

HAMAR ANNA

A TÉSZ-EK ÉS A BE NEM TELJESÜLT VÁRAKOZÁSOK

Bevezetés

Az agrárium átalakulása elaprózott, tőkehiányos üzemszerkezet kialakulásához vezetett, melyben a termelés szervezését, az árualap koncentrációját végző szervezetek felszámolásra kerültek vagy meggyengültek. A vertikumok újraszerveződése csak lassan indult el, melyben a termény-nagykereskedő integrátorok, a volt szövetkezeti vagyona épülő termeltető szövetkezetek, az idővel megerősödött egyéni gazdaságok, valamint a szerkezetében ugyancsak átalakult feldolgozók vállaltak szerepet. Az élelmiszer-feldolgozó vállalkozások és kereskedelmi láncok koncentrált áru- és nyersanyagigényét a mezőgazdaság nem tudta biztosítani. Nem tette lehetővé a mezőgazdasági termelés nem „iparszerű” működése, kiszámíthatatlansága, rugalmatlansága, a mezőgazdasági termelők alacsony kooperációs hajlandósága, végső soron a mezőgazdasági termelés szervezetszintjének alacsony szintje (Juhász–Mohácsi 2001, Györe et al. 2009, Seres et al. 2012).

Az elaprózott üzemszerkezet, a kis volumenű árukínálat, a termelők gyenge vagy nem létező piaci alkupozíciójából következő hátrányokat a termelők szerveződésében, a nyugati típusú szövetkezetek létrehozásában látták a szakemberek (Mohácsi–Szabó–Szeremley 2000, Forgács 2008). A „klasszikus” szövetkezeti modellben az önálló termelést folytató üzemek olyan tevékenységre társulnak, melynek végzéséhez a gazdaságok nem vagy csak gyenge erőforrásokkal rendelkeznek. Az üzemkiegészítő szövetkezetek működési elvei közül ki kell emelni az önkéntességet, a nyitott tagságot, a változó tőkenagyságot, valamint a demokratikus irányítást. A különböző típusú szövetkezetek közül a termelők értékesítő (marketing) szövetkezete látja el a termelés koordinálását, a koncentrált árualap létrehozását és annak értékesítését (Szabó 2011, 2013).

A kilencvenes években létrejöttek az input anyagok beszerzésére és a közös árualap értékesítésére szerveződött szövetkezetek, melyek alapításában nem kis szerepet játszottak települési önkormányzatok vagy térségfejlesztéssel foglalkozó szakemberek. A szövetkezetalapítási kedvet azonban egy új típusú integrátor, az uniós agrárpiaci rendtartásba betagozódó termelői csoportok, valamint a zöldség-gyümölcs termelői értékesítő szervezetek megjelenése indította el az ezredfordulón.

A szervezet működhet szövetkezetként vagy társas vállalkozásként. Célja, hogy a kereslethez igazodó termelést összehangolja, a termelők számára szolgáltatásokat biztosítson, ha kell, szankcionáljon, homogén árualapot koncentráljon, így teremtve meg a termelők (szervezet) számára a kedvező alkupozíciót a piacon. Az ilyen szervezetek működését az

unió rendtartási rendeletei¹ szabályozzák, melyhez a nemzeti jogszabályokat igazítják. A kötöttségek ellensúlyozását a működési és a kedvező (legfeljebb 75 százalékos) beruházási támogatások biztosították, amelyre az alapítással jogosulttá válnak. Rendeletben határozták meg az érintett zöldség- és gyümölcsfajták körét, az alapító tagság minimális létszámát, az induláshoz szükséges legkisebb nettó tagi árbevétel nagyságát, valamint a jogi személyek tőkerészesedésének és tagságon belüli létszámának maximális arányát. Kétféle szervezetet különböztetnek meg: a termelői csoportot (korábbi terminológiával előzetesen elismert TÉSZ) és a termelői szervezetet (korábban: véglegesen elismert TÉSZ). A termelői csoportnak öt év alatt el kell érni a végleges elismeréshez szükséges nettó tagi árbevétel alsó határát.² További feltétel, hogy az összes árbevétel legalább felét a tagi gazdaságok termékei biztosítsák. Ha egy szervezet nem tudja teljesíteni az árbevételt, de élt a támogatással, köteles a támogatást visszafizetni, és kiesik a támogatásra jogosultak köréből (visszavonják az elismerést) vagy egyesül/beolvad más TÉSZ-be.

A tagok forgalomarányosan járulnak hozzá a szervezet működéséhez, ennek mértékét az alapszabályban rögzítik. A termelői szervezetek a tagok hozzájárulásaiból fejlesztésre fordítható működési alapot képeznek (fel nem osztható), ötéves fejlesztési programot készítenek és hajtanak végre. A működési alapot az EU a termelők befizetéseivel megegyező, de legfeljebb a tagi árbevétel 4,1 százalékával támogatja.

A termelők kooperációjára épülő szervezet létrehozását hiába támogatta az unió a működési költség hozzájárulásával, valamint kedvezményes intenzitású beruházási forrásokkal, különösen az értékesítés piaci részesedésében mutatkozó éles különbség a régi uniós és a poszt szocialista tagállamok között, melyet a kutatók a történelmi hagyományokkal, a szerves fejlődés folytonosságával vagy megszakítottságával, a társadalmi tőke erősségével, illetve gyengeségével magyaráznak (Bijman et al. 2012, Chloukova et al. 2003, Chlebicka 2015).

Tanulmányunkban arra keresünk választ, hogy az elmúlt másfél évtized alatt milyen folyamatok befolyásolták a TÉSZ-ek működését. Három területre összpontosítunk: a szervezeten belüli folyamatokra, a tagság összetételében bekövetkezett változásokra, valamint a szervezetek feldolgozó piachoz kapcsolódó törekvéseire. A tanulmányban a termelői csoportot és a termelői szervezetet összefoglalóan TÉSZ-ként vagy szervezetként említjük, és csak ott teszünk különbséget, ahol ennek jelentősége van. A tanulmány alapjául szolgál a TÉSZ-ek és zöldség-gyümölcs feldolgozó vállalatok vezetőivel, valamint termelőkkel készített 32 interjú.

¹ Az alaprendelet az EU Tanács 2200/96/EK számú rendelete a friss gyümölcs-, zöldségpiac közös szervezéséről.

² Az alaprendelet a 25/1999. (III. 5.) FVM rendelet a zöldség-, gyümölcs-termelői, -értékesítő szervezetekről. Elismert TÉSZ-nél legalább 15 fő és évi nettó 150 millió tagi árbevétel, előzetesen elismert TÉSZ-nél (termelői csoport) legalább 8 fő és 60 millió forint nettó tagi árbevétel szükségeltetik. A hatályos 150/2012 (XII. 28.) VM rendelet a zöldség-gyümölcs termelői csoportokról és termelői szervezetekről a csoport belépési küszöbként nettó 150 millió tagi árbevételt ír elő, a szervezetnél változatlanul 250 millió forint marad. A rendelet már megkülönböztet termelő és nem termelő tagokat, ismeri a szervezetek társulásait, a leányvállalatot, illetve a közös értékesítést.

Termelői szervezetek és termelői csoportok

A termelői értékesítő szervezetek és csoportok létrejötte, működése felülről generált és erősen (túl)szabályozott rendszer kialakulását hozta, melynek elsődleges célja a termelés szervezettségi fokának növelése, az agrárpiacon rendtartásba illeszkedés volt. Az első években meghozott döntések – legyenek azok az uniós jogharmonizáció keretében jogszabályban megjelenők vagy informális nyomás formájában jelentkezők – jelentősen befolyásolták a szervezetben zajló folyamatokat. Alapvető kérdésként fogalmazódott meg, hogy milyen szerkezetet kellene kialakítani: hány TÉSZ megalakulását és működését biztosítsák, mekkora nettó tagi bevételnél húzzák meg az elismerés határát, hogyan tegyék érdekeltté a termelőket, és végső soron a zöldség-gyümölcs ágazat fejlesztése hogyan kapcsolódjon a kialakuló új agrár-élelmiszeripari vertikumhoz, milyen rendszer kialakulását preferálják.

Végül az a döntés született, hogy mindenki kapja meg a lehetőséget, majd a piac elvégzi munkáját, és a szervezetek száma idővel 40–60 között stabilizálódik. A piac tisztíthatóságának kezdeti lépéseit „átvállalta” a szabályozás³, mely 2004-ben, öt évvel az alaprendelet megjelenése után az elismeréshez szükséges nettó tagi árbevétel nagyságát a csoportoknál 60 millió forintról 125 millióra, a szervezeteknél 150 millió forintról 250 millióra emelte,⁴ felgyorsítva ezzel a koncentrálódás folyamatát (Dudás–Juhász 2013).

