



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.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

////////////////////////////////////// TANULMÁNY //

Az élelmiszerlánc szereplői közötti kapcsolatok hazánkban

POPP JÓZSEF – JUHÁSZ ANIKÓ

Kulcsszavak: élelmiszerlánc, beszállítók, vevői erő, koncentráció, verseny.

ÖSSZEFOGLALÓ MEGÁLLAPÍTÁSOK, KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

Hazánkban a válság miatt a keresleti oldalról növekedni képtelen piacon a kis-kereskedelmi szereplők a kötelező éves növekedést immár csak a piac újraosztásával érhetik el, ami a kiskereskedők között kíméletlen – horizontális – versenyt eredményez. Ennek eszköze az alapvető termékek esetében a minél alacsonyabban tartott ár. Ezért a kereskedelmi láncok és beszállítóik kapcsolata vegyes képet mutat. A nagy, tőkeerős, elsősorban nemzetközi élelmiszer-feldolgozók és mezőgazdasági beszállítók számára még így is jövedelmező lehet a kereskedelmi láncok által biztosított széles körű piaci jelenlét. Ezzel szemben a hazai szinten nagy, de nem elég tőkeerős hazai beszállítók alkupozíciója rendkívül kényes, számukra még veszteség mellett is létkérdés a kereskedelmi láncok nyújtotta piaci jelenlét, mivel az alternatív értékesítési csatornák egy részéhez túl nagyok (független boltok), más részéhez pedig túl kicsik (exportpiacok). Paradox módon tehát a hazai piaci viszonyok között az élelmiszer-gazdasági vállalkozások növekedése a közép-nagy vállalati határon komoly jövedelmezőségi és értékesítési gondokhoz vezet.

Az EU tagállamként Magyarországon a versenyjogot az uniós és a harmonizált hazai versenyjogi szabályok jelentik. Az agrárszektor specialitásait ezzel szemben a közös és a nemzeti agrárpolitika jeleníti meg, az ágazati szabályozás keretében elsőbbséget biztosítva a versenyjogi szabályok alkalmazásával szemben. Az élelmiszer termékpálya teljes kizárása a versenyszabályok alkalmazása alól azonban az uniós tagállami kötelezettségeink felmondását jelenti, ezért nem jogszerű megoldásról lenne szó. A piaci zavarok esetében az állam piacbefolyásoló, árakat is érintő ad hoc beavatkozásai nem képesek a piaci folyamatokat tartósan befolyásolni, sőt csökkentik a tartós megoldások kialakulásának esélyét is (legfeljebb az indulatok csillapítására alkalmasak).

Joggal tehető fel akkor a kérdés, hogy a várhatóan továbbra is fennmaradó kíméletlen versenyben lehet és érdemes-e a hazai élelmiszer-gazdaság erodálódását, szelekcióját gátolni? Véleményünk szerint mindenképpen, de csak reális tisztánlátásra épülhetnek a hazai beszállítók számára kétségkívül kedvezőtlen piaci helyzet javításának valós és hatásos eszközei. A készülő Nemzeti Vidék Stratégia társadalmi vitája előtt így kiemelkedően fontosnak tartottuk, hogy az ellátási lánc szereplői között felhalmozódott feszültségek okait számba vegyük, valamint a közigazgatás beavatkozási lehetőségeiről kialakult tévhiteket eloszlassuk.

BEVEZETÉS

A kereskedelmi láncok és beszállítóik kapcsolata vegyes képet mutat. A tőke-

erős beszállítók a kiszolgáltatott helyzetnél fontosabbnak tartják a kereskedelmi láncok által biztosított széles körű piaci jelenlétet. Az erősebb beszállítók kiszolgál-

tatottságát mérsékli, ha egy-egy értékesítési csatorna részesedése összes eladásai közül nem haladja meg a 20%-ot, vagyis a szóban forgó beszállítók legalább öt kereskedelmi hálózatot szolgálnak ki. Ugyanakkor a kereskedők és beszállítók üzleti kapcsolataiban nagymértékű mozgás is tapasztalható, különösen újabb láncok megjelenésével. A beszállítók többsége írásbeli szerződéssel rendelkezik, amelyek a kereskedelmi törvénybe ütköző pontokat is tartalmaznak, pedig a szerződések tartalmi elemeit elvileg a felek közösen határozzák meg, valójában itt érhető leginkább tetten a vevők szellemi (jogi) és gazdasági ereje. Így például a visszatérítésekért cserébe semmilyen ellenszolgáltatást nem kapnak a beszállítók. A visszatérítéseket a több kereskedelmi láncot tömörítő beszerzési társulások tudják a legnagyobb mértékben érvényesíteni. A tárgyalás során a nagy beszállítók alkupoziója kényes, mert számukra létkérdés a kereskedelmi láncok nyújtotta piaci jelenlét.

A beszállítók többsége saját maga igyekszik rendezni a vitás kérdéseket a kereskedelmi partnerével, ritkán élnek panasztételi jogukkal. Az elmúlt években éppen ezért elenyésző számban érkeztek beszállítói panaszok a versenyhatósághoz. A tartós kapcsolatok kiépítését, fenntartását és fennmaradását nem segíti elő a hatóságok, a bíróságok bevonása a felek közötti viták rendezésébe. A kilistázás reális veszélye is visszatartja a gyengébb pozíciójú felet a panasztétel lehetőségétől, a beszállítói pozíció megszerzése és megtartása létfontosságú a kapacitások folyamatos kihasználása szempontjából. A nagyobb volument korlátozott földrajzi piacon értékesítő beszállítóknak szinte lehetetlen alternatív csatornákat, értékesítési lehetőségeket találni, ezért ragaszkodnak a sokszor nyomott átvételi árat esetenként késedelmesen, de biztosan fizető kereskedelmi láncokhoz (a kétes háttérű kereskedőkkel való helyettesítés kockázatos). Továbbá a stabil, jól működő együttműködés fenntartása kisebb tranzakciós költségek-

kel jár, mint az új kapcsolatok és újabb értékesítési csatornák kiépítése (Györe *et al.*, 2009).

