AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
http://ageconsearch.umn.edu
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

TANULMÁNY

A TÉSZ-en keresztüli értékesítést motiváló tényezők és körülmények

DUDÁS GYULA

Kulcsszavak: zöldség-gyümölcs, értékesítés, TÉSZ, motiváció, szolgáltatások.

ÖSSZEFOGLALÓ MEGÁLLAPÍTÁSOK, KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

A TÉSZ-en keresztüli értékesítés indokait és a TÉSZ tagok aktivitását kérdőíves felmérés alapján vizsgálva megállapítható, hogy a ZÖLD-TERMÉK Szövetkezetnél, valamint a MÓRAKERT Szövetkezetnél a TÉSZ a termelő számára is elfogadható mennyiségű áru átvételével, a beszállításkor mutatott rugalmassággal, a megbízhatósággal és a pozitív személyes kapcsolatok meglétével ösztönzi tagjait a TÉSZ-en keresztüli értékesítésre. A rugalmas és gyors fizetési feltételek, valamint az érvényes szerződések további ösztönzést jelentenek. Az előbbieknél kevésbé fontos tényező az ár, a TÉSZ által nyújtott szaktanácsadás, valamint az egyéb szolgáltatások. A ZÖLD-TERMÉK Szövetkezetnél a tagok többsége rendszeresen vagy alkalomszerűen igénybe veszi az utóbbiakat. Az alapító tagok aktívabbak, mint a később belépők. Az iskolai végzettség emelkedésével csökken a technológiai szaktanácsadás igénybevétele. A TÉSZ azoknak a termelőknek előnyös, akik önállóan is képesek minőségi árutermelésre, de értékesítési lehetőségeik korlátozottak. Ezt támasztja alá az, hogy a tagok a TÉSZ legfontosabb feladatának az értékesítés biztonságának megteremtését tartják.

BEVEZETÉS

Az Európai Unió zöldség-gyümölcs piacának szabályozásában a friss zöldségek, gyümölcsök és a feldolgozóipari alapanyagok a kevésbé szabályozott termékek közé tartoznak. A piacszabályozási rendelet kizárólag szigorú minőségi követelményeket szab meg, ami azt jelenti, hogy az EU egységes piacán elsősorban a piaci versenyben kell helytállni (*Erdészné, 2008*). A piacszabályozás kulcselemei a *Termelői Értékesítő Szervezetek* (TÉSZ). Az EU-ban 2004-ben több mint 1400 TÉSZ működött, amelyek a zöldség-gyümölcs termelés mintegy 34%-át koordinálták. Az Európai Bizottság ezt az arányt 2013-ra 60%-ra kívánja növelni (*Dudás, 2007*).

A magyarországi TÉSZ-ek a zöldség-gyümölcs termékpálya szervezésében az EU átlag alatt teljesítenek. Alapításuk az elmúlt évtizedben zajlott, az ágazat szereplői lassan jutottak el arra a felismerésre, hogy az erősödő piaci versenyben a megmaradás egyik útja a – tőkeegyesítést is eredményező – közös együttműködés lehet, megteremtve a piacképes árualapot a méretgazdaságossági előnyök kihasználásával (*Takácsné, 2000; Takácsné et al., 2002; Tenk et al., 2004*).

A TÉSZ-ek tagi forgalmának aránya 2007-ben 16,5%-ot képviselt az összes zöldség-gyümölcs forgalomból (1. táblázat).

1. táblázat

A TÉSZ-ek (előzetesen és véglegesen elismert) főbb jellemzői Magyarországon

Megnevezés	M.e.	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
A TÉSZ-ek száma*	db	1	3	11	24	68	95	71	63	58
A TÉSZ-ek által lefedett zöldség-gyümölcs terület	ha	268	1 145	3 320	9 825	25 139	25 640	26 122	29 550	34 982
A TÉSZ-ek taglétszáma	fő	54	362	1 165	4 120	13 450	23 980	20 514	20 494	20 177
A TÉSZ-ek teljes forgalma**	Mrd Ft	0,26	0,88	2,09	6,31	22,10	33,96	32,88	37,98	33,03
A TÉSZ-ek tagi forgalma	Mrd Ft	0,21	0,70	1,62	5,43	20,31	26,24	23,52	30,01	29,49
TÉSZ-ek teljes forgalma/ágazati értékesítés	%	0,17	0,62	1,36	4,51	14,18	20,58	21,95	19,13	18,47
TÉSZ-ek tagi forgalma/ágazati értékesítés	%	0,14	0,49	1,05	3,88	13,03	15,91	15,70	15,12	16,49

