

A TÉSZ-be történő belépést és az azon keresztül történő értékesítést motiváló tényezők vizsgálatának tapasztalatai

KOVÁCS ZOLTÁN

Kulcsszavak: értékesítés, szolgáltatások, termelői szerveződés, zöldség-gyümölcs.
JEL-kód: Q13.

ÖSSZEFOGLALÓ MEGÁLLAPÍTÁSOK, KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

Az Európai Unió meghatározó zöldség-gyümölcs előállító tagállamaiban a termelői szerveződések meghatározó szerepet töltenek be a termékpálya koordinálásában, piaci részesedésük meghaladja a 40%-ot, de van olyan ország, ahol a szervezethez tartozók szintje a 90%-ot is eléri. Jellemzően az Európai Unióhoz 2004 óta újonnan csatlakozott országokban, köztük Magyarországon ezen szervezetek piaci részesedése meglehetősen alacsony, 20% körüli. Ugyanakkor az ágazat jelenlegi helyzetét értékelve mindenképpen szükséges a termelői szerveződések pozíciójának erősítése, amihez hasznos adalékul szolgálhat az ilyen típusú együttműködésekbe történő belépés és az azon keresztül történő értékesítés okainak, illetve motivációinak feltárása. Jelen tanulmány erre vállalkozik.

A Paprikakert Tész Termelői Értékesítő Kft. tagsága körében végzett kérdőíves felmérés eredményei azt mutatják, hogy a gazdálkodók együttműködésbe történő belépését leginkább a termelésben és értékesítésben jelentkező kockázatok csökkentésének lehetősége motiválja, de további fontos ösztönzőként azonosítható a szerveződés által kínált egyéb szolgáltatások igénybevételének lehetősége is.

A felmérés tapasztalatai szerint a jó személyes kapcsolatok, a magas fokú bizalom, valamint a taggazdaságok igényeihez rugalmasan alkalmazkodni képes logisztikai háttér megléte ösztönzi a tagokat leginkább a TÉSZ-en keresztüli értékesítésre. A felvásárlási áron és fizetési feltételeken keresztül realizálható előnyök további ösztönzőként jelennek meg, ugyanakkor a TÉSZ által biztosított további szolgáltatások igénybevételének lehetősége már a kevésbé fontos tényezők közé sorolható.

A kutatás megállapításai összevethetők korábbi, hasonló témában készült felmérések eredményeivel is. A Mórakert és a Zöld-Termék Szövetkezeteknél 2008-ban és 2009-ben végzett vizsgálatok döntően hasonló megállapításra jutottak.

BEVEZETÉS

Tanulmányozva a vonatkozó statisztikai adatokat megállapítható, hogy az Európai Unió meghatározó zöldség-gyümölcs előállító tagállamaiban a termelői szervezetek kiemelkedő szerepet töltenek be a termékpálya koordinálásában, amely alapvetően

egy szerves fejlődés eredménye. Az uniós országok zöldség-gyümölcs ágazataiban a TÉSZ-ek már az 1990-es évek második felétől meghatározó piaci erőt képviseltek, a folyamatos fejlődés eredményeként 2000-ben már a teljes zöldség-gyümölcs piac forgalmának mintegy egyharmadát bonyolították, amely érték 2010-re meg-

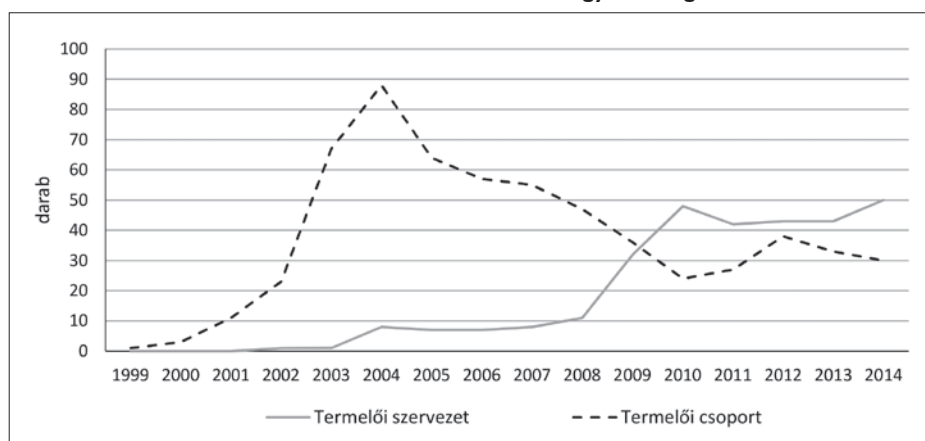
haladta a 40%-ot, ami mintegy 20 milliárd euró értékű tagi áru forgalmazását jelenti (Fodor, 2013). Az egyes országok aktivitása eltérő, vagyis a TÉSZ-ek piaci részesedése országoként meglehetősen differenciált a zöldség-gyümölcs piaci forgalomból: a 2010-es adatokat tanulmányozva kimagasló Hollandia és Belgium, ahol ezen szervezetek piaci részesedése 90% körüli, de jelentős, 50% fölötti piaci részesedéssel bírnak Írországból, Csehországból, Svédországból és Németországból is. Tapasztalat, hogy a legnagyobb termékforgalommal jellemezhető mediterrán tagállamokban a megtermelt zöldség-gyümölcs mintegy felét (Spanyolország, Olaszország) vagy annál jóval szerényebb arányát (Portugália, Görögország) értékesítik elismert termelői szervezetek. Magyarországon ez a ráta 20% alatt van (Bíró – Rácz, 2015). Bár a közölt nemzetközi adatoknál frissebbek – tudomásom szerint – nem állnak rendelkezésre, ugyanakkor valószínűsíthető, hogy jelentősebb változások, illetve átrendeződések az elmúlt néhány évben nem következtek be, míg Magyarországon esetében a 2015-re becsült részarány 20,11%-on alakult (Magyarország Kormánya, 2016).