A PIACI SZEREPLŐK VEVŐI EREJE

A Magyarországon található kiskereskedelmi láncok általában több tagállamban működnek és terjeszkednek. Ebből következik, hogy az egyes országokban működő leányvállalatok csak részben folytatnak önálló üzletpolitikát, ugyanis a döntések egy részét, mint például a teljes nemzetközi hálózatban forgalmazott saját márkákra vonatkozó üzletpolitikájukat nagyobb régiókra kiterjesztve hozzák meg.

A kereskedelemben a növekvő koncentráció világtendencia, ami a gyakorlatban a multinacionális kereskedelmi láncok megjelenését és ugrásszerű terjeszkedését (értékesítési területük gyors növekedését) jelenti. Az áruházláncok piaci súlyuknál fogva képesek üzleti nyomást, azaz vevői erőt (*buyer power*) gyakorolni a beszállítókra. A jelentős vevői erővel rendelkező kereskedelmi láncokkal szemben a kisebb boltok, de különösen a kis- és közepes méretű beszállítók kiszolgáltatott helyzetben vannak. A vevői erő létezése a beszállítók számára kiszolgáltatottságot jelent, mert a nagy élelmiszerláncok egyre koncentráltabb beszerzése a beszállítók fennmaradását fenyegeti, ha azok szerződéses kapcsolata a láncsal megszakad, miközben egy-egy szállítóval való kapcsolat megszakítása a kereskedelmi láncot alig érezhető jövedelemvesztéssel fenyegeti. Ennek oka, hogy egy-egy beszállító összes értékesítésének jelentős hányada (pl. 10-20%) elhanyagolható részesedést (pl. 1%-ot) jelent a kereskedelmi lánc forgalmából. A beszállítók kiszolgáltatottságát tovább növeli a saját márka arányának növekedése, mivel a kereskedelmi lánc az árdiszkrimináció eszközeivel a gyártói márkatermékek kiszorításával egyúttal versenytársa is a beszállító. Ezen túl a beszállító bizonyos külön szolgáltatásokat vásárol a kereskedelmi láncból, ahol monopolista túlárazási veszélyek-

nek is ki van téve. Ez a helyzet aszimmetrikus tárgyalási pozíciót, nagy alkuerőt ad a kiskereskedelemnek a beszállító gyenge érdekérvényesítési képességével szemben (Györe et al., 2009).

Ebből következik, hogy a vertikumon belüli jövedelemosztzkodási arányokat úgy tudja a maga javára megváltoztatni, hogy nem vállal kereskedelmi jellegű kockázatokat, mivel azokat különféle szerződési megoldásokkal a beszállítókra terheli. Ez azt jelenti, hogy a beszállítókat arra kényszerítik, hogy jövedelmüket vagy annak jelentős részét átengedjék a kereskedelemnek, ezáltal fejlesztési, innovációs lehetőségük csökken, versenyképességük romlik. A kereskedelemmel folytatott profitosztzkodási küzdelem aránytalanságaiból származó jövedelemátcsoportosítási veszteség is hozzájárul a beszállító versenyképességének csökkenéséhez. A beszállító tehát sokkal nagyobb nyomásnak van kitéve a hatékonyság javítása érdekében, mint a kiskereskedelmi láncok. Ugyanakkor a kiskereskedelem jövedelmezőségét a láncok közötti élénk verseny és a gazdasági válság hatására visszaeső kereslet korlátozza, a fogyasztók megnyerése érdekében profitjuk egy részét ugyanis a fogyasztókkal osztják meg, aminek következtében nő a termelékenység, a versenyképesség és a társadalmi jólét.

A kiskereskedelmi láncok árdiszkriminációra is készítetik a beszállítókat, mert azoktól a tényleges költségkülönbségeket meghaladó árelőnyt tudnak kiharcolni. A beszállító piaci pozíciójuk függvényében alapvetően két stratégiai választ adhatnak. A vevői erővel nem rendelkező vevőkkel, például a független boltokkal fizettetik meg elszenvedett veszteségeiket („vízágy hatás”), így azok a költségkülönbséggel indokolható árnál drágábban tudják csak beszerezni az árut. A kisebb beszállító a gyenge piaci pozíció miatt tönkre mennek, mert nem képesek a kisebb boltoknak vagy alternatív értékesítési csatornáknak történő szállításaikkal a láncoknál elszenvedett veszteségeiket kompenzálni. További problémát jelenthet

a forgalmazott élelmiszerek minőségének romlása, ha a vevői erővel rendelkező láncok a beszállítókat önköltség alatti árak elfogadására kényszerítik. Az önkéntes szabványok terjedésével pedig a választék szűkülhet (Györe et al., 2009).

A beszállító által szállított termékcsoportban a kereskedelmi partnerek általában forgalmaznak saját márkás árut, vagyis a kereskedelem versenytársként is megjelenik a beszállító számára. A saját márkák minőségéről a beszállító ma már többnyire pozitívan nyilatkoznak, különösen a harmadik, negyedik generációs kereskedelmi márkákat jó, esetenként kiváló minőségűnek tartják. A saját márkás termékek gyártásával szemben támasztott szigorú kereskedői igények hozzájárulnak a beszállító termelésének és szervezeti felépítésének fejlesztéséhez, versenyképességük növekedéséhez (elsősorban a hazai tulajdonú kis- és közepes vállalatok esetében).

A KONCENTRÁCIÓ VÁLTOZÁSA

Az utóbbi két évtizedben eltérő irányú koncentrációs folyamatok zajlottak az élelmiszer-ellátási láncban. Az agrárszektorban, különösen a kiskereskedelemmel közvetlen kapcsolatot kiépítő ágazatokban dekoncentrációs folyamat ment végbe, ezzel szemben a feldolgozóipar kisebb, a kereskedelmi szektor gyorsabb ütemben koncentráltódott. Az éleződő versenyben a gyenge verseny- és alkalmazkodási képességű termelők piacról való kiszorulásához hozzájárult a vertikális fázisok közötti eltérő koncentrációs szinttel összefüggő ár-eltérésekből származó jövedelemvesztés is.