* Az adott év december 31. napján elismeréssel rendelkező TÉSZ-ek száma

** A TÉSZ-ek teljes zöldség-gyümölcs forgalma

Forrás: saját szerkesztés a Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztériumtól kapott adatok, valamint a Nemzeti Stratégia (2008) adatai alapján

A TÉSZ-ek száma jelentős változáson megy keresztül, mivel 2009. április 30-án többségében lejárt az előzetesen elismert TÉSZ-ek elismerési időszaka. A végleges TÉSZ elismerési kérelmek elbírálásának 2009 tavaszán is tartó folyamatai miatt tisztább képet valószínűleg csak 2010. január 1-je után kaphatunk.

A TÉSZ-ek megerősödését jelentősen nehezíti a nagybani piacokon folyó feketekereskedelem. Bár a nagybani piacok globális jelentősége egyre csökken, regionálisan még mindig fontos árueloszto, terjesztő és információforrás szerepük van (*Erdészné – Kozak, 2009*). A Budapesti Nagybani Piac egymaga kb. 30-35%-kal részesedik a friss zöldség-gyümölcs forgalomból. A nagybani piacokon gyakran számla nélkül történik az értékesítés, eredet- és minőségvizsgálat nélkül kerül forgalomba az áru. Az átláthatatlan kereskedelem ellen nem történik fellépés, ezért a „nepperek" szabadon dolgozhatnak (*Popp et al., 2008*). A TÉSZ-eknek a szabályokat (adózás, számvitel, minőség, élelmiszerbiztonság, munkaügy stb.) betartva kell versenyezni, ami komoly versenyhátrányt jelent. Sajnos gyakran a TÉSZ tag termelők is a nagybani piacok adta „szabad kereskedelmet" választják pillanatnyi haszonszerzés reményében.

Az Európai Unió zöldség-gyümölcs ágazati reformja ellenére a termelői szervezetek adminisztrációs terhei nem csökkentek, inkább növekedtek. A működés keretét meghatározó jogszabályok folyamatos

változása megnehezíti a termelői szervezetek működtetésének tervezését. A TÉSZ működési programok indokolatlan túlbonyolítása, adminisztrálása megnehezíti annak megvalósíthatóságát. A működési programok által finanszírozható tevékenységek meghatározása gyakran nem egyértelmű, ami ellehetetleníti az ésszerű feladatok megvalósítását. Bonyolult, nehezen értelmezhető mutatórendszerrel próbálja mérni a termelői szervezet hatékonyságát. Annak ellenére, hogy a zöldség-gyümölcs szektor elviekben a kevésbé szabályozott ágazatok közé tartozik, a termelőket koordinálandó termelői szervezetek szabályozása ezzel ellentétben túlszabályozott.

A TÉSZ vezetése a szervezet megbízhatóságának növelésével és a személyes kapcsolatok (tagok közötti, tagok és vezetés közötti) erősítésével javíthatja a szövetkezeten belüli kohéziót, a tagok elégedettségérzését, szövetkezetben való maradását (*Dudás – Fertő, 2009*).

A TÉSZ-ek szerepének növelése érdekében mindenképpen szükséges megvizsgálni, hogy milyen tényezők motiválják a termelők TÉSZ-en keresztüli értékesítését, hiszen a termelő a TÉSZ-en keresztüli értékesítéssel fejezi ki leginkább a TÉSZ-szel szembeni elégedettségét, ezáltal biztosítva a TÉSZ árualapját. Hasonló – a hosszú távú biztonságot is magában foglaló – együttműködési forma a gépköri együttműködés (*Takács, 2000*). A termelői hatékonyság növelésével – a gépi munkák közös végzésével – kapcsolatosan korábban Békés megyei gazdák között (2007) folytak vizsgálatok, amelyek eredményei szerint jelentős kihasználatlan gépi kapacitás van, amit az együttműködési hajlandóság alacsony volta miatt nem sikerül megfelelő módon hasznosítani (*Baranyai – Takács, 2007a; Baranyai – Takács, 2007b*).