Magyarországon az első Termelői Ér-

tékesítő Szervezetet 1999-ben ismerte el a Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium. Dudás és Juhász (2013) áttekintette a TÉSZ-ek létrejöttének és fejlődésének 1999–2013 közötti időszakát, abban négy jól elhatárolható szakaszt azonosítottak: kezdeti nehézségek; EU-csatlakozás kori csúcs; koncentráció; stagnálás. Az 1999 és 2001 közötti időszakra jellemző, hogy a gazdálkodók még fenntartással kezelték a szövetkezést, gondolkodásukban esetenként a TÉSZ és TSZ azonos tartalmat kapott, továbbá a jogi környezet sem segítette az együttműködési forma elterjedését. Mindezek eredményeként 2001 végéig mindösszesen 11 szervezet rendelkezett elismeréssel (1. ábra). Az ezt követő években a kiterjedt állami szerepvállalás (jogi helyzet rendezése és támogatások) hatására az EU-csatlakozás előtti évben már 68 TÉSZ működött Magyarországon, míg 2004 végére számuk megközelítette a 100-at. A 2005. év jelentős fordulatot hozott: az illetékes hatóság mindössze csak egy új elismerést adott ki, mellyel párhuzamosan 25 szervezet elismerésének visszavonására került sor beolvadás, illetve feltételek nem teljesítése okán. A folyamatos koncentráció eredményeként

I. ábra

A TÉSZ-ek számának változása Magyarországon



Forrás: Dudás és Juhász (2013) és www.kormany.hu alapján

2007 végére 11 véglegesen elismert és 47 előzetesen elismert TÉSZ maradt.

Az EU-reform hatására 2008-ban jelentős változások következtek be, ugyanis 2009. április 30-án többségében lejárt az előzetesen elismert szervezetek elismerési időszaka, melynek végére teljesíteniük kellett a végleges elismerés feltételeit. Amennyiben ez nem történt meg, akkor csatlakozniuk kellett egy már véglegesen elismert TÉSZ-hez (Dudás – Juhász, 2013). A változások eredőjeként 2009-ben az előzetesen elismert szervezetek közel fele szerezte meg a termelői szervezet minősítést, 4 pedig megszűnt, így 2009 végére 48 termelői szervezet és 24 termelői csoport működött a magyar zöldség-gyümölcs ágazatban. Az azóta eltelt időszakot viszonylagosan stagnálás jellemzi, a legutolsó adatok szerint összesen 72 TÉSZ (56 termelői szervezet és 16 termelői csoport) működött Magyarországon 2016-ban.

Dorgai és mtsai. (2010), Dudás és Juhász (2013), valamint Biró és Rácz (2015) a magyar zöldség-gyümölcs termelői értékesítő szervezetek helyzetét értékelve további információkkal is szolgáltak, ami alapján teljesebb kép nyerhető a szervezetek fejlődéséről. A 3 elismeréssel rendelkező TÉSZ 2000-ben 362 termelő taggal rendelkezett, így a lefedett terület 1145 hektár volt, míg a termékértékesítésből származó nettó tagi árbevétel 0,7 milliárd forintot tett ki. A TÉSZ-ekbe integrált tagok száma 2005-re meghaladta a 20 ezer főt, a bevont terület pedig a 25 ezer hektárt, a tagi árbevétel 23,5 milliárd forint volt. A fejlődés 2005 és 2010 között némileg ellentmondásokkal terhelt: 2010-re a magyar TÉSZ-ek taglétszáma már alig haladta meg a 18 ezer főt, a lefedett terület ugyanakkor megközelítette a 42 ezer hektárt, a tagi forgalom pedig a 30 milliárd forintot. A taglétszám 2010 és 2014 között tovább fogyott (14,7 ezer főre csökkent), amellyel párhuzamosan a lefedett terület is lecsökkent valamivel több mint 30 ezer hektárra. Ugyanakkor

a tagi forgalom tovább növekedett, értéke évi 35,5 milliárd forint volt ebben az időszakban. A legfrissebb rendelkezésre álló statisztikák (2015) némi pozitív korrekciót mutatnak mind a taglétszám (15,7 ezer fő), mind a lefedett zöldség-gyümölcs terület vonatkozásában (37,1 ezer ha) (Magyarország Kormánya, 2016).