A támogatás nemcsak előnyöket, hanem komoly kockázatot is hordozott, hogy vonzóbbá váljon az együttműködés, a regisztrált feldolgozóknak szállító TÉSZ-ek termelői külön támogatáshoz (pl. uborka, paradicsom, körte, őszibarack) jutottak. A szervezetek tagságában megjelentek a kereskedők, köztük a feldolgozók beszállítói; az átalakult szövetkezetek, melyek az élelmiszer-feldolgozók beszállítói voltak, és kertészetüket (főleg ipari paradicsom) vitték be a TÉSZ-be; a volt szövetkezeti vagyona épülő termeltető szövetkezetek; a részvénytársasággá alakult egykori szövetkezetek, melyek igazodva a megváltozott feltételekhez, továbbra is szervezték egykori tagjaik termelését, de idesorolhatjuk az életképesnek bizonyult, kevés számú beszerzési és értékesítő szövetkezetet is. A TÉSZ-rendszer kialakulása és működése már létező termelői hálózatok beemelését jelentette az új szervezeti keretek közé. A nemritkán több száz főt is elérő, szűrt és rendszabályozott tagság és a magas árbevétel markánsan megkülönböztette a kereskedő integrátor szervezeteket a termelői integrátoroktól. „Független”, azaz termelői hálózathoz nem tartozó és ilyen hálózatot nem működtető, lokális termelői elite vagy az integrátori hálózathoz a magasabb értékesítési ár reményében kiváló termelőkre épülő TÉSZ-ek közül többen nem tudták teljesíteni a végleges elismerés feltételeit, felszámolásra kerültek vagy beolvadtak egy stabilabb szervezetbe, erősítve a koncentrálódási folyamatot.

A kettőség napjainkig megmaradt, és a meghatározó tulajdonosi (tagi) kör viszonylag jól leírható sémát követ – általában egy-két tagi vállalkozásra és érdekeltiségére épülő, taglétszámban bővülő működés –, azonban az utóbbi években a termelői csoportok tagsága

³ A 126/2004 (VIII. 6.) FVM rendelet a zöldség-gyümölcs termelői értékesítő szervezeteket érintő nemzeti szabályozásról szóló 120/2003 (XII. 2.) FVM rendelet módosításáról. Új elemként jelent meg a biotermékkel foglalkozó TÉSZ, melynél az alsó küszöb 150 millió, illetve 75 millió forint volt.

⁴ A szakmai képviselő magasabb, a politika alacsonyabb belépési küszöböt szeretett volna elérni.

heterogénebbé vált. Ahogy az elismert termelői szervezetek összetétele visszatükrözi az ezredforduló agrárgazdaságának szerkezetét, a termelés szervezésének meghatározó vonásait, ugyanez mondható el a termelői csoportokról is. Megjelentek az erősebb egyéni termelők, akik eddig „függetlenek” voltak, vagy egy-egy tönkrement TÉSZ stabil termelőire épülnek, de megtalálható közöttük az eltérő termékkel más-más termelői szervezethez tartozó termelői kör is. További sajátosságuk, hogy a tagok között általában nincs társas vállalkozás. Megjelenésük arra utal, hogy napjainkra erősödött meg az a kisszámú termelői elit, mely (a problémák ellenére) megtapasztalta a kooperáció nyújtotta gazdasági előnyöket, és szerveződése – eltérően a korábbi évek gyakorlatától – átlépi a lokális határokat. Változást jelez a termelői csoportok másik sajátossága is, a tagi társas vállalkozások kapcsolatainak kusza szövevénye, melyen keresztül a különböző termelői csoportok egymáshoz vagy a termelői szervezethez kapcsolódnak. Ebbe a hálózatba ágyazódnak be a „leány-TÉSZ-ek”, melyek az „anya” termelői szervezetek beszállítóiként funkcionálnak. 2013-ban a 15 termelői csoport közül 9 tartozott 3 anyaszervezethez. Vannak vállalkozások, melyek több termelői csoportban is tagok, de a kapcsolati háló általában nem közvetlenül a vállalkozásokra, hanem többszörös áttétellel a tulajdonosok/ügyvezetők tagságára épül és a fejlesztéshez szükséges források elérését szolgálja, legyen az támogatás vagy befektetés.

Zöldség-gyümölcs termelő szervezetek és termelői csoportok főbb adatai, 1999–2013

Megnevezés	1999	2004	2009	2010	2011	2012	2013
TÉSZ-ek száma (db)	1	101	69	67	79	77	81
TÉSZ-ek által lefedett terület (ha)	268	25 640	43 293	41 879	41 603	38 548	31 685
TÉSZ-ek taglétszáma (fő)	54	23 980	18 927	18 308	17 750	16 614	14 727
Tagi forgalom (Mrd Ft)	0,21	26,4	33,53	29,93	32,97	37,79	35,48
Tagi forgalom/ágazati értékesítés (%)	0,14	15,91	15,9	15,31	17,13	16,76	14,92
Teljes forgalom (Mrd Ft)	0,26	33,96	36,74	38,24	42,8	40,43	44,85
Teljes forgalom/ágazati értékesítés (%)	0,17	20,58	17,43	19,56	22,24	19,48	18,86

Forrás: Dorgai 2010 és Magyarország 2015.

A kétezres években induló és talpon maradt szervezetek 2009-ig megkapták a végleges elismerést, és ma is a rendszer gerincét alkotják, azonban az integráció eredményességéhez fűzött várakozások nem váltak valóra. Stratégiai célként fogalmazták meg, hogy a TÉSZ piaci részesedése a zöldség-gyümölcs ágazat forgalmában érje el a 40 százalékot, közel kerülve az EU-átlaghoz, mely 2010-ben 43,9 százalék volt (Európai Bizottság 2014). A TÉSZ-ek szervezettségi szintje az ágazatban alacsony maradt, még az uniós átlag felét sem éri el, a tagok árualapjának részesedése pedig kezdetektől stagnál (Fodor 2013).

A TÉSZ-ek helyzetében a 2010-es évek fordulójától elindultak a kedvezőtlen változások, a hektikussá váló forgalom, a terület nagyságának, valamint a taglétszámnak a csökkenése. A folyamatok mögött makrogazdasági, finanszírozási és szabályozási problémák húzódnak (Fodor 2013). Annak ellenére, hogy a TÉSZ-ek száma emelkedik, több szervezet is csődbe jutott vagy kilépett a TÉSZ-rendszerből. Az a várakozás, hogy a TÉSZ a termelői kooperációt

elősegítő, integráló szervezatként meghatározó szerepet játszon az ágazatban, nem váltsult meg. A termelői csoportok sajátosságai arra utalnak, hogy egyre kevesebb új, önálló szereplő lép be és marad talpon, a rendszer kezd zárttá válni, melyet csak tovább erősít az EU beruházási támogatást megvonó szabályozása⁵, mely már nem teszi vonzóvá a termelői csoport létrehozását, a TÉSZ-rendszer utánpótlásának biztosítását.

TÉSZ-szövetkezetek és szervezeten belüli folyamatok

Az alapítási bumm évében (2003) 100 TÉSZ-t tartott nyilván a minisztérium, melyből csak 10 szervezet működött társas vállalkozásként.⁶ A szövetkezeti formát preferálták az átalakult szövetkezetek vezetői, vagy az alapítók maguk tapasztalták meg tanulmányútjaikon a nyugati szövetkezésben rejlő előnyöket. Sokkal meggyőzőbb érv volt azonban a minisztérium nem titkolt elvárása, hogy a szövetkezetet tartja a megfelelő szervezeti keretnek. A szövetkezetben látták azt a „hálót”, mely lehetővé teszi, hogy a termelők viszonylag kis anyagi hozzájárulással juthatnak hozzá szolgáltatásokhoz és olyan piacokhoz, melyek elérésére önállóan nem képesek.⁷

Az „egy tag egy szavaza” döntési jogosítvány és a külső szabályozásnak megfelelés elkerülhetetlenül vezetett a horizontálisan szerveződő együttműködések problémáinak, többek közt a potyautas-magatartásnak, a kockázatvállalás egyenlőtlen megoszlásának megjelenéséhez.