ANYAG ÉS MÓDSZER

Kérdőíves felméréssel vizsgáltuk a TÉSZ-en keresztüli értékesítés indokait, valamint a szövetkezeti tagok aktivitását az igénybevett szolgáltatásokban. A kérdőívek kitöltése a ZÖLD-TERMÉK Szövetkezetben 2008 őszén zajlott. A 99 szövetkezeti taghoz személyesen vagy postai úton juttattuk el a kérdőíveket, melyek kitöltése minden esetben önkéntesen és név nélkül történt. A 99 szövetkezeti tagból 57-en adtak le kérdőívet a szövetkezet székhelyén, ami azt jelenti, hogy a tagság 57,5%-át reprezentálja a minta. Ezen belül az alapító és a később belépő tagok szerinti összehasonlítást az indokolta, hogy megtudjuk, mely tényezők fontosak az újonnan belépő termelők körében. A 47 alapító tagból 29, míg az 52 később belépő tagból 28 válaszolt. Az alapsokaság csaknem valamennyi tagja Csongrád megyei (89 tag), emellett 10 tag Bács-Kiskun megyében gazdálkodik. A tagok 17 településen tevékenykednek.

A kérdőíves vizsgálatok eredményei alapján levont következtetések elsősorban a dél-alföldi (homokháti) TÉSZ-ekre általánosíthatóak.

A tagok szövetkezeten keresztüli értékesítésének indokait 13 kérdéssel[1] vizsgáltuk. A válaszadók 1-től 7-ig tartó skálán osztályozták az állításokat annak tükrében, hogy mennyire értenek egyet az adott állítással, vagy mennyire igaz az adott állítás. A ZÖLD-TERMÉK Szövetkezetnél kapott válaszokat leíró statisztikával értékeltük. *Bakucs et al. (2008)* MÓRAKERT Szövetkezetnél kapott eredményeit összehasonlítottam a ZÖLD-TERMÉK Szövetkezetnél kapott eredményekkel, ami alap-

[1] A kérdések megfogalmazása előtt, a későbbi összehasonlíthatóság érdekében *Fertő Imre* rendelkezésemre bocsátotta a *Bakucs et al. (2008)* vizsgálatában használt kérdőívet, akik a MÓRAKERT Szövetkezetnél vizsgálták meg a TÉSZ-en keresztüli értékesítés okait.

ján meghatároztam a szövetkezeti tagok legfontosabb értékesítési indokait.

A TÉSZ szolgáltatásainak igénybevétele alapján a szövetkezeti tagok aktivitására kerestem a választ (termelésszervezés, inputanyag-beszerzés, termesztéstechnológiai szaktanácsadás, adózási, számviteli tanácsadás, hulladékbegyűjtés). A válaszokat a következő módon számszerűsítettem: igen, rendszeresen (4), igen, alkalomszerűen (3), nem, de tervezi (2), nem, és nem is tervezi (1). 5 db szolgáltatási területre vonatkozik a kérdés, így az ezekre adott válaszok összértéke adja a gazdálkodó aktivitását. Minél magasabb ez az érték, annál nagyobb az aktivitás.

A korrelációs vizsgálatokkor a tagok legmagasabb iskolai végzettségéhez 7 fokozatú skálán numerikus értékeket rendeltem: kevesebb mint 8 általános iskolai osztály (1), általános iskola (2), szakmunkásképző iskola (3), szakközépiskola (4), gimnázium (5), főiskola (6), egyetem (7).

A Standard Fedezeti Hozzájárulás (SFH 2004) értékek alapján megbecsültem a tagok *üzemméretét*, amelyeket kvartilisek alapján 4 csoportba soroltam. Az üzemméret csak a tag zöldség-gyümölcs termelésének nagyságrendjét fejezi ki.