Mint az már korábban is említésre került, a magyarországi TÉSZ-ek a zöldség-gyümölcs termékpálya szervezésében viszonylag gyengén, az EU átlaga alatt teljesítenek, ami számos okra vezethető vissza. A TÉSZ-ek megerősödését nagyban nehezíti a nagybani piacokon folyó fekete-kereskedelem (Seres et al., 2011ab; Szabó G., 2012ab; Domján, 2013; Sájér, 2016). Jelentős versenyhátrányként könyvelhető el, hogy míg a nagybani piacokon gyakran számla nélkül történik az értékesítés, eredet- és minőségvizsgálat nélkül kerül forgalomba az áru, addig a TÉSZ-eknek szabályokat (adózás, számvitel, minőség stb.) betartva kell helytállniuk. Sajnos gyakran a tagok maguk is a rövid távú haszonszerzés reményében élnek a feketegazdaság nyújtotta „lehetőségekkel” (Dudás, 2009).

Dudás (2009) további korlátozó tényezőként azonosítja a termelői szerveződések terhelő jelentős adminisztratív terheket. A működés keretét adó jogszabályi környezet állandó változásai megnehezítik a szervezet működésének tervezését. A szerző rögzíti: annak ellenére, hogy a zöldség-gyümölcs szektor elviekben a kevésbé szabályozott ágazatok közé tartozik, a termelőket koordináló termelői szervezetek szabályozása ezzel ellentétben meglehetősen bürokratikus.

A termelői szerveződésekkel kapcsolatos kutatások egyik irányvonalaként jelenik meg a bizalom kérdésköreinek vizsgálata. Nemzetközi mintákat követve (Hansen et al., 2002) hazai kutatók is vizsgálták a bizalom TÉSZ-szervezeten belüli hatásait. A kutatási eredmények arról számolnak be, hogy a TÉSZ vezetése a szervezet meg-

bízhatóságának növelésével és a személyes kapcsolatok erősítésével javíthatja az együttműködésen belüli kohéziót, a tagok elégedettségérzését, szövetkezetben való maradását (Bakucs et al., 2008a; Dudás – Fertő, 2009).

Az együttműködésen belüli bizalom kérdéskörét Baranyai (2015) is vizsgálta a közös géphasználati együttműködésekben részt vevő gazdálkodók körében. A kutatási tapasztalatok egyértelműen felhívják a figyelmet a bizalom szerepére az együttműködések sikerességében, továbbá rögzítik, hogy az együttműködések – jellemzően a gazdálkodók közötti információs aszimmetriára visszavezethetően – mindig morális (erkölcsi) kockázattal terheltek. További kutatások arról számolnak be, hogy nincs ez másként a termelői szervezésekben sem, vagyis a tag-tag, illetve tag-menedzsment viszonylatban megjelenő, vélt vagy valós morális kockázat a bizalom erodálásán keresztül negatívan befolyásolja a gazdálkodók együttműködésen belül kifejtett aktivitását (Kovács et al., 2016).

Végezetül röviden szólni kell a termelői szervezésekkel kapcsolatos kutatások azon irányairól is, melyek jellemzően számviteli megközelítésben értékelik a szervezeteket. Horváth (2010) a 2004–2008 közötti időszakra vonatkozóan vizsgálta a TÉSZ-ek gazdasági teljesítményét, megállapítva, hogy jellemzően a kisméretű, kevés infrastruktúrával rendelkező szervezetek veszítették el az elismerésüket a vizsgált időszakban. Dudás és Juhász (2013) a TÉSZ-ek gazdasági teljesítményét a nagykereskedőkével hasonlította össze, kimutatva több összevetésben is a 2008–2011 közötti időszakban a TÉSZ-ek versenyhátrányát.

Az előzőekben elmondottak alapján egyértelműen igazolásra került, hogy a magyar zöldség-gyümölcs ágazat koordinálására létrejött termelői szervezések teljesítménye elmarad a várakozásoktól, fejlődésüket napjainkban inkább stagnálás

jellemzi. A termelői szervezések szerepének növelése érdekében mindenképpen szükséges vizsgálni, hogy milyen tényezők motiválják a gazdálkodókat a TÉSZ-be történő belépésre, illetve az azon keresztül történő értékesítésre. Jelen cikk további részében e kérdéskör vizsgálatára vállalkozok, támaszkodva két korábbi, hasonló témájú kutatásra (Bakucs et al., 2008b; Dudás, 2009).

ANYAG ÉS MÓDSZER

A TÉSZ-be történő belépés, illetve az azon keresztül történő értékesítés indokait, továbbá a tagok kifejtett aktivitását a szervezet által nyújtott szolgáltatások igénybevételében kérdőíves felméréssel vizsgáltam a Paprikakert Termelői Értékesítő Kft. tagsága körében. Az adatfelvételezés 2015 májusa és októbere között zajlott, melynek során 144 szövetkezeti tagtól sikerült érdemi információkat gyűjteni. A minta elemszámát értékelve az a tagság 51,7%-át fedi le.

