárgazdasági folyamatok térségi összefüggései a kilencvenes években. – Hamar A. (szerk.) *Agrárátalakulás Magyarországon a kilencvenes években. I–II. Phare–KGF–RKK*, Szolnok. 81–164. o.
- Kovács K. (2001) *A Közép-magyarországi Régió agrárgazdasága és agrártermelői a számok tükrében. Háttér tanulmány*.
- Szabó M. (2001) TÉSZ-tapasztalatok. – *Zöltség- és Gyümölcs piac*. 10. 10–12. o.
- Tóth E.–Varga Gy. (1997) Az átalakult mezőgazdasági szövetkezetek helyzete és jövőbeni szerepe. – *Szövetkezés*. 1–2. 85–97. o.