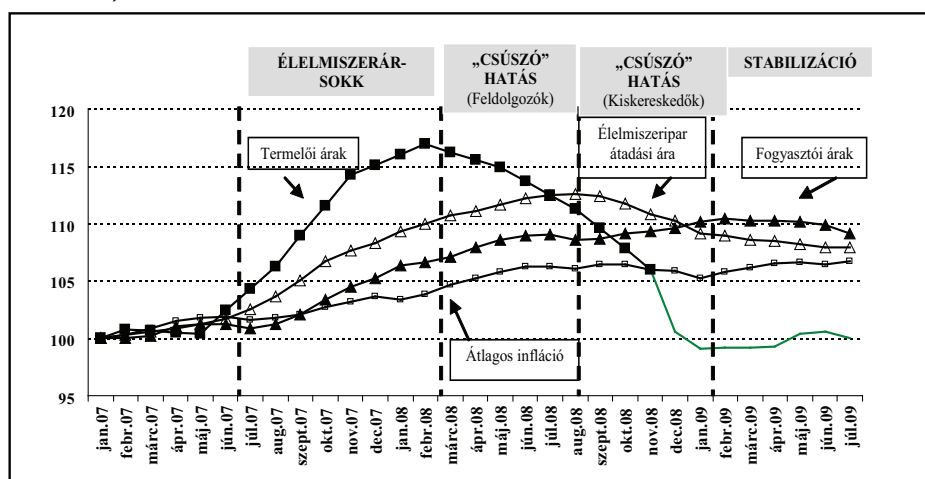
Az ellátási lánc vertikális fázisai között a piaci koncentrációban mutatkozó eltérések (a mezőgazdasági termelés alacsonyabb, illetve a feldolgozás és a kereskedelem magasabb koncentrációja) befolyásolhatják az egyes fázisok közötti árak alakulását. Ez azzal a következménnyel jár, hogy a beszállítói árak csökkenése egyáltalán nem, vagy jóval kisebb arányban mutatkozik meg a fogyasztói árakban.

Az árváltozások tehát késleltetve és más intenzitással hatnak a fogyasztói árakra, mivel a termelői árak emelkedése gyorsabb és nagyobb fogyasztói áremeléshez vezet, a termelői árak csökkenése pedig késleltetve és kisebb arányban jelenik meg a fogyasztói árakban (1. ábra). Az ártranszmisszió ugyanis a kereskedelem irányából kiindulva a termelő felé működik, ezért egy kisebb mértékű kereskedelmi árcsökkenés sokkal nagyobb áresést idéz elő a

beszállítói szintek között, de a legnagyobb hatás a végén, azaz a termelőknél jelentkezik. Ellenkező irányban fordítva működik az ártranszmisszió, mert a beszállító által nyújtott árengedmény nagy része elvesz a koncentráltabb vertikum szereplői között, s csupán kis része jut el a fogyasztóhoz. Összességében a termelői árak, a termelési költségek változása tehát csak szerény mértékben befolyásolja a kiskereskedelmi értékesítési árakat.

1. ábra

Lassú, korlátozott és aszimmetrikus ártranszmisszió az élelmiszer-ellátási láncban



Megjegyzés: A mezőgazdaság részesedése az élelmiszer-ellátási láncban 2000–2005 között 29-ről 24%-ra csökkent, ugyanakkor az élelmiszeripar, a nagykereskedelem és kiskereskedelem részesedése egyaránt nőtt.
Forrás: Európai Bizottság, Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Főigazgatóság, Eurostat

A komoly vevői erővel rendelkező kereskedelmi láncok üzletpolitikájuknak köszönhetően gyorsan terjeszkedve hatékonyan érvényesítik az aszimmetria növekedéséből is fakadó jövedelemelszívó képességüket. A mezőgazdasági termelői árak ezért jobban közelítenek a tökéletes versenyben is csak elméletileg létező határkölség-szintű, profitot alig vagy nem tartalmazó árakhoz. A profitosztzkodás arányaiban fontos szerepet játszik a koncentrációt növelő integrációk (horizontálisan: termelői társulások, nagyobb üzemméret, vertikálisan: értékesítési szövetségek, saját és/vagy közös tulajdonú feldolgozók, kereskedelmi létesítmények) lét-

rehozása. A magyar élelmiszer-gazdaságban mégis alacsony az integrációs készség, ezért a gyenge piaci alkuerő miatt a termelő a koncentráltabb szereplőkkel kénytelen osztozkodni a képződő profiton.

DÍJAK, KEDVEZMÉNYEK A KERESKEDELEMBEN

A díjak, kedvezmények rendszerének alkalmazásával kapcsolatban a leggyakrabban felmerülő kifogások határvonala a díjak és a költségek között húzódik. A díjak összességében meghatározott szolgáltatásokat jelentenek, amelyek számon kérhetők és nevük alapján beazonosíthatók. Ezzel szemben a költségek nem köthetők

szolgáltatáshoz, mivel a szerződéssel kapcsolatban felmerülő ráfordításokról van szó. A két kategória között azonosság is van, ezért a pontos elhatárolás nehéz feladat. Az elnevezéstől függetlenül figyelembe kell venni azt is, hogy a kereskedő „külön szolgáltatások” címén a saját, jellemzően monopolista szolgáltatásainak eladójaként jelenik meg a piacon. A díjak és költségek elbírálásának szempontjai megegyeznek, vagyis elsősorban az érdekkörök elkülönítését, illetve az arányosság követelményének érvényesülését célszerű vizsgálni.

A kereskedelmi törvény alapján a díjrendszerre vonatkozó eljárások kiterjednek a kereskedő üzleti érdekét is szolgáló – raktározási, reklámozási, marketing és egyéb – költségek aránytalan áthárításának és a különböző díjak beszállítók számára történő egyoldalú felszámításának a vizsgálatára. Mérlegelés tárgya, hogy a részben vagy egészben a beszállítóra terhelt költség és díj elsődlegesen a kereskedő vagy a beszállító érdekét szolgálja-e attól függően, hogy a költségek megoszlása a felek között arányos vagy nem arányos. A mai kereskedelmi viszonyok között az elhatárolás rendkívül bonyolult az érdekkörök összefonódása miatt. A kereskedelmi szerződésekben a bónusz, kedvezmény nem tekinthető költségnek és díjjellegű szolgáltatás sem kötődik hozzá. A kereskedelemben általánosan bevett gyakorlat a beszállítói árakat közvetlenül befolyásoló bónusz, kedvezmény alkalmazása (pl. mennyiségi kedvezmény, rövidebb fizetési határidőre vonatkozó kedvezmény).