A felmérésben használt kérdőív kérdései számos területet érintettek, többek között: általános információk a gazdaság elsősorú vezetőjéről, illetve a gazdaságról; az együttműködésbe történő belépés és az azon keresztül történő értékesítés okai; gazdálkodói aktivitás a szervezetben belül; bizalom kérdéskörei; morális kockázat; ügynökproblémák; társadalmi/szociális kapcsolatok stb. Ezen területek közül jelen cikk keretei között csak a belépés és értékesítés okai, valamint a TÉSZ-en belül kifejtett aktivitás vizsgálata képezi a fókuszot, az itt szerzett tapasztalatokról adok számot. A kérdőív összeállítása során nagyban támaszkodtam Bakucs és mtsai. (2008b) és Dudás (2009) munkájára, akik a Mórakert, illetve a Zöld-Termék Szövetkezeteknél vizsgáltak hasonló területeket. Fontos megemlíteni, hogy Bakucs és mtsai. (2008b) – a jelen cikk keretében elemzett területek közül – csak a TÉSZ-en keresztül történő értékesítés okairól gyűjtöttek információt

ókat, így a szervezetekbe történő belépés okainak és a szerveződések által nyújtott szolgáltatások igénybevételének jellemzőit csak a Zöld-Termék Szövetkezetnél szerzett tapasztalatokkal volt lehetőségem összevetni.

A továbbiakban essék néhány szó a kutatás, illetve a gyűjtött információk kiértékelésének módszertani hátteréről. A TÉSZ-be történő belépés okait 9, míg a szerveződésen keresztül történő értékesítés indokait 13 kérdéssel vizsgáltam. Az adatfelvételezés során a tagok 1–7 fokú Likert-skálán értékelhették az egyes okokat aszerint, hogy mennyire értenek egyet az adott állítással, illetve megítélésük szerint mennyire igaz az adott állítás (1 – egyáltalán nem igaz; 7 – maximálisan igaz).

A tagok aktivitásának kifejezése, illetve mérése a TÉSZ által nyújtott szolgáltatások igénybevételi jellemzőin keresztül történt. Az alkalmazott módszertan vonatkozásában fontos rögzíteni, hogy a kérdőívben a válaszadók az egyes szolgáltatási területeken kifejtett aktivitásukat négy kimeneti lehetőség szerint értékelhették: rendszeresen igénybe veszik (3), alkalmasszerűen veszik igénybe (2), nem, de tervezik az igénybevételt (1), illetve nem, de nem is tervezik (0) igénybe venni az adott szolgáltatást. Az egyes válaszlehetőségekhez rendelt numerikus értékek átlagolásával számszakilag is kifejezhető az aktivitás. Minél magasabb ez az érték, annál nagyobb az aktivitás, illetve annál népszerűbbnek tekinthető a vizsgált szolgáltatási terület.

Az előbbiekben ismertetett adatgyűjtéshez kapcsolódó módszertanok megegyeznek a mintegy mintaként szolgáló kutatásokéval, ami biztosítja – természetesen amennyiben az időtényezőtől eltekintünk – az eredmények korrekt összehasonlításának lehetőségét.

A gyűjtött adatok kiértékelése számos statisztikai módszertan bevonásán keresztül történt: a leíró statisztikákon (jellemzően átlag- és szórásszámítás) túlmenően az átlag-

gokhoz tartozó konfidenciaintervallumok is meghatározásra kerültek. Mint az ismert, a konfidenciaintervallum egy olyan intervallum egy bizonyos elemszámú minta egy ismérvének átlagértéke körül, amire teljesül, hogy az alapsokaság várható értéke adott valószínűséggel belesik. Számításaimban a társadalomtudományokban általánosan használt 95%-os valószínűségi szinttel dolgoztam. A konfidenciaintervallumok meghatározásával kettős célom volt: egyrészt kifejezni az egyes kérdésre adott válaszok szórását (minél inkább szóródnak a válaszok, annál szélesebb az intervallum), másrészt az egyes termelői szerveződésből érkezett válaszok összemérése (amennyiben a konfidenciaintervallumok „nem fednek át”, statisztikai értelemben is jelentős különbségekről beszélhetünk az egyes szerveződések között adott területen).

A többváltozós statisztikai módszerek közül a faktorelemzés módszertanát is bevettem a vizsgálatokba. A faktoranalízissel vizsgáltam a TÉSZ-be történő belépés és azon keresztül történő értékesítés indokai mögötti látens struktúrákat. Jelen cikkben eltekintek magának a módszertannak, illetve a számítások részeredményeinek részletes bemutatásától, ugyanakkor jelzem, hogy a számítások során maximálisan törekedve a módszertani korrektségre, alapul vettem *Székelyi és Barna (2004)*, valamint *Sajtos és Mitev (2007)* útmutatásait.

További említendő módszertani elem a rangkorreláció témakörébe tartozó Kendall-féle konkordencia-együttható (W) használata. Az együttható alkalmas annak számszaki kifejezésére, hogy a vizsgált szervezetek esetében mekkora az „egyetértés” egyes okok rangsorolásában a TÉSZ-be történő belépést, illetve az azon keresztül történő értékesítést illetően. Mint az ismeretes, a számított W-érték 0 és 1 közé eső szám. Minél nagyobb az összhang, az „egyetértés” az egyes okok rangsorolásában a TÉSZ-ek között, annál nagyobb a mutatószám értéke. A módszertan bővebb

kifejtését többek között lásd Szűcs (2004) munkájában.