Pearson-féle korrelációval megvizsgáltam a szövetkezeti tagok aktivitása és a szövetkezeti tagok demográfiai, gazdálkodási jellemzői közötti kapcsolatokat.

A VIZSGÁLAT EREDMÉNYEI

A ZÖLD-TERMÉK Szövetkezet jellemzői

A ZÖLD-TERMÉK Termelői Értékesítő Szövetkezet 2003. január 21-én 61 alapító taggal alakult meg a Csongrád megyei Üllésen. 2003. augusztus 25-én kapta meg az előzetes TÉSZ elismerést, 2009. január 1-től végleges TÉSZ elismeréssel rendelkezik. A szövetkezet tagsága (99 tag) mintegy 150 hektáron folytat zöldség- és gyümölcstermelést, éves szinten 2100 és 2600 tonna közötti tagi árualapot biztosítva. A szövetkezet legfontosabb termékei: paprikafélék, káposztafélék, paradicsom, burgonya és gyökérzöldségek. A szövetkezet működését a hajtatott termesztés (síkfólia, hideg fólia, fűtött fólia, üvegház) határozza meg. 2004 és 2007 között a hajtatott területek aránya a termelésszerkezeten belül 30-34%-ot képviselt, ennek ellenére az innen származó termésmennyiség 2007-ben már meghaladta a 73%-ot. A tagi kifizetés aránya (hajtatott termékek) ennél is magasabb, 2005 óta folyamatosan meghaladja a 77%-os részarányt. A szövetkezet termékeit megközelítőleg 60-40%-ban értékesíti a magyar és a külföldi piacokon. A szövetkezet érékesítésének nettó árbevétele 2007-ben 429 millió Ft volt.

A szövetkezet jellemzően áruátvétel után, azonnal készpénzben, vagy néhány napon belül átutalással fizeti ki a tagjait, amit a válaszadók kiemelkedően fontosnak tartanak (6,33 pont). A rövid fizetési határidő 46%-kal magasabb értéket kapott, mint maga az ár (4,33 pont). A szövetkezet méretéből adódóan még érvényesülhetnek a személyes kapcsolatok kedvező hatásai is, amit jól mutat az, hogy a tagok a második legfontosabb értékesítési okként jelölték meg (5,37 pont). Kedvezően értékelték azt, hogy a szövetkezet megfelelő mennyiségű árut vesz át, és a megbízhatóságot is fontosnak tartják. A közepesnél jobban megvalósuló szempontok közül kiemelem a beszállítással, áruátvétellel kapcsolatos rugalmasságot. Az egyéb szolgáltatások, szaktanácsadás lehetősége közepesen motiválta a tagokat (4,15 pont), viszont így csak a 9. szempont lett. A belépés okai között is hátul szerepelt a szaktanácsadás, ami arra utal, hogy a tagok számára nem a termelés okoz nehézséget, hanem a biztonságos értékesítés, ennek ellenére a tagok 72%-a rendszeresen vagy alkalomszerűen igénybe veszi a szövetkezet technológiai tanácsadását.

A szövetkezet szempontjából a szaktanácsadás működtetése nem nélkülözhető, hiszen a homogén árualap előállításához mindenképpen szükséges a tagok termelésének felügyelete. Az értékesítés során szigorú környezetvédelmi, növényegészségügyi, élelmezési szabályokat kell betartania, ami a termelők bevonása nélkül nem lehetséges. A kereskedelmi láncok minőségbiztosítási rendszereinek kiszolgálása sem lehetséges a termelők közreműködése nélkül. A Nincs más alternatíva 4,00 pontja arra utal, hogy részben lenne más értékesítési lehetőség is, de az valószínűleg nem elegendő a teljes árumennyiség értékesítéséhez.