A kereskedelmi törvény szerint a költségek aránytalan áthárításáról akkor beszélhetünk, ha a költségmegoszlás nem tükrözi arányosan az érdekkörök megoszlását. A különféle díjak egyoldalú felszámítása pedig akkor valósul meg, ha a beszállító a kötelező díjfizetés ellenében nem igényli vagy nem kapja meg az adott szolgáltatást, vagy ha a kereskedő érdekköréhez is kapcsolódó szolgáltatás (pl. marketing) költségét aránytalan mértékben a beszállítóra terhelik. A beszállítók és vevőik által kialakított feltételeket részletesen tar-

talmazzák a szerződések, a különböző díjtételek a felek alkupozícióját és az üzletkötő felkészültségét, valamint az adott termék fogyasztói megítélését, a vállalkozás nagyságát stb. tükrözik („ezek sokszor kereskedői diktátumok és nem tárgyalási alapon eldöntött kérdések”). Ennek fényében nem könnyű feladat a díjtételek mértékének elbírálása.

Például a logisztikához, áruszállításhoz kapcsolódó díjért cserébe a beszállítónak az árucikket nem az egyes áruházakba, hanem a kereskedő központi raktárába kell beszállítania, ahonnan azokat a kereskedő juttatja el az áruházakba. Ez mindkét fél közös érdeke, és nehéz megállapítani a költségmegosztás határait, ugyanis az alacsonyabb szállítási költség a beszállítónak megtakarítást jelent. A logisztikai, áruszállítási díj meghatározásánál valójában az ellátási láncból kiiktatott nagykereskedelmi áruterítési funkció költségeinek megosztásáról döntenek a felek. A beszállító érdekkörébe tartozhat például az áruházon belüli marketingtevékenység is, hiszen az áruk közötti verseny a boltokban a legnagyobb. Míg ezek a költségek érthetően inkább a beszállítót terhelik, az áruházon kívüli marketingköltségek arányosabb megoszlása az üzleti felek között már joggal elvárható lenne. A beszállító szívesebben fizetne díjat, ha azért cserébe képes lenne valódi, ellenőrizhető ellenszolgáltatást követelni, vagyis a kereskedő közbenjárásával (pl. marketing, termékkihelyezés stb.) magasabb árbevételt realizálni.

A nem költségalapon meghatározott különböző díjak és visszatérítések mértéke gyakran egyedi áralku eredménye, ráadásul a felszámolt szolgáltatást a szóban forgó kereskedőn kívül más szolgáltatótól nem is lehet igénybe venni, ami a kereskedők és a beszállítók nyilatkozataiból is kiderül. A kereskedők érdeke a visszatérítések maximalizálása, hogy minél kedvezőbb kondíciók mellett szerezzék be az árut. Ugyanakkor a beszállítónak is tisztában kellene lenni azzal, hogy a tárgyalások során meddig mehet el – a saját költségadatait figyelembe véve – a közös akarat létrehozása érdekében. Egyébként a kereskedők gyakran nem

is vezetnek nyilvántartást a különböző jogcímenek beszedett díjak ellenében felszámolt szolgáltatások költségvonzatairól.

A kereskedők költségeit az árrésen keresztül is fedezni lehetne. A kereskedelem által felszámított különböző díjak átvételi árakba történő beépítése, az ún. „nettósítás” tehát racionális lépésnek tűnik. Ez azt jelenti, hogy a beszállítóknak semmiféle beleszólása nem lenne a kereskedők üzletmenetébe, a kereskedők pedig sokkal nehezebben tudnák tervezni bevételeiket. Ez is szerepet játszik abban, hogy a „nettósítás” végül is nem váltotta fel a külön díjak alkalmazásának rendszerét, mert általában nem szolgálja a kereskedők, sőt gyakran a beszállítók érdekeit sem.

A kereskedelmi láncoknak fizetendő díjak az erősebb, dinamikusabb és a gazdaság növekedését szolgáló közép vállalatokat sújtják leginkább. A közép vállalatok növekedési potenciálja akkor érvényesíthető, ha termékeikkel a fogyasztók minél szélesebb körét elérik, ezért rettegnek az esetleges kilistázástól. A beszállításra kerülő áruk nagy volumene miatt ugyanis képtelenek alternatív értékesítési csatornát találni. Ez a nyomás a kisebb beszállítóknál vagy mérsékeltebb, mert kevesebb árura könnyebb bevételt találni, vagy eleve olyan belépési korlát, amely miatt be sem jutnak a modern kis kereskedelmi csatornába.

A FELDOLGOZÓK HELYZETE

Az élelmiszer termékpályákon képződő összprofit szintje más ágazatokkal összevetve önmagában sem magas, mert erős verseny jellemzi az élelmiszerpiacot. Különösen erős a verseny az alacsony feldolgozottságú, alacsony hozzáadott értékű termékeknél. Mivel a magyarországi mezőgazdasági termelők és feldolgozók jellemzően nem prémium kategóriájú, hanem tömegtermékeket állítanak elő, maga a feldolgozóipar is erős versenynyomás alatt áll.

A feldolgozóipar beszerzésének földrajzi piaca az alapanyagok szállíthatósága és szállítási költsége miatt viszonylag korlátozott, ezzel szemben az értékesítési oldalon

a magasabb hozzáadott érték alacsonyabb fajlagos szállítási költségeinek köszönhetően egyre kiterjedtebb földrajzi piacra termel, ahol a potenciális vagy tényleges versenytársak növekvő számával kell versenyezni. Az értékesítési piacokon tapasztalható éleződő verseny aktuális piaci hatásait a feldolgozók kénytelenek közvetíteni a beszállítók felé. Az árhatások közvetítésének szintje attól függ, hogy az adott feldolgozónak milyen földrajzi piaci beszerzési lehetősége és/vagy földrajzi értékesítési pozíciója van. A rövid távú hatások és a hosszú távú érdekek ütköztetése esetén fontos, hogy a piaci szereplők milyen tartalékeszközök segítségével képesek kezelni a felmerülő piaci problémákat. Ha a piaci szereplő alacsony tartalékokkal és viszonylag erős tárgyalási pozícióval rendelkezik, akkor a beszerzési oldalon kénytelen és képes a nyomásgyakorlás eszközeihez folyamodni.