A kutatás során a célok egyikeként került meghatározásra, hogy a TЭСZ-be történő belépés és az azon keresztül történő értékesítés motivációjában azonosítható-e érdemi különbség az alapító és a később belépő tagok között. A kérdés megválaszolására az ún. egyutas ANOVA statisztikai modellt használtam.

A Paprikakert szövetkezet rövid bemutatása

A Paprikakert Tész Termelői Értékesítő Kft. (továbbiakban Paprikakert) 2009. május 11-én alig több mint 30 alapító taggal alakult meg Békés megyében, Pusztatlakán. Előzetes elismerést a TЭСZ 2009 szeptemberében kapott, míg végleges elismerésére 2013-ban került sor. A szövetkezet taglétszáma, a lefedett termőterület és árualap az alapítást követő években dinamikus növekedett, melynek állomáshajléai: 2012-re a taglétszám megközelítette a 140-et, a tagok által használt terület meghaladta a 700 hektárt, az előállított zöldség- és gyümölcsárualap pedig a 13,5 ezer tonnát. A 2015-re vonatkozó adatok alapján elmondható, hogy a taglétszám 300 körül alakult, a tagok által használt termőterület pedig megközelítette az 1400 hektárt, amelyből több mint 1000 hektáron folyik zöldség- és gyümölcstermesztés. A tagi gazdaságokban létrehozott árualap több mint 24 ezer tonna.

A tagság jellemzően három megye gazdálkodói köréből kerül ki, nevezetesen: Békés, Csongrád és Szabolcs-Szatmár-Bereg megye. Fontos megjegyezni ugyanakkor, hogy Nógrád, Heves, Pest és Hajdú-Bihar megyékből is vannak tagjai az együttműködésnek, ami jól jelzi, hogy a szövetkezet meglehetősen kiterjedt területen végzi tevékenységét.

A szövetkezet legfontosabb termékei a következőképpen alakulnak: zöldségfélék közül a paprikafélék, hagymafélék, káposz-

tafélék, paradicsom, burgonya és gyökérzöldségek, illetve dinnyefélék dominálják a termelési szerkezetet, míg a gyümölcsfélék közül kiemelkedik az alma, illetve a csont-héjasok.

A VIZSGÁLATOK EREDMÉNYEI

A továbbiakban a kérdőíves felmérés alapján megfogalmazható tapasztalatokról adok számot a TЭСZ-be történő belépés legfontosabb okainak vizsgálatával kezdve a sort. Ismételten fontosnak tartom kiemelni, hogy csak Dudás (2009) vizsgálta ezt a kérdést a Zöld-Termék Szövetkezet tagsága körében, így csupán ebben a relációban lesz lehetséges e szempont kapcsán az összehasonlítás.

Mint arról már az előzőekben szó volt, 9 lehetséges okot definiált a kérdőív az együttműködésbe történő belépést motiváló tényezőként, melyeket a válaszadók 1–7 terjedelmű Likert-skálán értékelték. A kapott válaszok átlagai a hozzájuk tartozó konfidenciaintervallumokkal az 1. táblázatban kerültek összefoglalásra.

Az eredmények bemutatása előtt, annak jobb megértése érdekében röviden vázolom az együttműködésbe történő belépés motivációira végzett faktorelemzés legfontosabb tapasztalatait. A 9 eredeti változóból 8 tényezőre (az alacsony kommunális miatt elhagyásra került a „Közösséghez való tartozás igénye” változó) lefuttatott faktorelemzéssel 2 faktor volt azonosítható, valamivel magasabb, mint 50%-os kumulált megmagyarázási arány mellett. Az egyes faktorok a következőképpen interpretálhatók: az első faktorban (a korrelációs együttható értékének csökkenő sorrendjében) a „Termelési kockázat csökkentése”, „Értékesítés biztonságának javítása”, „Értékesítési árak kiszámíthatóságának javítása”, „Termelés koordinálása a piaci igények szerint” válaszok jelentek meg, vagyis ez a faktor jeleníti meg a gazdálkodók biztonságra való törekvését. A második faktorról leginkább korreláló tényezők a „Környe-

I. táblázat

A TÉSZ-be történő belépés okai – összehasonlító elemzés

A TÉSZ-be történő belépés egyik legfontosabb oka	PTÉSZ-átlag* (CI95%)	ZTSZ-átlag** (CI95%)	PTÉSZ-rangsor*	ZTSZ-rangsor**
Értékesítés biztonságának javítása	6,12 (5,80–6,45)	5,68 (5,27–6,09)	1.	1.
Termelési kockázat csökkentése	5,62 (5,24–5,99)	4,63 (4,13–5,14)	2.	2.
Értékesítési árak kiszámíthatóságának javítása	5,59 (5,24–5,94)	3,77 (3,26–4,29)	3.	7.
Termelés koordinálása a piaci igények szerint	5,48 (5,13–5,83)	4,38 (3,82–4,93)	4.	4.
Közösséghez való tartozás igénye	5,28 (4,82–5,73)	4,30 (3,74–4,87)	5.	5.
Termesztéstechnológiai szaktanácsadás igénybevételének lehetősége	4,70 (4,21–5,20)	3,87 (3,34–4,40)	6.	6.
Környezetbarát termesztési módszerek alkalmazásának lehetősége	4,55 (4,05–5,05)	3,58 (3,04–4,11)	7.	8.
Inputanyagok közös beszerzése	4,13 (3,54–4,71)	4,56 (4,04–5,08)	8.	3.
Adózási, számviteli tanácsadás igénybevételének lehetősége	3,74 (3,23–4,25)	3,48 (2,90–4,06)	9.	9.
Kendall-féle konkordencia-együttható				0,830

Megjegyzés: * Paprikakert Tész; ** Zöld-Termék Szövetkezet.