⁵ A szabályozás alapjaiban változtatta meg a termelői csoportok forráshoz jutását. A termelői csoportok elismeréséről szóló 42/2015 (VII. 22.) FM rendelet megszüntette a zöldség-gyümölcs csoportok elkülönülését a többi termelői csoporttól és az „alanyi” jogon járó beruházási támogatást. A 2014. január 1. után bejegyzett, zöldség-gyümölcs értékesítésére szakosodott szövetkezetek kérhetik a termelői csoportként elismerést, ha előző tárgyévi tagi árbevételük meghaladta a 300 millió (!) forintot. Csak az új feltételeknek megfelelő szervezetek jogosultak a 2014–2020-as támogatási ciklus forrásaira. A működési támogatást az EMVA-forrásból érhetik el, mint ahogy a beruházások támogatását is, ha pályázatuk nyer (1305/2013/EU Európai Parlament és Tanács rendelete).

⁶ A 10 szervezet között egy véglegesen elismert volt, mely később kénytelen volt beoladni más TÉSZ-be. Hasonló pályát futott be a többi kft. is kettő kivételével, melyek napjainkban a stabil szervezetek közé tartoznak.

⁷ 1995-ben, Manchesterben tartott kongresszuson a Szövetkezetek Nemzetközi Szövetségének Állásfoglalása szerint: „A szövetkezet olyan személyek autonóm társulása, akik önkéntesen egyesültek abból a célból, hogy közös gazdasági, társadalmi és kulturális céljaikat közös tulajdonú és demokratikusan irányított vállalkozásuk útján megvalósítsák” (lásd Bak 2014: 22).

A szövetkezetekről szóló 2006. évi X. törvényt módosító Polgári Törvénykönyvről (Ptk.) szóló 2013. évi V. törvény meghatározása szerint: „A szövetkezet a tagok vagyoni hozzájárulásából álló tőkével alapított, a nyitott tagság és a változó tőke elvei szerint működő, a tagok gazdasági és társadalmi szükségleteinek kielégítésére irányuló tevékenységet végző jogi személy, amelynél a tag kötelezettsége a szövetkezettel szemben vagyoni hozzájárulásának szolgáltatására és az alapszabályban meghatározott személyes közreműködésre terjed ki.” Agrárgazdasági szövetkezet a mező- vagy erdőgazdasági, valamint élelmiszeripari ágazatban fő- és kiegészítő tevékenységet folytató szövetkezet. A szövetkezetnek lehetnek jogi személyek is tagjai, számuk nem haladhatja meg a taglétszám 20%-át (korábban ez 50% volt), de a szövetkezeti tagokat a számításnál nem kell figyelembe venni.

Az alapító tagság kapcsolatrendszerét, piacát és infrastruktúráját vitte be a szövetkezetbe, ők tartoznak ahhoz – a minden szervezetben jelen lévő – meghatározó tagi körhöz, mely az árbevétel döntő hányadát biztosítja. Vállalták a szövetkezeti forma döntési mechanizmusával járó kockázatot, így számukra gazdasági kérdésként jelent meg, hogy a szövetkezet kulcspozícióit⁸ (elnökség/igazgatótanács, felügyelőbizottság) ne csak elfoglalják, hanem meg is tartásák. A szervezet motorjának számító alapító tagságot gazdasági és társadalmi (nemritkán rokoni) kapcsolatháló kötötte/köti össze, és szerteágazó kapcsolatrendszerük biztos alapot nyújtott a szervezet megalakításához. A rendelkezésre álló társadalmi tőke erőssége és jellege, a bizalom szerepet játszik a szervezet megalakításában és működésében, ahogy arra a szövetkezetekkel, TÉSZ-ekkel foglalkozó irodalom felhívta a figyelmet (Megyesi–Kelemen–Markus 2011, Dudás 2009), azonban önmagában nem magyarázza a szervezetben zajló folyamatokat.

Az erős integrátorra épülő szervezeteknél a szövetkezet csak a tényleges működést jótékonyan elfedő lepel funkcióját töltötte/tölti be, a termelői hálózattal együtt a vezetés (alapító tagság) és a termelő között már rögzült, megkérdőjelezhetetlen gazdasági kapcsolatot is beemelték a TÉSZ-be, legyenek az alapítók kereskedők vagy volt tagjaikat integráló termelő szervezetek (szövetkezet vagy rt.). Ez magyarázza, hogy az árbevétel növelési kényszere miatt elkerülhetetlen a taglétszám emelése, a termelőkért folytatott verseny „csak” TÉSZ-ek közötti és nem szövetkezeten belüli konfliktusokat generált ennél a típusnál,⁹ szemben a térben erősen koncentrált (pl. néhány szomszédos településre kiterjedő) és/vagy kevés taggal rendelkező szövetkezetekkel. Az utóbbiak eltérő stratégiát folytattak, hogy megőrizték a szövetkezeten belüli erőviszonyokat. A bővítéssel együtt erősen szűrték a jelentkezőket, magas (több százazres) részjegy vásárláshoz kötötték a belépést, más szövetkezetben kínosan vigyáztak a különböző érdekcsoportok létszámbeli egyensúlyára („Nem volt annyi rokonom, hogy nyugodtan aludhattam volna.”) Voltak kísérletek kisebb BÉSZ-ek (beszerző, értékesítő szövetkezetek) beléptetésére, ami általában megbukott a BÉSZ vezetésének ellenállásán, így a legerősebb termelőket vették célba, és nem eredménytelenül. Ez a stratégia hozzájárult a kialakuló BÉSZ-ek térségenként eltérő, de erősödő rendszerének széttöredezéséhez, a szervezetek felszámolásához.¹⁰

⁸ A szövetkezet legfőbb döntéshozó szerve a közgyűlés, de a működés folytonosságának biztosítása érdekében döntési jogköröket delegál az igazgatótanácshoz, azonban a szervezet számára fontos területeken (pl. tagságra vagy vagyona vonatkozó kérdések) megtartja döntési jogkörét. A nagy taglétszámú és/vagy gazdaságilag erős taggal, tagokkal rendelkező szövetkezetekben a közgyűlés szerepe formális.

⁹ Különösen a TÉSZ-eket nagy számban koncentráló Szabolcs-Szatmár-Bereg és Csongrád megyékben, ahol a kereskedő TÉSZ-ek száma volt meghatározó.

¹⁰ A legagresszívabb taglétszámnövelő magatartás a Mórakert Szövetkezetet jellemezte: kisebb és nagyobb, meggyengült szövetkezetek bekebelezése, egy-két évvel a végleges elismerés megszerzése után tagtoborzói már megjelentek a főváros környéki kertészfalvakban is. Ez egyben azt is jelezte, hogy a szövetkezet számára egyre nehezebb feladattá vált árbevételének elérése. A TÉSZ-ek versenyében szerepet vállalt a feldolgozó is, mert érdeke volt, hogy ne kerüljön monopolhelyzetbe egyetlen beszállító sem, így piacát megosztotta, ezzel tartva kordában az erős szervezeteket, erősítve a gyengéket. Ez különösen az északkeleti térségekben volt jellemző.

A szervezeten belüli erőviszonyok változását eredményezte, ha a szövetkezet képtelen volt túllépni a termelők által „behozott” piacokon, és nem tudott bekerülni vagy lábát tartósan megvetni egy, csak a szövetkezethez kapcsolható új és jelentékeny értékesítési csatornán (pl. élelmiszerláncba való beszállítás). A kudarcot nem szükségszerűen a termelők szerződészegése, az értékesítési anomáliák okozzák (pl. keresleti piac esetén szövetkezettől függetlenül értékesít, nyomott árnál a szövetkezetnek szállít be, a „kötelező” áruátvétellel számolva). Okozhatja a szövetkezet gyenge versenypozíciója is,¹¹ éppúgy, mint a partnerek (láncok, feldolgozók) eltérő kereskedelmi kultúrája.¹² Sokszor éppen a piacvesztés erősítette fel a termelői opportunizmust, a számla nélküli eladást vagy a szövetkezet számlájára történő önálló termelői értékesítést. Az eladósodott szövetkezet (különösen, ha már működési és beruházási támogatást is felvett) kénytelen más TÉSZ-be beolvadni, vagy tagságát erős termelői körrel bővíteni, mely elkerülhetetlenül vezet a szervezeten belüli viszonyok átrendeződéséhez: az előbbi az egyesülésre kényszerült szervezet tagságának egészét újrapozicionálja, utóbbi az egyes tagi csoportok helyzetét változtatja meg.