ALKALMAZKODÁS AZ ÉLELMISZERLÁNCBAN

Egyes jogalkotási megoldások a vállalkozások működésének jogi környezetére gyakorolnak befolyást, de nem tudják megszüntetni azokat a mélyreható problémákat (koncentrációs aszimmetria a vertikális szintek között, kis üzemméret, gyenge termelési hatékonyság, koordináció és alkalmazkodás hiányosságai stb.), amelyek a vállalkozások nemzetközi versenyképességének javításával csökkenthetők. A mezőgazdasági termelésben a gazdaságos üzemméret, a szakmai tudás fejlesztése mellett a piacorientált gondolkodás is változásokra szorul. Ennek hiányában a tömeges szelekció veszélye csak tovább nő a mezőgazdaságban. Magyarországon a piaci feszültség általában a nagy homogenitású mezőgazdasági termékek forgalmazására vonatkozik, ahol a piaci szereplők közötti verseny elsődlegesen árversenyben jelenik meg. Az egyéb versenyeszközök (minőség, reklám, termékmegkülönböztetés) használata szinte alig jellemzi e piacokat. Tudomásul kell venni, hogy a nagy tömegű homogén termékek piaci egyensúlyát főként az ár és a több

vertikális szinten is meglévő erőviszony különbségek határozzák meg. A hazai élelmiszer-gazdaság exportszerkezetében a mezőgazdasági alapanyagtermékek aránya 40%-ra emelkedett, ezzel szemben folyamatosan csökkent a magas feldolgozottságú termékek súlya (*Juhász – Wágner, 2009*).

Mivel a kiskereskedelem egyes szegmensei, nevezetesen a hipermarket-, szupermarket- és diszkontláncok, illetve a kényelmi üzletek, exkluzív szakboltok különböző fogyasztói réteg igényeinek kielégítését célozzák meg, ezért egymástól eltérő választék-, elhelyezkedés- és árpolitikát folytatnak. Az élénk verseny komoly hatékonysági követelményeket támaszt a beszállítókkal szemben, ami hozzájárul a versenyképes beszállítók kiválasztódásához és ezzel párhuzamosan a szelekció felgyorsulásához. A sikeres kiskereskedelmi beszállítói státuszhoz szükséges versenyképességet azonban nemcsak a termelési hatékonyság, hanem a szervezet és a menedzsment szellemi és kapcsolati tőkéje is befolyásolja. Társadalmi problémát jelent viszont, hogy a döntően áralapú szelekciós folyamat nem elsősorban a közegészségügyi szempontból kedvező beltartalmi értékű terméket gyártókat tartja a piacon, a kieső vállalkozások pedig a munkanélküliség növekedéséhez járulnak hozzá, és az ebből adódó szociális problémák kezelése (különösen ott, ahol ez a folyamat meghatározott régióra koncentrálnak) jelentős forrásokat emészt fel.

Ha a szezonális termékeknél a termelésben, az értékesítési csatornáknál, a tárolási lehetőségekben vagy a felhasználásban és a feldolgozásban nem áll rendelkezésre alternatíva, akkor a kiegyensúlyozatlan keresleti-kínálati viszonyok, sőt csupán az eltérő árvárakozások esetében is törvényszerűen bekövetkeznek a piaci zavarok, az extrém ingadozások és árriták. A probléma annál nagyobb, minél kevésbé diverzifikált az előállítók kínálata, mert az egy termékre szakosodott termelő szinte teljes jövedelme az adott termék piacának alakulásától függ, különösen a földrajzilag koncentráltan elhelyezkedő termelők esetében. E strukturális ténye-

zők tovább erősítik az agrártermékek árversenynek való kiszolgáltatottságát.

Számos élelmiszer-feldolgozási ágazatban (cukor, édesség, malom, növényolaj stb.) magas a koncentráció szintje, míg a kereskedelem bizonyos szegmenseiben (kis vegyesboltok, zöldség-gyümölcs szakboltok) mikro- és kisvállalkozások tömege működik. A vertikum mindkét szintjén tapasztalható, hogy a vállalkozások igyekeznek „átnyúlni” a termékpálya más fázisaiba és ott növelik aktivitásukat (a beszállítók a kereskedelmi szektorban terjeszkednek, újabb boltot nyitnak, a kereskedők az élelmiszertermelésbe kezdenek). A gazdasági hanyatlás és szigorú hitelfeltételek idején különös óvatosságot igényel minden olyan előírás módosítása, amely bizonyos iparági vállalkozásokat ellehetetleníthet és azok gyors bedőléséhez vezethet (*Györe et al., 2009*).

AZ ÉLELMISZERLÁNC MŰKÖDŐKÉPESSÉGÉNEK UNIÓS VIZSGÁLATA

Az 2007. és 2008. évi élelmiszerár-sokk következtében az Európai Bizottság javaslatot tett az élelmiszer-ellátási lánc működésének vizsgálatára. A Bizottság a 2008 végén megjelent közleményében megállapította, hogy az élelmiszer-ellátási lánc működésével és szabályozásával kapcsolatos problémái hozzájárulhattak az áremelkedéshez (*Commission of the European Communities, 2008*). Az élelmiszerlánc szétaprózottságát a szabályozási környezet nemzeti eltérései is mélyítik. Különösen a nagy kiskereskedelmi láncok piacra lépése elé gördített akadályok is szerepet játszottak a magasabb árak és alacsonyabb termelékenység kialakulásában. Ehhez hasonlóan az önköltségi ár alatti értékesítés korlátozása a versenyt hátráltató és a raktározási költségeket növelő küszöbár kialakulásához vezethetett, jöllehet a beszerzési ár alatti értékesítés tilalma a kisebb piaci szereplőket veszélyeztető ragadozó piaci magatartás visszaszorítását célozza. Ugyanakkor az is kiderült, hogy kartellek az élelmiszer-ellátásban is előfordulnak.