Forrás: saját szerkesztés saját felmérés és Dudás (2009) alapján

zetbarát termesztési módszerek alkalmazásának lehetősége”, „Adózási, számviteli tanácsadás igénybevételének lehetősége”, „Termesztéstechnológiai szaktanácsadás igénybevételének lehetősége”, illetve „Inputanyagok közös beszerzése” elnevezésű változók voltak. Hivatkozva Dudás (2009) munkájára, ezek a tényezők inkább a gazdálkodók „nyitottságát” mutatják, hiszen a termelőknél korábban nem vagy kevésbé létező célok iránti fogékonyságra utalnak.

Visszatérve az 1. táblázatban helyet foglaló eredmények kiértékeléséhez, a felmérés tapasztalatai azt mutatják, hogy a Paprikakert tagsága körében az együttműködésbe történő belépést a biztonságra való törekvés motívumai determinálták leginkább, ugyanis az „Értékesítés biztonságának javítása”, „Termelési kockázat csökkentése”, „Értékesítési árak kiszámíthatóság-

ának javítása”, „Termelés koordinálása a piaci igények szerint” válaszok – mint a biztonságra való törekvés faktorhoz sorolt tényezők – relatíve magas, 5 feletti átlagértékei erre engednek következtetni. Bár a faktoranalízis eredményei szerint nem, ugyanakkor logikailag a „Közösséghez való tartozás igénye” mint motiváció is a biztonságra való törekvés megnyilvánulásaként fogható fel, mint az ötödik legfontosabbként megjelölt tényező. További fontos, bár az átlagpontoszámok alapján kevésbé releváns motiváló tényezőként azonosíthatók a szövetkezet által nyújtott egyéb szolgáltatások igénybevételének lehetősége, mint a nyitottságot kifejező tényezők, úgymint a „Termesztéstechnológiai szaktanácsadás igénybevételének lehetősége”, „Környezetbarát termesztési módszerek alkalmazásának lehetősége”, „Inputanyagok közös

beszerzése”, illetve „Adózási, számviteli tanácsadás igénybevételének lehetősége”.

Érdekes és egyben tanulságos tapasztalatokhoz juthatunk a két szövetkezet összehasonlításával. Megvizsgálva Dudás (2009) által a Zöld-Termék Szövetkezetenél végzett adatgyűjtés eredményeit, nagyon hasonló következtetésekre jutunk. Bár az egyes állításokra adott válaszok átlagértékei némi differenciát mutatnak, megállapítható, hogy a Zöld-Termék Szövetkezet tagsága körében is a biztonsági szempontok, vagyis az értékesítési és termelési kockázat csökkentésének lehetősége játszotta a legfontosabb szerepet az együttműködésbe történő belépés során. Két jelentősebb különbség azonosítható a korábban elmondottakhoz képest: amíg a Paprikakert tagsága számára az „Inputanyagok közös beszerzése” mint a szövetkezet által nyújtott egyik szolgáltatás elérésének lehetősége utolsó előtti (8.) helyen szerepelt, addig a Zöld-Termék tagjai körében ez a lehetőség „dobogós” helyen végzett. Továbbá az „Értékesítési árak kiszámíthatóságának javítása” szempont megítélésében azonosítható jelentősebb differencia: míg a Paprikakert tagsága ezt a 3. legfontosabb tényezőként jelölte meg, addig a másik társulásnál ez a 7. helyre került besorolásra az átlagok összevetése alapján.

Annak kifejezésére, hogy az egyes szövetkezetekben a tagság mennyire egyformán értékelt az egyes belépési okok motiváló erejét, Kendall-féle konkordenciamutatót számítottam, melynek kalkulált értéke 0,83 lett. Az ún. egyetértési együttható 0 és 1 közötti értéket vehet fel, ahol 0,6 érték felett már „egybehangzónak” tekinthetők a válaszok. Ennek megfelelően a 0,83 érték jelentős illeszkedést mutat, azaz a két együttműködés tagsága nagyon hasonlóan vélekedett a vizsgálatba bevont tényezők motiváló hatásáról.

Az elemzési szempont kapcsán egyutas varianciaelemzés keretében azt is vizsgáltuk, hogy kimutatható-e különbség a belépés okaiban az alapító és a később belépő

tagok között. A vizsgálatok eredményei szerint nem. Bár a két relációban az egyes állításokra adott válaszok átlagértékei mutatnak differenciákat, de ezek a különbségek – 95%-os megbízhatósági szinten – statisztikai értelemben nem relevánsak.