2. táblázat

A szövetkezeten keresztüli értékesítés indokai, összes tag

Rang-sor	Értékesítési indok	Átlag	Szórás	Relatív szórás	Elem-szám
1.	Fizetési feltételek / gyorsaság	6,33	1,31	0,21	55
2.	Személyes kapcsolatok	5,37	1,70	0,32	54
3.	Megfelelő mennyiség átvétele	5,25	1,51	0,29	55
4.	Megbízhatóság	5,09	1,69	0,33	54
5.	Rugalmasság a beszállításnál, áruátvételnél	4,89	1,49	0,30	55
6.	A TÉSZ feladata a szállítás	4,39	1,99	0,45	54
7.	Ár	4,33	1,47	0,34	54
8.	Érvényes szerződés	4,30	2,18	0,51	54
9.	Egyéb szolgáltatások és/vagy szaktanácsadás milyensége	4,15	1,75	0,42	54
10.	Nincs más alternatíva	4,00	1,87	0,47	53
11.	Megszokás	3,81	1,75	0,46	54
12.	Finanszírozza a termelést / előleget nyújt	3,52	2,15	0,61	54
13.	Értékeli (árprémium) az extra/bio minőséget	3,04	1,74	0,57	53

Forrás: saját szerkesztés a felmérés alapján

A tagok a közepesnél kevésbé tartották igaznak a megszokásból történő értékesítést (3,81 pont), igaz nem is utasították teljes mértékben el. Megítélésük szerint a szövetkezet kevésbé nyújt segítséget a termelés finanszírozásában (előlegek), emellett az extra minőséget árprémium formájában nem értékeli (3,04 pont), ezért nem jelentek meg igazi motiváló indokként a szövetkezeten keresztüli értékesítésben (2. táblázat).

A független két mintás T-próba az alapító és a később belépő tagok átlagai között nem mutatott ki – 95%-os megbízhatósági szinten – szignifikáns különbséget, azaz mind az alapító, mind a később belépő tagok hasonlóan értékelik az értékesítési indokokat.

A ZÖLD-TERMÉK Szövetkezet és a MÓRAKERT Szövetkezet összehasonlítása a szövetkezeten keresztül történő értékesítés szempontjából

A *Bakucs et al. (2008)* MÓRAKERT Szövetkezetnél kapott eredményeit összehasonlítottam a ZÖLD-TERMÉK Szövetkezetnél kapott eredményekkel. A ZÖLD-TERMÉK Szövetkezet tagjai a fizetési feltételekre 87% ponttal magasabb értéket adtak, mint a MÓRAKERT Szövetkezet tagjai. Ez azzal magyarázható, hogy a ZÖLD-TERMÉK Szövetkezet az áruátvé-

tel után azonnal fizet, míg a MÓRAKERT Szövetkezet hosszabb fizetési határidőt alkalmaz. A ZÖLD-TERMÉK Szövetkezet tagjai a szállítást 69% ponttal magasabban értékelték, ez annak köszönhető, hogy a MÓRAKERT Szövetkezet tagsága jellemzően nagyobb területen gazdálkodó termelőkből áll, akik a termékeiket távolabbi piacokra is el tudnák szállítani. 57% ponttal magasabb értéket mutat a megszokás a ZÖLD-TERMÉK Szövetkezet tagjainál, ami arra utal, hogy a tagjai kevésbé keresnek új értékesítési lehetőségeket. Ezt alátámasztja az is, hogy a ZÖLD-TERMÉK Szövetkezet tagjai szerint kevesebb más értékesítési alternatíva van, mint a MÓRAKERT Szövetkezet tagjai szerint. 15% ponttal kapott magasabb értéket a személyes kapcsolatok és 13% ponttal az ár szerepe a ZÖLD-TERMÉK Szövetkezetnél. Kis különbség mutatkozott a MÓRAKERT Szövetkezet tagjai javára az átvett mennyiség, megbízhatóság és a beszállításkori rugalmasság esetén. Az érvényes szerződések meglétét a MÓRAKERT Szövetkezet tagjai 20% ponttal, az egyéb szolgáltatások és szaktanácsadás szerepét 8% ponttal értékelték magasabban. A ZÖLD-TERMÉK Szövetkezet tagjainál legfontosabb fizetési feltételek a MÓRAKERT Szövetkezetnél csak a 9. motiváló tényező, a személyes kapcsolatok szerepe pedig az 5. helyre szorult.