Mivel a versenyjog komoly megsértésének minősül a kartellek létrehozása, a hatóságok kiemelt fellépését vonja maga után. Fokozódó aggodalommal töltötte el az élelmiszer-előállítókat a „beszerzési szövetkezetek” méretének és számának gyors növekedése az elmúlt időszakban. A kiskereskedelem viszonteladási árának rögzítésére irányuló gyakorlatok is a verseny súlyos korlátozását jelentik, mert akadályozzák a vevőt az értékesítési ár önkéntes meghatározásában. Így a forgalmazókat kizárják az árversenyből, ami az adott márka árverse-

nyének megszűnését eredményezi. Továbbá problémát okoznak az egyéb vertikális szerződések, árukapcsolási megállapodások (egy termék megvásárlását egy másik termék megvásárlásához kötik). A verseny szempontjából negatív tendencia a rivális beszállítók kiszorítása vagy a potenciális beszállítók piacra lépésének megakadályozása, ami a kereskedelmi hálózaton belül a márkák egymás közötti versenyének megszűnéséhez vezet (1. táblázat). Hasonló hatást vált ki a saját márka arányának növekedése is.

I. táblázat

Versenytorzító gyakorlatok

Megnevezés	Jellemzés	Versenykockázat
Kartell	Versenytársak közötti megállapodás, pl. árak meghatározása, a kibocsátás korlátozása, a piac felosztása	Magas árszint fenntartása, az innováció visszafogása a fogyasztók rovására
Beszerzési megállapodás	Egymással versengő vevők egyes inputok beszerzésére kötnek megállapodást	Megakadályozhatják, hogy a rivális cégek versenyfeltételek mellett szerezzék be az alapvető inputokat és/vagy elősegítik az értékesítési piacok versenytársainak összejárását
Viszonteladási ár meghatározása	Korlátozza a vevő jogát értékesítési ár meghatározásában	Árverseny korlátozása
Egyedüli márka kikötése	Arra kötelezi vagy ösztönzi a vevőt, hogy bizonyos szegmens beszerzéseit meghatározott ideig egyetlen beszállítónál intézze	Márkák visszaszorítása és/vagy rivális szállítók kiszorítása és potenciális beszállítók piacra lépésének megakadályozása az üzletláncban belül
Saját márkás termék forgalmazása	Az ellátási lánc alsó fázisában harmadik fél által előállított, de a kiskereskedő márkaneve alatt forgalmazott termékek	Rivális szállítók termékeinek kiszorítása. Márkák közötti verseny akadályozása az üzletláncban belül
Árukapcsolás	Egy termék vásárlását (kapcsolódó termék) egy másik termék (kapcsolt termék) vásárlásához köti	Kizárás lehetősége a kapcsolt termék és közvetve a kapcsolódó termék piacán
Kizárólagos szállítási megállapodás	A szállítót közvetve vagy közvetlenül arra kötelezi, hogy kizárólag egyetlen vevőnek értékesítse a megállapodásban meghatározott árut	Más vevők/kiskereskedők kizárásának lehetősége
Tanúsítási rendszerek	Arra kötelezi a szállítót, hogy megfeleljen a vevő által meghatározott feltételeknek	Versengő vevők kizárásának lehetősége

Forrás: Commission of the European Communities (2008): Food prices in Europe. Brussels, 9. 12. 2008 COM (2008) 821 final

A fentebb említett kockázati tényezőket figyelembe véve a Bizottság 2008–2010 között több szabály felülvizsgálatát kezdeményezte az élelmiszer-ellátási láncban belül. Először is indokolt az új vállalkozások piacra lépését korlátozó szabályok felülvizsgálata, esetleges eltörlése a környezeti és szociális célok figyelembevételével. Fellépést sürgetnek a beszállítók és kiskereskedők közötti kapcsolatot torzító gyakorlatokkal szemben. Ebbe a körbe tartoznak például a késedelmes fizetések, a kiskereskedők által a szállítókkal fizetett indokolatlan vagy túlzott mértékű díjak és kedvezmények, vagy a fogyasztók megtévesztése félrevezető ajánlatokkal. Nemzeti hatáskörben, a szociális partnerekkel együtt célszerű megvizsgálni az üzletek nyitvatartási idejére vonatkozó szabályok hatását az élelmiszerárak alakulására. A Bizottság felhívta a figyelmet a monitoringrendszer felállítására az élelmiszerárak nyomon követhetősége érdekében, amely a piaci szereplők, a fogyasztók és a hatóságok jobb tájékoztatását szolgálja. A kiválasztott fogyasztási cikkek termelői és fogyasztói árának folyamatos összehasonlítása a nemzeti vagy nemzetközi keretekben kialakított árfelügyelő rendszerek által nyújtott információk segítségével történhet. Továbbá fontosnak tartja a mezőgazdasági termékpiacokat jellemző kártékony spekulációk felülvizsgálatát és visszaszorítását.

A rendkívül heterogén élelmiszer-ellátási lánc piaci szereplői szektoronként és tagországonként eltérő kihívásokkal néznek szembe, ennek ellenére három közös prioritás kiemelt figyelmet érdemel (*Commission of the European Communities, 2008*).

1. Az élelmiszerlánc piaci szereplői között a tartós, piaci kapcsolatok támogatása.

2. A teljes ellátási lánc átláthatóságának növelése, a verseny támogatása és az áringadozásokkal szemben tanúsított érzékenység csökkentése.

3. Az európai élelmiszer-ellátó láncok integrációjának és versenyképességének támogatása a tagállamokban.

Az elmúlt években az érdekcsoportok és nemzeti versenyhivatalok bevonásával *elvégzett elemzések alapján szükséges meg-*

különböztetni az igazságtalan kereskedelmet és a versenyellenes gyakorlatot. Előbbi oka a szerződő felek tárgyalási pozíciói közötti aszimmetria, ami igazságtalan kereskedelmi gyakorlatokhoz vezethet. Ilyen például a késedelmes fizetés, az egyoldalú szerződésmódosítás, a tárgyalási feltételek egyoldalú ad hoc megváltoztatása. A Bizottság a jövőben a tagállamokkal együttműködve arra törekszik, hogy szilárd alapra helyezze a szerződéses kapcsolatokat annak érdekében, hogy a szerződő felek teljes mértékben ki tudják használni a belföldi piac előnyeit. Ehhez szükséges az információcsere a szerződési gyakorlatokról, kampányok szervezése a felek szerződéses jogainak és a törvénytelen vagy igazságtalan kereskedelmi gyakorlatok ismertetése céljából, valamint oktatás szervezése a szerződéses gyakorlatokkal kapcsolatos tapasztalatokról. Továbbá a javaslatok között szerepel (*Commission of the European Communities, 2009*):

- Standard szerződések kidolgozása az élelmiszer-ellátási lánc szereplőinek bevonásával.