A szövetkezet vezetőinek helyzetét megszilárdította a tagság számának, térbeli kiterjedésének és összetételének változása, a piaci kapcsolatok stabilizálása. Továbbra is érzékeny pont maradt azonban a szövetkezet javaihoz eltérő mértékű hozzájárulás és az „egy tag egy szavazat” közötti feszültség a fejlesztések pénzügyi hozzájárulásában, valamint a fejlesztési irányok meghatározásában.

A kezdetben elérhető, magas támogatási intenzitású forrás biztosította a szövetkezetek számára a post harvest infrastruktúra (hűtőház, különböző eszközök, pl. válogatógépek, vonalkódos mérlegek, csomagológépek, targoncák) megteremtését. Az önrészt rendszerint hitelfelvétellel teremtették elő. A pénzügyi terheket csökkentendő a tagok a hozzájárul(hat)tak (pl. résztőkeemeléssel) a költségekhez, azonban számos szervezetben a tagság ellenállása miatt a vezetés csak az árualap nagyobb hányadát biztosító legerősebb termelői kör befizetésére számíthatott. A vállalt terhek, a pénzügyi-gazdasági kockázat és a jogok egyenlőtlen megoszlása közötti ellentmondás elkerülhetetlenül vezetett a szervezeti viszonyok radikális változásához, melynek két formája figyelhető meg. Az egyik út a kooperáció széthullásához, a „papírtagság” megjelenéséhez, a kereskedői felvásárláshoz, végső soron a TÉSZ leépüléséhez vezet. A másik út a szervezet jogi formájának változtatását, a társas vállalkozássá alakulást takarja. Az átalakulás ellenállás nélkül zajlott azokban a szövetkezetekben, melyek egy-egy tőkeerős szervezethez kapcsolódnak (pl. nagykeres-

¹¹ A TÉSZ-eknél három jól elkülöníthető tárgyalási stratégia figyelhető meg. Magasan indítja az árat, és bízva az alkuban (ha van), lemegy arra az árszintre, ahol még nem éri veszteség. Másként gondolkodtak azok a szervezetek, melyek alacsony árat ajánlottak, kizorítva a versenyből a többi ajánlattevőt (így más TÉSZ-t is). Így alig van nyeresége, de egész évben beszálíthat, és a piacról kizorított TÉSZ-ek árúja biztosítja részben a szükséges árualapot. A harmadik stratégia az árkartell, melynek létezését minden szervezet tagadja, ha van is egyeztetés, nem a konkrét árban, hanem az ajánlatban szereplő legmagasabb árban egyeznek meg.

¹² A multinacionális láncok piaci viselkedését – az érdekelletétek ellenére – kiforrottabbnak, kiszámíthatóbbnak és a beszállító szempontjából megbízhatóbbnak tartja sok szervezet, szemben a magyar tulajdonú láncokkal. Nem ritka, hogy a magyar láncok felrúgják a megegyezést, ha találnak számukra kedvezőbb árral beszállító kereskedőt.

kedő integrátor vagy maga körül vállalatcsoportot kiépítő mezőgazdasági vállalkozás), és közvetve bár, de a vagyon növelésének pénzügyi hátterét biztosítják. A termelő szervezetek kétharmada azonban továbbra is szövetkezeti formában működik (Nagy 2014).

A szövetkezeti forma visszaszorulóban van, a 79 TÉSZ fele, ebből a termelői csoportok kétharmada már társas vállalkozás formában működik. A szövetkezeti alapelvek egyre jobban feszegetik a „klasszikus” szövetkezet működésének kereteit (Szabó–Fertő 2004), mely nem a magyar rendszer sajátossága (Kispál–Vitai 2013). A változás megfigyelhető az erős holland szövetkezeti rendszerben is, a pótlólagos tőke bevonására alkalmas, a szövetkezet és a tőketársaság mezsgyéjén mozgó vállalkozói szövetkezeti modell lehetséges kialakulásában (Szabó 2002, 2007). A nyugat-európai szövetkezetek létrehozták leányvállalataikat, szövetségeiket, ami lehetővé tette, hogy az élelmiszer-feldolgozás piacán mint tulajdonosok is megjelenjenek.¹³ Ettől gyökeresen eltér a magyar szervezetek és az élelmiszer-feldolgozás kapcsolata.

A TÉSZ és az élelmiszer-feldolgozó ipar

A gyengébb szervezetek beolvadásával, egyesülésekkel fémjelzett koncentrációs folyamat hatása visszatükröződött a TÉSZ-ek meglehetősen heterogén összetételű áru kínálatának változásában, a piaci körülményekhez alkalmazkodásban is. A láncokba való beszállítás, a külföldi friss fogyasztásra és feldolgozásra szánt termékekkel szembeni követelmények elkerülhetetlenné tették a jól szervezett, ellenőrzött, egységes természetstechnológia alkalmazását, a vevő által megkövetelt minőségbiztosítási rendszer(ek) működését, a fegyelmezett termelői kört, mely a homogén, nagy mennyiségű áru beszállításának feltétele. A TÉSZ-ek forgalma emelkedik, 2007-ben az ágazat értékesítésének 16,5 százalékát, 2010-ben már közel 20 százalékát a szervezetek adták, azonban az értékesítés irányában tendenciaszerű változás mutatkozik a friss fogyasztásra eladott és a feldolgozásra kerülő termékek arányában, az utóbbi javára (Zárójelentés 2012: 21).

Alapításkor a szervezetek már kialakult piaci kapcsolatokkal, meghatározó termékkörrel és ezt előállító tagsággal rendelkeztek, mely – a változások ellenére – meghatározta a fejlesztés irányát, a beruházások jellegét. Az értékesítési csatornák közötti különbségek kialakulásához hozzájárulhattak a kereskedelem (láncok) növekvő minőségi elvárásai és nem utolsósorban az éves folyamatos beszállítás biztosításához szükséges mennyiségű áru alap hiánya is (sok TÉSZ nem közvetlen beszállító), éppúgy, mint a külföldi piacok bizonytalansága (pl. román, orosz), vagy az árak kedvezőtlen alakulása, ingadozása (német piac). Szerepet játszott az ültetvények területi nagyságának emelkedése, különösen a feldolgozóipar által is keresett kedvező jövedelmezőségű megye. És végül a szervezetek tö-

¹³ Ilyen pl. a központi bretagne-i szövetkezet (CEBAB), melyet 1969-ben öt szövetkezet alapított. A 8000 termelőt tömörítő szervezet üzleti tevékenysége idővel a mezőgazdasági termékek kereskedelme mellett (zöldségfélék, ipari zöldségek, gabona, olajos növények, sertés, marha, tej, valamint tojástermelés) kiterjedt a konzerv- és hűtőiparra is. A CEBAB csoport vásárolta meg a Globus Konzervgyár üzemeit, és 100%-os tulajdonában lévő leányvállalatán keresztül működteti a Globus üzemei közül megtartott Debreceni Konzervgyárat.

rekvése, hogy a kereskedelem mellett az árbevételt növeljék a belföldön értékesített gyümölcslegyártással (többek közt az iskolagyümölcs-program¹⁴ keretében), vagy kihasználva a piaci réseket, almaszirmot állítsanak elő külföldi partnereik számára.

A TÉSZ-ek megjelenésével és számuk emelkedésével megváltozott a feldolgozó és a termelő közötti kapcsolat jellege. A gyengén koncentrált zöldség- és gyümölcsfeldolgozó szakágazatot a kevés multinacionális nagyvállalat mellett közép- és döntőrészt kis- és mikroállalkozások jellemzik. Az átalakuló feldolgozóipar számára részben könnyebbséget jelentett, hogy a beszállítói kör integrálását, finanszírozásának terhét levették a válláról, azonban ennek ára, hogy a feldolgozó és a termelői kör között megjelent egy, a feldolgozótól független, önálló érdekű piaci szereplő. A meggyengült, piacról kiszoruló feldolgozókat különösen érzékenyen érintette ez a fejlemény, mely többek közt hozzájárult a beszállítói ár emelkedéséhez, a termelésük drágulásához és piaci pozícióik további gyengüléséhez.

A feldolgozó és a termelő között elhelyezkedő TÉSZ csak a szántóföldi zöldségféléknél tud könnyen a feldolgozó igényéhez igazodni, az esetleges fajtaváltás nem igényel nagy tőkebefektetést, és a TÉSZ azt is előfinanszírozza a termelőnek. Ugyanez nem mondható el az ültetvényekről, a TÉSZ csak ajánlhatja tagjainak a változtatást, de a telepítés költségeihez nem járulhat hozzá.¹⁵ Így a feldolgozó és a termelő között jön létre hosszú távú együttműködés a TÉSZ kizárásával: a feldolgozó részben finanszírozza az ültetvénytelepítést (pl. a feldolgozó által keresett magas pektintartalmú alma), a termelő pedig közvetlen beszállítója lesz az üzemnek.