3. táblázat

Az értékesítés indokainak összehasonlítása

Értékesítési indok	ZTSZ* átlagai	MSZ** átlagai	Különbség	ZTSZ*/ MSZ** %	ZTSZ* rangsora	MSZ** rangsora
Fizetési feltételek / gyorsaság	6,33	3,39	2,94	186,73	1.	9.
Személyes kapcsolatok	5,37	4,66	0,71	115,24	2.	5.
Megfelelő mennyiség átvétele	5,25	5,36	-0,11	97,95	3.	1.
Megbízhatóság	5,09	5,20	-0,11	97,88	4.	4.
Rugalmasság a beszállításnál, áruátvételnél	4,89	5,30	-0,41	92,26	5.	3.
A TÉSZ feladata a szállítás	4,39	2,59	1,80	169,50	6.	12.
Ár	4,33	3,82	0,51	113,35	7.	7.
Érvényes szerződés	4,30	5,36	-1,06	80,22	8.	2.
Egyéb szolgáltatások és/vagy szaktanácsadás milyensége	4,15	4,52	-0,37	91,81	9.	6.
Nincs más alternatíva	4,00	3,34	0,66	119,76	10.	10.
Megszokás	3,81	2,43	1,38	156,79	11.	13.
Finanszírozza a termelést / előleget nyújt	3,52	3,41	0,11	103,23	12.	8.
Értékeli (árprémium) az extra/ bio minőséget	3,04	3,16	-0,12	96,20	13.	11.

* ZTSZ=ZÖLD-TERMÉK Szövetkezet, ** MSZ=MÓRAKERT Szövetkezet

Forrás: saját szerkesztés a felmérés alapján, Bakucs et al. (2008)

A MÓRAKERT Szövetkezet tagságát leginkább a megfelelő mennyiség átvétele és az érvényes szerződések megléte ösztönzi. Hasonló átlagokat mutat a 3. helyen szereplő áruátvételnél tapasztalt rugalmasság és a 4. helyre rangsorolt megbízhatóság is. A legkevésbé fontos tényezők a MÓRAKERT Szövetkezet tagságánál a megszokás, a szállítás és az árprémium volt (3. táblázat).

A két szövetkezetnél kapott eredmények alapján kiszámoltam az értékesítési indokok átlagait, majd mellérendeltem a rangsorok összegét. A célom az volt, hogy meghatározzam a mindkét TÉSZ-re jellemző legfontosabb értékesítési indokokat. A kapott eredmények azt mutatják, hogy egy TÉSZ a termelő számára is megfelelő mennyiségű áru átvételével, a beszállításkor mutatott rugalmasságával, a megbízhatóságával és a pozitív személyes kapcsolatok meglétével tudja ösztönözni a tagjait a TÉSZ-en keresztüli értékesítésre. A rugalmas és gyors fizetési feltételek és az érvényes szerződések megléte a tagok számára további ösztönző tényezők lehetnek. Az előbbi tényezőknél kevésbé fontos motiváló tényező az ár és a TÉSZ által nyújtott szolgáltatások, szaktanácsadás (4. táblázat).

4. táblázat

Az értékesítés indokainak összefoglalása

Értékesítési indok	Összesített átlag	Rangsorok összesített értéke	ZTSZ* rangsora	MSZ** rangsora
Megfelelő mennyiség átvétele	5,31	4	3.	1.
Megbízhatóság	5,15	8	4.	4.
Rugalmasság a beszállításnál, áruátvételnél	5,10	8	5.	3.
Személyes kapcsolatok	5,02	7	2.	5.
Fizetési feltételek / gyorsaság	4,86	10	1.	9.
Érvényes szerződés	4,83	10	8.	2.
Egyéb szolgáltatások és/vagy szaktanácsadás milyensége	4,34	15	9.	6.
Ár	4,08	14	7.	7.
Nincs más alternatíva	3,67	20	10.	10.
A TÉSZ feladata a szállítás	3,49	18	6.	12.
Finanszírozza a termelést / előleget nyújt	3,47	20	12.	8.
Megszokás	3,12	24	11.	13.
Értékeli (árprémium) az extra/bio minőséget	3,10	24	13.	11.