- A tisztességtelen szerződések tagállami szinten történő értékelése, szükség esetén azonban közösségi szintű intézkedéseket célszerű foganatosítani.

- A teljes élelmiszer-ellátási lánc nagyobb átláthatóságának megteremtése a verseny növelése és az áringadozások kezelése érdekében.

- A tagállamokban az összehasonlítható élelmiszerek fogyasztói árszintjének megfigyelése az árak szóródásának és az élelmiszer-kiskereskedők belpiaci integrációjának elemzése céljából.

- Meghatározott termékek esetében, mint például a tej, sajt, sertéshús, az élelmiszer-ellátási lánc egyes fázisaiban az árképzési gyakorlat elemzése (mezőgazdasági nyersanyagok, termelői és fogyasztói árak stb.).

A fogyasztói piac felmérése szerint ugyanis a különböző kiskereskedelmi hálózatok élelmiszerárainak összehasonlítása nem megfelelő, ezért az összes tagországnak könnyen hozzáférhető, internetes ár-összehasonlító szolgáltatást célszerű kiépíteni a kiskereske-

delemben. A valóban egységes belső piacként működő Európai Unió előtt álló akadályok és gyakorlatok megszüntetése céljából a Bizottság kiértékeli, hogy milyen intézkedéseket hozhat például a beszállítói ajánlatok korlátozásaival szemben, és vizsgálja a környezeti és egyéb minőségi rendszerek lehetséges kereskedelemtorzító hatását. A Bizottság a tagállamokkal együttműködve közösségi szinten harmonizált élelmiszerszabvány-rendszer kialakításán fáradozik.

Az élelmiszer-kiskereskedelem az utóbbi időben versenyproblémával küzdött. A szektor az utóbbi évtizedben piacra lépő „kemény diszkontláncok” jelentős konszolidálásának és a költségtakarékos saját márkák bevezetésének köszönhetően jelentősen megváltozott, ennek ellenére alacsony hozzáadottérték-előállítás és munkatermelékenység jellemezte az európai kiskereskedelmet. Ezek a mutatók sokkal jobbak az USA-ban (mind az élelmiszeriparban, mind a kiskereskedelemben), amihez elsősorban az információs és telekommunikációs technológiák fejlődése, az új üzleti rendszerek és az innováció járult hozzá. Valószínűleg bizonyos jogi keretek is fékezik az EU-ban a kiskereskedelem versenyképességének növekedését, mert az újabb üzletek nyitására vonatkozó restriktív szabályok közvetetten, a kínálat korlátozásával akár az innovációt is gátolhatják.

A PIACI PROBLÉMÁK KEZELÉSÉBEN ALKALMAZHATÓ JOGI ESZKÖZÖK

A *Gazdasági Versenyhivatal* (GVH) szerepe a mezőgazdasági ágazatokban is a közérdekű, hosszú távú fogyasztói jólét, vagyis a versenyképesség növelése. A GVH tevékenysége a verseny védelmére, nem pedig a versenyben hátrányt szenvedő piaci szereplők vagy az aktuális piacszerkezet megóvására irányul. Versenyző ágazatokban az egyszerű szerződéses vagy akár a vertikális szintek közötti jövedelemosztzkodásra vonatkozó viták nem tartoznak a versenyjog kijelölt beavatkozási területéhez. A GVH-nak versenyfelügyeleti jogkörre gyakorlásakor nincsen lehetősége az egyes

piacokon tapasztalt versenyképességi problémákból származó hátrányos helyzetek, az állami beavatkozásokból fakadó piactorzítások, állami szervezetek tevékenységéből következő versenysemlegességi gondok kezelésére (*Gazdasági Versenyhivatal, 2009*).

Az agrárszektorban a versenyjog alkalmazása specialitásokat is magában hordoz, mivel mind a magyar, mind a közösségi jogban az agrárpolitika ágazati szabályozása sajátos közérdekre való hivatkozással előnyt élvez az általános versenyjogi szabályozással szemben. A Közös Agrárpolitika, illetve ágazati szabályozás tehát versenykorlátozó beavatkozásokat és vállalkozói megállapodásokat legalizál, mert azokat kivonja a versenyjog hatálya alól, holott más ágazatokban az egyedileg vizsgálendő esetkörbe tartoznak. Ez nem jelenti azt, hogy az ágazat teljes versenyjogi immunitást élvezne, de a versenyjogot alkalmazó hatóságnak a tudomására jutott versenykorlátozási bejelentést esetről esetre kell megvizsgálnia, hogy az ágazati szabályozás által lefedett kivételi vagy általános versenyjogi rendelkezések alapján vizsgálható esetről van-e szó.

A GVH csak korlátozott körülmények esetén ajánlja a horizontális, különösen az ár- és piacfelosztást eredményező összefogásokat, mert ezeket a versenyjog szigorúbban üldözi. Ezzel szemben ajánlja a versenyjogot nem sértő összefogásokat, nevezetesen a vertikális megállapodásokat vagy a kisméretű, kis piaci részesedéssel rendelkező vállalkozások közötti horizontális összefogásokat. Csoportmentességi rendelet formájában a mikro-, kis- és középvállalkozások szereplői közötti összefogások (javuló hatékonyságot vagy költségmegtakarítást hozó vertikális integráció és koordináció) mentesülhetnek a versenykorlátozásra vonatkozó tilalmi szabályok alól. Erre szolgált példát a német versenyjog is.

Az élelmiszer termékpályák versenypiaci jellegzetességei (nincsenek domináns, erőfölényes helyzetű piaci szereplők, a piaci struktúra kevésbé vagy közepesen koncentrált) miatt a versenyjog eszköztárában nem alkalmas a fellépő koordinációs problémák, árviták vagy egyéb zavarok kezelésére. Az

agráriumra az ágazati szabályozás speciális, a versenyjogi rendelkezéseknél enyhébb szabályokat tartalmaz, ugyanis a külön jogszabályokban leírt eszközrendszer alkalmazhatják meghatározott módon a beavatkozásokra feljogosított szervezetek. Az élelmiszer termékpálya szereplői azonban nem élveznek teljes immunitást, mert az ágazati szabályozás alá nem vont területeken a versenyjog általános szabályait kell alkalmazni az ágazati szabályokkal összhangban (a mezőgazdaságra vonatkozó szabályok azonban elsőbbséget élveznek).