Kevés szervezet kerül be a nagyvállalatok, multinacionális feldolgozók¹⁶ zárt integrációs rendszerébe, mert nem TÉSZ-integrátorok „uralják” a beszállítói piacot. Csak az üzemek jelentős kapacitásnövelése, a TÉSZ-termelőknél felhalmozott szakismeret, termelési tapasztalat és nem utolsósorban a kedvező távolság egybeesése teremti meg a szervezetek számára a piacbővítés lehetőségét. Így szállítanak be többet a paradicsomvonal kapacitását jelentősen bővítő feldolgozóknak, ahol az üzem a termesztéstechnológiát, a szaknácádást, az ütemezett betakarítást és a beszállítást is ellenőrzése alatt tartja. A függés kölcsönös, mert az üzem kapacitásának növelése függ a beszállítói kör teljesítményétől, de a beszállítók is érdekeltek abban, hogy hosszabb távon megvethessék lábukat a piacon.

Az ipari zöldségtermesztéssel foglalkozó TÉSZ-ek részben saját forrásból, részben támogatásból alakították ki kulcsfontosságú gépparkjukat (pl. zöldborsó, zöldbab, paradicsom betakarításához kombájnnak). A termelés szervezéséhez, az ütemezett betakarításhoz fegyelmezett és öntözött területen gazdálkodó termelői körrel, szakképzett és elegendő

¹⁴ A 2009-ben indult programot EU-forrásból finanszírozzák, a termelőknek pályázniuk kell, a nyertesekkel iskolák kötnek szerződést. A program keretében hetente két alkalommal szállítanak gyümölcsöt (főleg almát), gyümölcslet, de a program más marketingjellegű tevékenységet is megkövetel (pl. rajzpályázatok). 2014-ben a program keretében 2,72 milliárd forint került kifizetésre, a beszállítók számáról és összetételéről nincs ismeretünk.

¹⁵ Az ültetvény korszerűsítésének (pl. öntözőrendszer kiépítése) támogatását csak elvétel tudták beépíteni a támogatott működési programba.

¹⁶ A csemegekukorica, a zöldborsó, a (zöld)bab és a paradicsom területének több mint felét – fajtánként eltérő mértékben – a két legnagyobb feldolgozó, a francia érdekeltségű Bondouelle, valamint a kanadai érdekeltségű Univer integrálja.

létszámú munkatárssal rendelkeznek. A feldolgozók őket tartják a legkeményebb tárgyalópartnernek, részben azért, mert a hűtőipar és a konzervgyárak számára az egyik legfontosabb nyersanyag-beszállítói, részben azért, mert a speciális és igen drága gépek előregedésével a termelők egyre kevésbé érdekeltek a termelés folytatásában. „Ha nem kapja meg azt az árat, amit akar, nincs beszállítás. Nem érdekli, akkor nem babot, hanem mást termel, ami neki kifizetődő, termel csemegekukoricát.”¹⁷

A TÉSZ-rendszer elaprózott, sok önálló érdek jelenik meg, és a szervezetek együttműködése az áru koncentrálásában még a TÉSZ-ek társulásaiban¹⁸ sem valósul meg. A közös fel lépés csak a feldolgozókkal szemben összefogásban, az árharcban jelentkezik, különösen az egyik legfontosabb termék, a meggy értékesítésénél, azonban ebben sem egységesek a szervezetek, és a megosztottság mögött többek közt a TÉSZ és a feldolgozó kapcsolatának lehetséges fejlődési útja, a közvetett tulajdonlás húzódik meg.

A szervezetek és a feldolgozók piaci kapcsolatainak háttérében, a TÉSZ stabil beszállítói pozíciója mögött állhat a szervezetek kapcsolatát erősítő azonos tulajdonosi kör is. A tulajdonosok tőkeerőségétől függően kisebb-nagyobb vállalatcsoportot építettek ki, mely a nyersanyagbázis alapját biztosító TÉSZ-re épül(t). A TÉSZ-t alapító tulajdonosi kör (nem a TÉSZ!) külföldi partnerek megrendelésére vagy a friss fogyasztásra már nem szállítható gyümölcs hasznosítására látott hozzá a bérnyújtáshoz, fokozatosan kiépítve saját üzemét és piacát. A TÉSZ a feldolgozó igényeihez igazítva termelésszervezését, termékkörét fokozatosan szűkíti. A „szakosodott” szervezetek fő feladatuknak a feldolgozó számára beszállítható termék mennyiségének növelését tekintik, ez határozza meg tagfelvételüket és térbeli terjeszkedésüket is.¹⁹ A tulajdonossá válás másik útját a szervezettel kapcsolatban álló, de piacon tartósan lábát megvetni nem tudó vagy felszámolás alá került üzem megvásárlása, többségi tulajdonának megszerzése jelenti. Azonban itt sem a szervezet, hanem a legerősebb, megfelelő kereskedelmi kapcsolatokkal rendelkező taggazdaságnak vagy az érdekeltségéhez tartozó vállalkozásnak van döntési joga az üzem felett, megteremtve a TÉSZ számára az integráció kiterjesztésének lehetőségét a feltételeknek megfelelő (öntözött terület, termesztési tapasztalat, szakismeret, megbízhatóság) tagok felvételével.

Ellentétben a nyugati szövetkezetekkel, nem a szervezetek, hanem a legerősebb tagok (általában az alapítók) hoznak létre vagy vásárolnak feldolgozót, melynek beszállítói

¹⁷ A TÉSZ nettó tagi árbevételébe nem számítható be a burgonya, valamint a csemegekukorica eladásából származó bevétel, a TÉSZ szempontjából a két növény nem tartozik a zöldségfélék közé.

¹⁸ Ún. másodlagos szerveződések, melyek létrejöttét nem gazdasági érdekek, hanem a szabályozás generálta, és nem kis szerepet játszott benne a megroggyant Mórakert TÉSZ számára nyújtott állami mentőöv. Az elismert termelői szervezetek csak akkor juthattak hozzá a nemzeti támogatáshoz, ha közös szervezetet hoztak létre: 2015-ben társultak, de a cégbírósági adatok szerint már csak 7 társulás működött, mely a termelői szervezetek kevesebb mint felét tömörítette. (Nem vettük figyelembe a TÉSZ-ÉS Nonprofit Kft.-t, melynek feladata szakmai szervezés, tudományos kutatás.)

¹⁹ A feldolgozók nyersanyagigényét csak a TÉSZ tagi termelői nem tudják biztosítani, itt jut fontos szerephez a szervezet felvásárló funkciója. Az éves nettó árbevétel legalább 50%-át a tagok termékeinek kell biztosítani. Tagi árbevételnek tekintik más TÉSZ-től vásárolt, majd továbbértékesített árut is, de erre a TÉSZ nem igényelhet támogatást. A TÉSZ összes beszállított árualapja általában nem elegendő az üzem működéséhez. Hogy a támogatáshoz szükséges tagi és nem tagi árbevétel köbévétett aránya ne boruljon, a nem tagi áruk levezetőcsatornájaként lép be a TÉSZ-ek társulása.

közé tartozik a TЭСZ is. Az üzemek az uniós piacon jelennek meg termékeikkel, valamint a láncok beszállítói között találhatóak. A szövetkezetek kétségkívül létező törekvésének, hogy a hozzáadott értéket feldolgozással növeljék, gátat szab a nagyarányú fejlesztéssel szembeni tagi ellenállás, valamint az élelmiszerkereskedelmi kapcsolatok gyengesége és nem utolsósorban a feldolgozó üzem felépítéséhez vagy megvásárlásához, a működéséhez szükséges források hiánya. Ha ezeket az akadályokat a szervezet át tudja is hidalni, szembetalálhatja magát a multinacionális vállalat piacbővítési törekvésével, és a verseny kimenetele nem kétséges.²⁰ A támogatási csapok megnyitása a 2014–2020-as fejlesztési ciklusban új lendületet adhatnak a TЭСZ-ek fejlesztési törekvéseinek.