* ZTSZ=ZÖLD-TERMÉK Szövetkezet, ** MSZ=MÓRAKERT Szövetkezet

Forrás: saját szerkesztés a felmérés alapján, Bakucs et al. (2008)

A numerikussá konvertált válaszok alapján az 5. táblázat megmutatja a szövetkezet által nyújtott szolgáltatások átlagait csökkenő sorrendben. A tagok az inputanyag-beszerzési szolgáltatásban vesznek részt a legjobban, legkevésbé a környezetvédelemhez kapcsolódó hulladékbegyűjtés, valamint az adózási, számviteli tanácsadás mozgatta meg őket.

5. táblázat

A szövetkezeti tagok aktivitása, összes tag

Rangsor	Értékesítési indok	Átlag	Szórás	Relatív szórás	Elemszám
1.	Inputanyag-beszerzés	3,09	0,83	0,27	54
2.	Termelésszervezés	2,93	1,15	0,39	54
3.	Termesztéstechnológiai szaktanácsadás	2,89	0,95	0,33	54
4.	Hulladékbegyűjtés	2,69	1,15*	0,43	54
5.	Adózási, számviteli tanácsadás	2,39	1,16	0,48	54

Forrás: saját szerkesztés a felmérés alapján

A tagok egyharmada rendszeresen, míg csaknem fele alkalomszerűen él az inputanyagok közös beszerzési lehetőségével. Mindössze a válaszadók 6%-a nem tervezi ezt a szolgáltatást a későbbiekben sem igénybe venni. A termelésszervezéshez kapcsolódó szolgáltatásokat a válaszadók 68%-a rendszeresen vagy alkalomszerűen használja, a válaszadók csaknem egyötöde viszont egyáltalán nem igényli. A technológiai szaktanácsadást a válaszadók 72%-a rendszeresen vagy alkalomszerűen használja. Itt kisebb volt a teljes elutasítás aránya (11%). A hulladékbegyűjtést a tagság 56%-a használja alkalomszerűen vagy rendszeresen, az elutasítás aránya eléri a 20%-ot. Az adózásban, számvitelben a válaszadók mindössze 19%-a kér rendszeresen segítséget, de az alkalmankénti igényekkel együtt a válaszadók több mint fele kapja ezt a szolgáltatást, ugyanakkor több mint egyharmaduk egyáltalán nem igényli (6. táblázat).

6. táblázat

A tagok által igénybe vett szövetkezeti szolgáltatások arányai

(M. e.:%)

A szövetkezet szolgáltatásai	Rendszeresen igénybe veszik	Alkalomszerűen veszik igénybe	Tervezik, hogy igénybe veszik	Nem tervezik, hogy igénybe veszik	Összesen
Inputanyag-beszerzés	33	48	13	6	100
Termelésszervezés	43	26	13	19	100
Termesztéstechnológiai szaktanácsadás	28	44	17	11	100
Hulladékbegyűjtés	33	22	24	20	100
Adózási, számviteli tanácsadás	19	37	9	35	100

Forrás: saját szerkesztés a felmérés alapján

Összehasonlítva az alapító és később belépő tagok aktivitását megállapítható, hogy az alapító tagok minden szolgáltatástípus esetén aktívabbak. Az alapító tagok nagyobb aktivitását a *Perason-féle* korrelációvizsgálat is alátámasztja, ami gyenge szignifikáns kapcsolatot jelez (-0,293) a később belépő tagok és az aktivitás összesített értéke között. Mivel az alapító tagokhoz 1-es értéket, a később belépő tagokhoz 2-es értéket rendeltem, ezért a negatív kapcsolat azt jelenti, hogy a később belépő tagok esetén kisebb az aktivitás. Ha a különböző szolgáltatásokat külön vizsgáljuk, akkor csak az inputanyag-beszerzés mutat szintén gyenge szignifikáns kapcsolatot (-0,335). Több tényező esetén is megvizsgáltam a korrelációt az aktivitással, de mindössze egyetlen esetben jelentkezett szignifikáns kapcsolat. Az iskolai végzettség növekedésével csökken a termesztéstechnológiai szaktanácsadás igénybevétele (-0,305), ami arra utal, hogy a magasabb végzettségű tagok kevésbé igénylik a szaktanácsadást. A tagsági évek száma, a tagok életkora, termelési tapasztalata és üzemmérete, valamint az aktivitás között nem volt kimutatható szignifikáns kapcsolat.