A versenykorlátozás tilalma (pl. árkartell, piacfelosztás – kivéve kvótaszabályok) az élelmiszer termékpálya szereplőire is vonatkozik. A versenykorlátozási tilalom szabályai nem csak a jogi személyiségű vállalkozásokra vonatkoznak, de azok szövetségeire, testületeire is, továbbá azokra a természetes személyekre is, akik gazdasági tevékenység folytatásával jelen vannak a piac kínálati oldalán. A versenytársak közötti tiltott versenykorlátozás veszélyét növelik az egyes mezőgazdasági és élelmiszer-ipari jellegzetességek (pl. a termék-homogenitás magas szintje több termékkörben is), de törvénysértések nagyobb valószínűséggel olyan területen alakulhatnak ki, ahol a szereplők kisebb száma, jobb szervezettsége és hosszabb távú érdekazonossága hatékonyan fenntartható. A versenyjogba ütköző, tiltott eszközök használatának veszélyét növeli a versenykultúra alacsony szintje, a versenyjog kartelltilalmi szabályainak elutasítása.

A versenyjog általános szabályai alapján nincsenek érdemi akadályai a piaci szereplők

közötti koncentráció, illetve vertikális koordináció kialakításának az élelmiszer-gazdaságban. Egyes ágazati szabályok alkalmazásával is támogatják a mezőgazdaságban a koordinációs megoldásokat. A versenyjog általános jellegéből adódóan nem célszerű a mezőgazdaságra vagy más ágazatra vonatkozó speciális szabályok versenytörvénybe foglalása, mivel a versenyjog – minden ágazatra kiterjedő – kivételi szabályokkal összhangban van. Speciális szabályozás a kereskedelemre is vonatkozik a magyar jogban, annak figyelembevételével, hogy a kereskedelmi vevői erő jogszerű használatának kimutatható előnyei vannak jóléti szempontból. Tehát nem a vevői erő létezése, hanem a visszaélészerű alkalmazása tiltott (*Gazdasági Versenyhivatal, 2009*).

A kereskedelmi láncok jelentős piaci, vevői erejével való visszaélésre vonatkozó tilalom többéves múlta tekint vissza. Az általános szabályok minden beszállítóra és nem kizárólag az élelmiszer termékpálya szereplőire érvényesek, ezért a vevői erővel rendelkező kereskedőkkel szemben a beszállítói tárgyalási helyzet gyengesége nem élelmiszer-specifikus probléma. Eszabályokon alapuló konkrét sérelmeket tartalmazó beadványok alig érkeztek az eljárás hatáskörrel rendelkező GVH-hoz közvetlenül az élelmiszer-gazdaság szereplőitől, amely teljesen érthető a gazdasági kapcsolatok racionalitását figyelembe véve. Ezért egyre több uniós tagállamban vetődik fel az egyéb forrásból származó bejelentések (ombudsman, érdekképviselő), sőt a saját hatáskörben indított vizsgálatok lehetősége is.

FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

- (1) Commission of the European Communities (2008): Food prices in Europe. Brussels, 9. 12. 2008 COM (2008) 821 final – (2) Commission of the European Communities (2009): A better functioning food supply chain in Europe. Brussels, 28.10. 2009 COM (2009) 591 final – (3) Gazdasági Versenyhivatal (2003): A GVH álláspontja az agrárpiaci rendtartásban megjelent vevői erővel összefüggő szabályozási tervezetről. GVH, Budapest, 2003. március. Javaslatok 2. pont, 13. p. – (4) Gazdasági Versenyhivatal (2009): A magyar mezőgazdaság 2008. évi termékvásárlási folyamatainak elemzése a GVH által vizsgált esetek tükrében, és az azokból levonható következtetések. Budapest, szeptember – (5) Györe D. – Popp J. – Stauder M. – Tunyoginé Nechay V. (2009): Az élelmiszer-kereskedelem beszerzési és árképzési politikája. Agrárgazdasági Tanulmányok. 2009. 10. sz. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 129 p. – (6) Juhász A. – Wagner H. (2009): Kísérlet a kör négyesítésére. Magyar Mezőgazdaság, 64. évf. 28. sz. 12-14. pp.

TARTALOM

*Kardeván Endre: Gondolatok a magyar élelmiszerlánc kibontakozási lehetőségeiről....*2

TANULMÁNY

<i>Popp József – Juhász Anikó: Az élelmiszerlánc szereplői közötti kapcsolatok hazánkban</i>	8
<i>Kis Krisztián – Szekeresné Köteles Rita: A helyi akciócsoportok működése egy országos felmérés tükrében</i>	19
<i>Urfi Péter – Kormosné Koch Krisztina: Az ökológiai gazdálkodás költség-jövedelem viszonyai</i>	28
<i>Beke Judit – Forgács Anna – Tarján Tamás: Európai uniós országcsoportok mezőgazdasági teljesítményének összehasonlító vizsgálata</i>	39

VITA

<i>Kapronczai István: A földbirtok-politika lehetséges irányai (Az eddigi vita összefoglalása)</i>	52
<i>Tanka Endre: Hogyan érvényesítheti az alkotmány a föld közfunkcióit?</i>	70
<i>Magda Sándor – Marselek Sándor: Nemzeti kincsünk a vidék!</i>	76
<i>Horváth Gábor – Paragi Márton: Az egykulcsos személyi jövedelemadó várható hatásai az agrárfoglalkoztatásra</i>	87
<i>Fertő Imre: Van-e jövője az agrárgazdaságtannak mint önálló tudománynak?</i>	97

SZEMLE

<i>Széles Gyula: Marketing a hagyományos és tájjellegű élelmiszerek piacán (könyvismertetés)</i>	104
--	-----

KRÓNIKA

<i>Varga Gyula: Szolgálat és szabadság – Erdei Ferenc centenáriumi emlékülése a Magyar Tudományos Akadémián</i>	107
<i>Romány Pál: Miniszterek közös vacsorája a Vajdahunyadvárban</i>	119

Tisztelt Olvasónk!.....52

Felhívás angol nyelvű különkiadásra!.....103

Summary 122

Contents.....128