A TЭСZ és a szervezett termelői kör

A szervezet szűri, rendszabályozza, ha szükséges szankcionálja tagjait, a termelő mozgásterét jelentősen szűkíti a TЭСZ-tagság. Termelésének átláthatónak, az árújának követhetőnek kell lenni, adatszolgáltatásra kötelezett, a természetéstechnológiát be kell tartani. Értékesítési lehetőségeit korlátozza az alapszabályban lefektetett előírás: kizárólag a TЭСZ-beszállítója, bár meghatározott arányt máshol is értékesíthet, ehhez külön engedély kell az igazgatótanácstól vagy „alanyi” joggal. A kötöttségek fejében a szervezettől szolgáltatásokat vehet igénybe, és az piacot biztosít a számára (Seres et al. 2011). A szolgáltatások skálája és minősége azonban szervezetenként igen széles palettán mozog. A tag kedvezőbb áron juthat input anyagokhoz, kérhet szaktanácsadást (amit kiszámlázhatnak, vagy az input beszállító látja el kezelési tanácsokkal), míg más szervezetek szakembereket foglalkoztatnak a tagokkal való folyamatos kapcsolattartásra, szaktanácsadásra. Akad TЭСZ, mely tagjai számára – ha kéri – az ültetvény teljes művelését szolgáltatja a metszéstől a betakarításig. Vannak szervezetek, ahol a termelő a termék árúvá előkészítéséhez (amit a TЭСZ-nek szállít) bérbe veheti az infrastruktúrát, másutt a betárolt áruért kell bért fizetni, míg nem értékesíti a szervezet. Igény esetén a betakarításhoz biztosítják a TЭСZ-ek a szükséges gépeket – kombájnok, rázógépek –, vagy megszervezik a gépi betakarítást. A szervezetek figyelemmel kísérik a pályázati kiírásokat, segítenek tagjaiknak a pályázat elkészítésében. A termelő taggá válását vagy tagságának fenntartását a szervezet által nyújtott előnyök és korlátozások egyenlege határozza meg, ebben kiemelkedő jelentőségű a biztos piac és az áru ellenértékének rövid határidejű kifizetése, a szerződés betartása (Dudás 2009).

2004-ben több mint 23 ezer termelő írta alá a belépési nyilatkozatot, elfogadva a jogait és kötelezéseit tartalmazó alapszabályt, 2011-ben 18 ezer termelőt, 2013-ban már csak közel 15 ezer tagot tartottak nyilván: egy évtized alatt majdnem 40 százalékkal csökkent a tagság száma (Dudás–Juhász 2013, Dorgai 2010, Magyarország Kormánya 2015, Zárójelentés 2012).

²⁰ A multinacionális feldolgozó elsődleges célja nem a termelés növelése az ország különböző régióiban elhelyezkedő üzemek megvásárlásával, hanem új, öntözött területet művelő termelői kör elérése. Az egyik legerősebb TЭСZ szerette volna megvásárolni a felszámolásra került békéscsabai üzemet, azonban a tőkeerősebb vállalattal nem tudott versenyezni.

A létszám apadása illeszkedik az agrárgazdaságban zajló változásokhoz, a gyenge egyéni gazdaságok visszaszorulásához, az árutermelők arányának emelkedéséhez, a zöldség és a gyümölcs termesztésének visszaeséséhez (Magyarország 2015). A TÉSZ-ek által integrált termelői kör összetételében hasonló folyamatok zajlanak, a kistermelő csoportok kiszorítása a szervezetekből és nagyobb értéket előállító, erősebb taggazdaságok koncentrációja. Ugyanakkor nem szabad megfeledkezni arról, hogy a különböző kertészeti kultúrák eltérő termelői csoportokra épülnek, és mivel a legtöbb szervezet többféle termékkel is foglalkozik, így különböző termelői csoportok találhatóak a szervezeten belül: az uborkatermelők bázisát a jövedelemkiegészítő gazdálkodást folytató háztartásgazdaságok alkotják, az ipari zöldségeket erős egyéni és társas vállalkozások termelik, míg az ültetvények mögött a termelők tarka kavalkádja húzódik meg.

A változást kiválthatta a szervezetek egyesülése, beolvadása vagy felszámolása,²¹ melynek következményeként az együttműködésben csatlódozott termelők nem léptek be más TÉSZ-be, igaz, a kistermelőknél ezt általában a szervezetek maguk sem szorgalmazták. Hozzájárult a piaci kereslet csökkenése, pangása – különösen a 2010-es évek fordulóján jelentkező válság idején –, elkerülhetetlenül megkövetelve az alkalmazkodást, a termelés-szerkezet változtatását. A kistermelők nem akarták vagy nem tudták vállalni, kiléptek vagy inaktív tagokká váltak, mely előbb-utóbb maga után vonta kizárásukat.

A kizárás a szervezet végső szankciója a taggal szemben, általában csak akkor alkalmazkák, ha a tagi jogviszony már csak papíron létezik, a termelő nem tartozik a beszállítók közé és nem fizeti a tagi hozzájárulás alapszabályban rögzített legalacsonyabb összegét sem. Megkockáztatjuk, hogy az utóbbi évek létszámcsökkenésében nem kis szerepet játszottak a hatósági ellenőrzések, melyek után kötelezték a TÉSZ-eket az inaktív tagok kizárására, a taglistáról törlésre.²²

Az inaktív tagok száma az uborkatermesztéssel (is) foglalkozó szervezeteknél volt feltűnően magas, amit a szegény vagy mélyszegénységben élő termelői kör megélhetési stratégiája magyaráz. A kordonuborka termesztésében (200–500 méter) a család valamennyi tagja részt vesz, és a felnőttek regisztrált őstermelőként tagjai a TÉSZ-nek. A család számára legkedvezőbb jövedelemszerzési kombináció (pl. közfoglalkoztatásban részvétel, segély, napszám) dönti el, hogy kinek a nevében szállítják be a terméket az átvéőhelyre, kinek kell felfüggeszteni őstermelői igazolványát, mert közmunkásként foglalkoztatják. A közfoglalkoztatás kiterjesztése nemcsak a leggyengébb, legkiszolgáltatottabb helyzetű termelőket érinti. A nagy élőmunka-igényű kertészettel foglalkozó gazdaságok számára növekvő kihívás megbízható napszámot találni. A családi munkaerőhöz igazított terme-

²¹ A lavinát a Mórakert TÉSZ csődje indította el. 2007-ben még 5,7 Mrd Ft árbevételű szövetkezet 2008-ban már negatív eredménnyel zárt, 2009-ben 700 termelőnek összesen 1,1 Mrd Ft-tal tartozott. A termelők részleges kártalanítását állami forrásból, az állam többségi tulajdonába került, 9 szövetkezeti tagot összefogó DATÉSZ Zrt. végezte. 2012-ben a DATÉSZ Zrt. is felszámolásra került, ahogy a tagjai közé tartozó szervezetek is. Hasonló sorsra jutott a Kis-tér TÉSZ, a Magyar Termés TÉSZ, az Arrabona TÉSZ, a Józssai TÉSZ, a Champignon Unió TÉSZ, a Vega Fruit TÉSZ, valamint a Mórakerthez hasonlóan mintaként emlegetett Zöld Termék TÉSZ is (egy kivételével valamennyi szövetkezeti formában működött).

²² Az új szövetkezeti törvény a tag kizárását bírósági végzéshez köti.

léssel járó kisebb bevétel már nem jövedelmező (uborkások, kis ültetvényesek), ami arra sarkallja a tagot – aki a termelést jövedelemkiegészítésként végzi –, hogy hagyja abba a termelést vagy változtasson annak szerkezetén: döntése így is, úgy is a TÉSZ elhagyásához vezet.

A háztartástól le nem választott gazdasággal, folyamatos pénziánnyal és gyenge vagy hiányzó gazdasági kapcsolatrendszerrel rendelkező kistermelői kör és a szervezet kapcsolata mindig is ellentmondásos volt. A kistermelők tagsága kockázatot jelentett a szervezetnek, bizonytalanok természetstechnológiában, termelésüket előfinanszírozni kellett, közülük kerültek ki leggyakrabban a szerződészegők, akik más kereskedőnek értékesítettek. Ha az értékesítésben hűek maradtak a TÉSZ-hez, kifizetésnél prioritást élveztek, és a nagyobb termelők csak később jutottak árujuk ellenértékéhez, sok esetben a nagy termelők „tartják el” a kicsiket. A nagyok lehetnek toleránsak, és egy ideig bent hagyják az árbevétel rájuk eső részét, megkönnyítve a szervezet helyzetét, de ragaszkodhatnak ahhoz is, hogy a szervezet időben utalja át számukra a pénzt. Ezt szolgálja például a feldolgozó, és a TÉSZ mellett megjelenik szerződést aláíró félként a termelő is, így biztosítva, hogy a szervezet ne „ülhessen” rá az átutalt bevételre. A szervezetek szívesen szabadultak volna a kistermelőktől, azonban az árbevétel miatt csak kisebb szankciókkal, a tagok rendszabályozásával éltek (pl. megbízhatatlan tag nehezebben kapott input anyagra előleget, átvételkor nem élvezhette a tagoknak járó előnyöket) és csak a végső eszköz volt a formális kizárás.