Közepesnél erősebb pozitív összefüggés jelentkezik a termelésszervezés és inputanyag-beszerzés, valamint a termelésszervezés és szaktanácsadás között, vagyis aki részt vesz a termelésszervezésben, az ezeket a szolgáltatásokat is jellemzően igénybe veszi.

A tagsági évek számának növekedése pozitív, közepes erősségű összefüggést mutat a tagok életkorának emelkedésével, és a termelésben töltött évek növekedésével. Ez arra utal, hogy kezdetben idősebb (49,5 év) és hosszabb ideje termeléssel foglalkozó (20,1 év) tagok csatlakoztak a szövetkezethez. Ezeknek a tagoknak az iskolai végzettsége viszont alacsonyabb (3,62) a később belépőkhöz képest (4,21), amit a tagsági évek száma és az iskolai végzettség közötti közepesnél gyengébb negatív kapcsolat mutat (-0,415). A szövetkezethez később csatlakozó tagok (nem alapító tagok) jellemzően fiatalabbak (41,0 év) és kevesebb termelési tapasztalattal rendelkeznek (14,67 év), mint az alapítók, ugyanakkor iskolai végzettségük magasabb (4,21).

FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

(1) A gyümölcs és zöldségpiachoz kapcsolódó fenntartható működési programokra vonatkozó Nemzeti Stratégia. http://www.fvm.hu/doc/upload/200904/tesz_nemzeti_strategia.pdf – (2) Bakucs, L. Z. – Fertő, I. – Szabó, G. G. (2008): Mórakert Cooperative: A successful case of linking small farmers to markets for horticultural produce. In: Csáki, Cs. – Forgács, Cs. (szerk.): Restructing Market Relations in Food and Agriculture of Central and Eastern Europe: Impacts upon Small Farmers. Budapest: Agroinform Kiadó, 207-249. pp. – (3) Baranyai Zs. – Takács I. (2007a): Családi gazdaságok versenyképessége Békésben. *Gazdálkodás* LI. 20. számú különkiadása. 139-145. pp. – (4) Baranyai, Zs. – Takács, I. (2007b): Factors of cooperaion in technical development of farms in Hungary. Annals of The Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists. (SERiA) IX. 1. 18-22. pp. – (5) Dudás, Gy. (2007): The operation of the Producer Organizations in the fruit and vegetable sector in the European Union. Acta Scientiarium Polonium. Oeconomia. 6 (3) 23-31. pp. – (6) Dudás, Gy. – Fertő, I. (2009): The effect of trust on the performance and satisfaction of co-operative members at the 'ZÖLD-TERMÉK' Producer Organization. *Gazdálkodás*, 23. különkiadás (English special edition), 49-55. pp. – (7) Erdész F.-né (2008): A hazai zöldség- és gyümölcságazat fejlődési kilátásai. *Gazdálkodás*, LII. (2) 144-151. pp. – (8) Erdész F.-né – Kozak A. (2009): A zöldség- és gyümölcságazat helyzete. *Agrárgazdasági Tanulmányok*. AKI. 2009. Kézirat. – (9) Popp J. – Potori N. – Udovecz G. – Csikai M. (szerk.) (2008): A versenyesélyek javításának lehetőségei a magyar élelmiszer-gazdaságban. Budapest, Szaktudás Kiadó Ház, 164 p. – (10) Takács I. (2000): Gépkör – jó alternatíva? *Gazdálkodás,* XLIV. 4. 44-55. pp. – (11) Takácsné György K. (2000): A gyümölcstermelő vállalkozások jellemzői. *Gazdálkodás,* XLIV. évf. 6. sz. 37-43. pp. – (12) Takácsné György K. – Takács I. – Horváth Z. (2002): Some economical connections of establishing regional producers' organizations. *Hungarian Agricultural Engineering*, 15/2002. 83-85. pp. – (13) Tenk A. – Kalmárné Hollósi E. – Káldi J. (2004): Experience of the Coordination of fruit and vegetable production and marketing in Hungary. Gazdálkodás, 8. különkiadás. 128-136. pp.