A két szövetkezetenél kapott eredmények alapján súlyozott átlagszámítás keretében kiszámítottuk a belépési indokok átlagértékeit, amely alapján azonosíthatók a mindkét TЭСZ-re jellemző legfontosabb belépési indokok. Mint az részben az előzőekben leírtak alapján várható is volt, a TЭСZ-taggá válást leginkább a termelésbiztonság növelésének lehetősége motiválta. A termelői szervezet által nyújtott egyéb lehetséges szolgáltatások elérési lehetősége mint ok szerepe a taggá válásban inkább marginális.

A kutatási munka folytatásaként a szövetkezeten keresztül történő értékesítést determináló okokat vizsgáltuk az előző vizsgálati szempontnál ismertetett módszertan szerint. Lényeges különbség ugyanakkor, hogy a *Bakucs és mtsai. (2008b)* által használt kérdőív is tartalmazta ezt a vizsgálati területet, így mód nyílt három termelői szerveződés tagsága köréből származó információk összehasonlítására és értékelésére is (2. táblázat).

A 2. táblázat kiértékelése előtt fontos megemlíteni, hogy ezen a változószerűen is próbálkoztam faktorelemzés segítségével látens háttérstruktúrákat feltárni, eredménytelenül. A változók nagy része (7) olyan alacsony kommunalitással rendelkezett, hogy azokat ki kellett zárni a további vizsgálatokból, ráadásul a kapcsolódó KMO-mutató és Bartlett-teszt is azt mutatta, a változószerűen alkalmazatlan faktorelemzésre.

A Paprikakert termelői szerveződésben gyűjtött adatok – az átlagértékeken keresztül – azt jelzik, hogy a taggazdaságokban képződő árualap szövetkezeten keresztül történő értékesítését leginkább a meglévő jó személyes kapcsolatok (5,71) és a szervezet irányába megnyilvánuló magas

2. táblázat

A TÉSZ-en keresztül történő értékesítés okai – összehasonlító elemzés

A TÉSZ-en keresztül történő értékesítés egyik legfőbb oka	PTÉSZ-átlag* (CI95%)	ZTSZ-átlag** (CI95%)	MSZ-átlag*** (CI95%)
A személyes kapcsolatok	5,71 (5,34–6,08) 1.	5,37 (4,91–5,83) 2.	5,07 (4,77–5,38) 5.
A megbízhatóság	5,63 (5,23–6,04) 2.	5,09 (4,63–5,55) 4.	5,31 (5,05–5,57) 3.
Rugalmasság a beszállításnál, áruátvételnél	5,55 (5,16–5,94) 3.	4,89 (4,48–5,30) 5.	5,32 (5,01–5,63) 2.
Nagy árumennyiséget is képes átvenni	5,51 (5,07–5,95) 4.	5,25 (4,83–5,65) 3.	5,43 (5,14–5,72) 1.
A megfelelő ár	5,36 (4,96–5,75) 5.	4,33 (3,93–4,73) 7.	3,94 (3,64–4,24) 10.
A fizetési feltételek/gyorsaság	5,05 (4,57–5,53) 6.	6,33 (5,97–6,69) 1.	3,76 (3,37–4,14) 9.
Az érvényes szerződés	4,86 (4,40–5,31) 7.	4,30 (3,70–4,89) 8.	5,25 (4,93–5,57) 4.
Értékeli (árprémium) az extra/bio minőséget	3,82 (3,34–4,30) 8.	3,04 (2,56–3,52) 13.	3,11 (2,68–3,54) 13.
A szállítást a TÉSZ végzi	3,59 (2,98–4,20) 9.	4,39 (3,84–4,93) 6.	4,38 (3,93–4,84) 8.
Egyéb szolgáltatást, illetve szaktanácsadást nyújt	3,55 (2,97–4,14) 10.	4,15 (3,67–4,63) 9.	5,09 (4,75–5,42) 6.
A megszokás	3,53 (3,00–4,07) 11.	3,81 (3,34–4,29) 11.	3,49 (3,05–3,94) 11.
Nincs más értékesítési alternatíva	3,25 (2,75–3,76) 12.	4,00 (3,48–4,52) 10.	3,22 (2,82–3,62) 12.
Finanszírozza a termelést/előleget nyújt	2,93 (2,33–3,52) 13.	3,52 (2,93–4,11) 12.	4,76 (4,37–5,16) 7.
Kendall-féle konkordencia-együttható	0,760		

Megjegyzés: * Paprikakert Tész; ** Zöld-Termék Szövetkezet; *** Mórakert Szövetkezet.

Forrás: saját szerkesztés saját felmérés és Dudás (2009), valamint Bakucs és mtsai. (2008) alapján

fokú bizalom (5,63) motiválja. Bár csekély mértékben alacsonyabb átlagértékkel szerepelnek, de még mindig nagyon fontosnak értékelték a válaszadó gazdálkodók a gazdaságuk igényeihez jól igazodó logisztikai feltételek meglétét is, nevezetesen: átvételkor/beszállításkor mutakozó rugalmasság (5,55), illetve képesség nagy árumennyiség egyidejű átvételére (5,51). A megfelelő ár (5,36) és fizetési feltételek/gyorsaság (5,05) már „csak” 5., illetve 6. helyre kerültek, ugyanakkor a hozzájuk tartozó átlagértékek (és konfidenciaintervallumaik) is jelzik e tényezők fontos voltát a vizsgált értékesítési csatorna választásában. A szerződéses kötelezettség (4,86) mint ok mindössze 7. a rangsorban, ami mutatja, hogy a gazdálkodók nem feltétlenül csak a szerződéses kötelelem miatt választják a TЭСZ-en keresztüli értékesítést. Módszertani szempontból ugyanakkor fontos kiemelni, hogy a rangsorban 1–7. helyen szereplő okok átlagértékeihez tartozó konfidenciaintervallumok átfedést mutatnak, vagyis statisztikai értelemben az átlagértékek közötti differenciák nem tekinthetők jelentősnek.