Ennek a termelői körnek a fokozatos kiszorulásával azonban nem tűntek el a kistermelők, csak helyüket náluk erősebb szereplők vették át, de a szervezet megítélése velük szemben alig változott. Kistermelő az, akinek termelését előfinanszírozni kell, de az összeg nagyságában, valamint elérésének feltételeiben markáns eltérések figyelhetők meg. A szatmári uborkások között nem számít ritkaságnak, hogy a beszállított termés ellenértéke nem fedezi a meghitelezett input anyag árát, és a tartozást végül a szervezet peres úton próbálja behajtani. Az uborkásokénál nagyobb a szántóföldi vagy hajtattott zöldségtermesztéssel foglalkozó termelők gazdasági ereje, akik számára – kérésre – a TÉSZ hektáronként meghatározott előleget biztosít. A folyósítás feltétele közjegyző előtt aláírt szerződés, melyben fedezetként a termelő ingatlanjára jelzálogot jegyeztetnek be. A megbízható, tartozását rendező, megfelelő minőségű árut termelő, rendszeresen beszállító taggal szemben a szervezet már nem kéri a jelzálog bejegyzését, vagy/és hozzájárul részletfizetéshez. A kerti gyümölcsöst felváltotta az ültetvény, azonban a kistermelők ültetvénye csak néhány hektárra terjed ki (gyümölcsfajonként változó), nem egységes fajtaszervezetű, tőhiányos, nem biztosított az öntözés, alacsony a termésátlaguk, ingadozó az árbevételük és a természetstechnológia fejlesztése nem tartozik a prioritásaik közé.

A tagság utánpótlásának fő bázisát az elmúlt években az EU-forrásból finanszírozott fiatal gazdák pályázat nyertesei alkotják. A vissza nem térítendő támogatás a 40 évnél fiatalabb termelők önálló gazdaságainak kialakítását segíti,²³ a támogatás összege szabadon felhasználható, azzal a megkötéssel, hogy a negyedik év végére az üzemméret eléri a pályázatban vállalt nagyságot és a mezőgazdasági termelést a támogatási időszak lezártaival

²³ A 2014–2020. évi fejlesztési időszak forrásaira már csak az önálló üzemmel rendelkezők pályázhatnak, ha gazdaságuk üzemmérete a megadott nagyságkategóriák közé esik.

még legalább 5 évig folytatja. A fiatalok között sokan vannak a közép- vagy felsőfokú szakmai végzettségűek, az ő önállósodásuk alapját a szülői gazdaságból kiválás biztosítja. Megjelentek a tevékenységüket gyümölcsstermesztéssel bővítők is (köztük sok fiatal gazda), részben azért, mert a TÉSZ-tagság többletpontot jelent a pályázatoknál, részben azért, mert a fajta és technológia megválasztásában szeretnének a piac elvárásaihoz igazodni.

A támogatásra pályázók kétségkívül növelik az integrált termelők számát, és hozzájárulnak a tagság korösszetételének kedvezőbb változásához is. Létezik azonban egy, a szervezetekkel beszállítói kapcsolatban álló kör, az önkormányzatok köre, melynek szerepe az áruforgalomban folyamatosan emelkedik – a szervezetek vezetői szívesen látnák őket a tagjaik között. Az önkormányzatok és a TÉSZ-ek kapcsolata a szociális földprogramig nyúlik vissza, de intenzívvé az elmúlt években vált a Start mezőgazdasági mintaprogramok megjelenésével, a közfoglalkoztatás kiterjesztésével, az önkormányzatok beszállítóként jelentkezésével. A partneri kapcsolat lehetővé teszi az árualap növelését a termelés előfinanszírozása nélkül, mert a közfoglalkoztatásra kapott állami forrásokból az önkormányzat fedezi a költségeket. Tart a verseny az önkormányzatok megnyeréséért, a kapcsolat kialakításának útját nemritkán az önkormányzati képviselői feladatokat vállaló tagok egyengetik. A kapcsolatépítésben sikeresebbek közé tartozó TÉSZ 10 önkormányzattal áll szerződéses kapcsolatban, az értékesített összes termékének 10 százalékát már a közmunkások által megtermelt zöldség biztosítja, de bízik benne, hogy tárgyalásai eredményre vezetnek, és még további 5 önkormányzat (köztük város is) írja alá a szerződést, így a közfoglalkoztatásban előállított termék mennyisége megközelítheti az árualap 30 százalékát. Az önkormányzat taggá válása a szervezet számára további előnyökkel jár, csökken a kockázat (a beszállító szabadon dönthet az értékesítésről) és a termék értékesítése után hozzájuthatnak a tagi árura eső állami támogatáshoz is. Az első fecskék már megjelentek, és nem kétséges hogy akad követőjük: működik olyan szervezet, ahová az önkormányzat a nonprofit szervezetét léptette csak be, de létezik mezőgazdasági mintaprogram, amelyben a részt vevő 19 önkormányzat, köztük városok – közvetlenül vagy kft.-jükön keresztül, jelképes összegű részjegy jegyzéssel – tagként szállítják a közmunkán termesztett gyümölcsöt.

Összefoglalás

A széttöredezett, koncentráló, tőke- és a szereplők közötti bizalomhiánnyal küzdő, lassan újraszerveződő agráriumban a termelők intézményesített együttműködésének erősödését biztosította a kialakuló TÉSZ-rendszer. A támogatásra létrehozott szervezetek magukban hordozzák az átalakuló szerkezet sajátosságait, a nyugat-európaiaktól eltérő gazdasági és szabályozási környezet hatásait, és a feltételeket teljesíteni tudó szereplők szűk körét és összetételét. Másfél évtized után a TÉSZ-rendszer nemcsak stagnál, hanem záródik, a belépők között kevés a TÉSZ-ektől független szereplő, és a támogatási feltételek változása előrevetíti a további kedvezőtlen folyamatot.

A szakpolitika által preferált „klasszikus” szövetkezeti modellben megjelentek a horizontális szerveződés problémái, melyek közül különösen a döntési jogok és a kockázatvállalás egyenlőtlen megosztása feszegeti a szervezeti kereteket. A tagság összetétele,

a kockázatvállaló csoport pozíciójának erőssége, a befektetői funkciót ellátó tag léte vagy hiánya együtt befolyásolja a szervezeti forma megtartását vagy átalakítását, valamint a fejlesztési irányokat is. A szervezetek közös kereskedelmi árukoncentrációja gyenge vagy hiányzik, melyben többek közt szerepet játszik a logisztikai központok kialakításához szükséges tőke hiánya, a biztos beszállítói piac megtartására törekvés mellett a kockázatot nem vállaló tagság ellenállása is. Nem az eladósodott, sokszor a működést is nehezen finanszírozó sérülékeny szervezetek fejlesztenek, hanem a tag(ok) hoz(nak) létre/vásárol(nak) a szervezettől független feldolgozókat. Így a TÉSZ-ek nem tulajdonosként jelennek meg a kialakuló integrációban, ahogy a nyugat-európai fejlődésben, hanem csak beszállítóként. Minél sikeresebb a feldolgozó, annál erősebben kapcsolódik a TÉSZ az üzemhez, alárendelve termékkörét az üzem igényeinek. A szereplők közötti kapcsolat jellege teremti meg (vagy helyettesíti) a hosszú távú együttműködés kiszámíthatóságát biztosító stratégiai szövetséget. Ugyanakkor felmerül a kérdés, hogy a kevésbé koncentrált, de a nemzetközi piacba ágyazott élelmiszer-feldolgozásban ez az út mennyire járható, és mennyire erősíti a termelés szervezetségének emelését, a termelők integrálását.

A TÉSZ-ek termelői merítőbázisa folyamatosan csökken, az agrárium strukturális átalakulását tükrözi a szervezett termelők összetételének változása. A kistermelők kiszorulásával, a fiatal gazdák jelentkezésével kialakulóban van egy kedvezőbb korösszetételű, képzetesebb és stabilabb termelői kör, azonban a szervezet számára igazán „értékes”, nagy árbevételt biztosító termelők elérhetetlenek maradnak. Ők ragaszkodnak függetlenségükhöz, a szervezeti tagság nem jelent számukra előnyt. Napjainkban a tagi utánpótlás két új csatornája körvonalazódik: a közfoglalkoztatást koordináló önkormányzatok – helyüket vélhetően a Start-program megszűntével a szociális szövetkezetek váltják fel – és a fiatal gazdálkodó pályázat nyertesek. Mindkét csoport az állam közvetett vagy közvetlen forrásaira, a pályázatokra támaszkodva kezdi meg, folytatja termelését. A változások ellenére a stagnáló tagi forgalom aránya azt jelzi, hogy a szervezetek nem kínálnak kedvező alternatívát a nagyobb termelők számára.

Irodalom²⁴

- Chlebicka, Aleksandra (2015): Producer Organizations in Agriculture – Barriers and Incentives of Establishment in The Polish Case. *Procedia Economics and Finance*, 23. 976–981. http://ac.els-cdn.com/S2212567115004062/1-s2.0-S2212567115004062-main.pdf?_tid=38a890e4-3258-11e6-a3fc-00000aab0f26&acdnat=1465926698_6512e6722eaf4143c3fee89db461745b
- Chloupkova, Janka – Svendsen, Gunnar Lind Haase – Svendsen, Gert Tinggaard (2003): Building and destroying social capital: The case of cooperative movements in Denmark and Poland. *Agriculture and Human Values*, 20, 241–252. http://static.sdu.dk/media-files/Files/Om_SDU/Institutter/Iful/Artikler/GLHSCoopMovem.pdf

²⁴ A megadott internetes hivatkozások utolsó letöltésének dátuma a kézirat lezárásának időpontja: 2016. 06. 14.

- Bak Klára (2014): A nemzetközi szövetkezeti alapelvek érvényesülése a 2013. évi V. törvény szövetkezetekre vonatkozó rendelkezéseiben. *Agrár- és Környezetjog*, 9 (16), 20–32. http://epa.oszk.hu/01000/01040/00018/pdf/EPA01040_agrar_es_kornyeztjog_2014_16_020-032.pdf
- Bijman, Jos et al. (2012): *Support for Farmer's Cooperatives. Final Report*. European Commission. http://ec.europa.eu/agriculture/external-studies/2012/support-farmers-coop/fulltext_en.pdf
- Dudás Gyula (2009): A TÉSZ-en keresztüli értékesítést motiváló tényezők és körülmények. *Gazdálkodás*, 53 (5), 404–412. <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/92496/2/DudasGy.pdf>
- Dudás Gyula – Juhász Anikó (2013): A magyarországi TÉSZ-ek gazdasági szerepének vizsgálata számviteli megközelítés alapján. *Gazdálkodás*, 57 (3), 282–292. http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/166704/2/GAZDALKODAS_2013_03_Dudas_Juhasz_282_292.pdf
- Dorgai László (szerk.) (2010): *Termelői csoportok és a zöldség-gyümölcs ágazatban működő termelői szerveződések Magyarországon*. Budapest: AKI.
- Európai Bizottság (2014): *A Bizottság jelentése az Európai Parlamentnek és a Tanácsnak a 2007. évi reformot követően a gyümölcs- és zöldségágazatban működő termelői szervezetekre, működési alapokra és operatív programokra vonatkozó rendelkezések végrehajtásáról*. (Jelentés a gyümölcs- és zöldségágazat piacszervezési rendszeréről.) Brüsszel. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014DC0112&from=en>
- Fodor Zoltán (2013): Zöldség-gyümölcs TÉSZ-ek helyzete Magyarországon. *Agroforum Extra*, 48 (Január), 67–70. https://www.farmit.hu/sites/default/files/documents/agroforum/FodorZ_2013jan_gyumi.pdf.
- Forgács Csaba (2008): Csak azért mert kicsi, még hasznos a társadalomnak: a mezőgazdasági kistermelők versenyképességéről. *A Falu*, 23 (1), 17–39.
- Györe Dániel – Juhász Anikó – Kartali János – König Gábor – Jankuné Kürthy Gyöngyi – Kürti Andrea – Stauder Márta (2009): *A hazai élelmiszer-kiskereskedelem struktúrája, különös tekintettel a kistermelők értékesítési lehetőségeire*. Budapest: AKI.
- Juhász Pál – Mohácsi Kálmán (2001): Az EU-csatlakozás hatása a hazai élelmiszeriparra. *Közgazdasági Szemle*, 48 (május), 442–456. <http://epa.oszk.hu/00000/00017/00071/pdf/mohacsi.pdf>
- Kispál-Vitai Zsuzsanna (2013): A szövetkezet átalakulása befektetői tulajdonú társasággá – elkerülhetetlen jövő? *Gazdálkodás*, 57 (3), 260–269. http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/166702/2/GAZDALKODAS_2013_03_KispalVitai_260_269.pdf
- Magyarország Kormánya (2015): *Jelentés az agrárgazdaság 2013. évi helyzetéről*. <http://www.kormany.hu/download/1/49/40000/03566.pdf>
- Megyesi, Boldizsár – Kelemen, Eszter – Markus Schreme (2011): Social Capital as a Success Factor for Collective Farmers Marketing Initiatives. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 18 (1), 89–113. <http://www.ij saf.org/archive/18/1/megyesi.pdf>
- Mohácsi László – Szabó Zoltán – Szeremley Béla (2000): *Agrárjövők nemzetközi intézménye a termékpályás szövetkezet*. Budapest: Agroinform.

- Nagy Krisztina (2014): Az új polgári törvénykönyv szövetkezeti vagyoni jogi szabályainak bemutatása. *Themis*, június, 165–189. http://www.ajk.elte.hu/file/THEMIS_2014_jun.pdf
- Seres Antal – Felföldi János – Szabó Márton (2011): Hazai zöldség-gyümölcs TÉSZ-ek kisárutermelőket integráló szerepe a nagy kereskedelmi láncoknak történő értékesítésben. *Gazdálkodás*, 55 (3), 266–284. http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/119910/2/Seresetal_Gazdalkodas%202011_03.pdf
- Seres Antal – Felföldi János – Juhász Anikó – Kozak Anita – Szabó Márton (2012): *A zöldség-gyümölcs kisárutermelők, a TÉSZ-ek és a nagykereskedelmi láncok kapcsolatai.*, Budapest: Agroinform. <http://mek.oszk.hu/11400/11447/11447.pdf>
- Szabó G. Gábor (2002): A szövetkezeti vertikális integráció fejlődése az élelmiszer-gazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 49 (március), 235–250. <http://epa.oszk.hu/00000/00017/00080/pdf/szabog.pdf>
- Szabó G. Gábor (2007): *Az élelmiszer-gazdasági szövetkezeti koordináció fejlődésének elemzése az ún. „szövetkezeti identitás” koncepció alapján.* MTA KTI Szeminárium, május 10. <http://docplayer.hu/1099652-Az-elelmiszer-gazdasagi-szovetkezeti-koordinacio-fejlodesenek-elemzese-az-un-szovetkezeti-identitas-koncepcio-alapjan.html>
- Szabó G. Gábor (2011): *Szövetkezetek az élelmiszer-gazdaságban.* Budapest: Agroinform. http://epa.oszk.hu/00000/00017/00186/pdf/04_kispal.pdf
- Szabó Gábor (2013): Gondolatok az élelmiszer-gazdasági szövetkezés gazdasági lényegéről és integrációs jelentőségéről. *Gazdálkodás*, 57 (3), 203–223. http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/166698/2/GAZDALKODAS_2013_03_Szabo_203_223.pdf
- Szabó G. Gábor – Fertő Imre (2004): Szövetkezeti vertikális koordinációs kérdések: magyar esettanulmány a zöldség-gyümölcs szektorból. In Verács József – Lehota József – Piskóti István – Rekettye Gábor: *Marketingelmélet a gyakorlatban.* Budapest: KJK Kerszöv Kiadó, 305–318.
- Zárójelentés (2012): *A fenntartható működési programokra vonatkozó nemzeti stratégiák értékelése a zöldség-, gyümölcságazatban.* Budapest: Eruditio Oktatási Zrt. http://ec.europa.eu/agriculture/fruit-and-vegetables/country-files/hu/evaluation-report-of-national-strategy-2012-hu_hu.pdf