Az 1–7., illetve 8–13. helyre sorolt okok átlagpontokon keresztül megjelenített fontosságában – statisztikai értelemben is – jelentős különbségek mutathatók ki, vagyis az „Értékeli (árprémium) az extra/bio minőséget” (3,82), „A szállítást a TЭСZ végzi” (3,59), „Egyéb szolgáltatást, illetve szaktanácsadást nyújt” (3,55), „A megszokás” (3,53), „Nincs más értékesítési alternatíva” (3,25), illetve „Finanszírozza a termelést/előleget nyújt” (2,93) okok kevésbé relevánsak a szövetkezeten keresztül történő értékesítés során.

Adekvát statisztikai módszertannal (egyutas ANOVA) vizsgálva az alapító és a később belépő tagok válaszainak átlagértékeit, nem mutatható ki – 95%-os megbízhatósági szinten – szignifikáns különbség, azaz mind az alapító, mind pedig a később belépő tagok hasonlóan értéklik az értékesítési indokokat.

A *Bakucs és mtsai. (2008)*, valamint *Dudás (2009)* eredményeivel összevetve a Paprikakertnél szerzett eredményeket (2. táblázat), megállapítható a jelentős azonosság. A Kendall-féle egyetértési együttható 0,760-as értéke azt jelzi, hogy a vizsgált három szövetkezet tagsága alapvetően egyformán ítéli meg az együttműködésen keresztül történő értékesítést motiváló tényezők fontosságát. Természetesen néhány jelentősebb különbség, illetve ellentmondás is azonosítható a válaszokban, melyek közül kiemelek néhányat: a Zöld-Termék Szövetkezet tagsága számára a megfelelő „fizetési feltételek/gyorsaság” volt a leginkább motiváló, majd a „személyes kapcsolatok” megléte és a „nagy árumennyiséget is képes átvenni” válaszok kerültek be még a három legfontosabbnak ítélt tényező közé. A Mórakert Szövetkezetnél kapott válaszokban nagyobb változatosság rejtett a korábbiakhoz képest. A szövetkezet tagjai számára a legjelentősebb motiváló tényezők voltak a szövetkezet által biztosított megfelelő logisztikai háttér („Nagy árumennyiséget is képes átvenni” és „Rugalmasság a beszállításnál, áruátvételnél”), valamint a „megbízhatóság”. A fennálló szerződéses kötelelem is meglehetősen „előkelő” helyen végzett (4. hely), holott a másik két szervezet tagjai körében ez a 7., illetve 8. helyre került.

A három szövetkezetnél kapott eredményeket felhasználva, súlyozott átlagszámítással kiszámítottam az értékesítési indokok átlagát, mellyel azonosíthatók a mindhárom TЭСZ-re jellemző legfontosabb értékesítési indokok. A számítások eredményeként kapott átlagértékek azt jelzik, hogy a TЭСZ-en keresztüli értékesítés azért a leginkább vonzó alternatíva, mert az egyszerre akár nagy volumenű áru átvételére is képes, jól igazodva a gazdaságok igényeihez (5,44). Közel hasonló fontosságú tényezőként kerültek azonosításra a megbízhatóság (5,42) és a személyes kapcsolatok (5,41) mint motiváló tényezők.

Fontosságát tekintve negyedik tényezőként jelent meg a rangsorban az átlagszámítás alapján a beszállításkor/átvételnél mutatott rugalmasság, míg érdekes módon a fizetési feltételek (4,79) és az ár (4,65) csak a középmezőnyben végeztek.

A vizsgálatok utolsó logikai egységként került elemzésre a tagság együttműködési aktivitása a TÉSZ által nyújtott szolgáltatások igénybevétele alapján. Az adatfelvétel időpontjában a Paprikakert a következő további szolgáltatásokat nyújtotta a tagjai számára: inputanyagok beszerzése, természetstechnológiai tanácsadás, hulladékbegyűjtés, finanszírozás, minőségbiztosítási rendszer kiépítése és működtetése, továbbá szakmai estek szervezése. Az egyes szolgáltatási területeken a kapott válaszok megoszlási viszonyait, illetve a numerikussá konvertált válaszok átlagértékeit a 3. táblázat foglalja össze.

A Paprikakert esetében az eredmények azt prezentálják, hogy a legnagyobb aktivitás a különféle szakmai esteken, rendezvényeken történő részvételben mutatkozik, vagyis a TÉSZ által nyújtott szolgáltatások

közül ez a terület örvend a legnagyobb népszerűségnek (átlag 1,44). Ezeket a szövetkezet által rendezett szakmai rendezvényeket a válaszadók több mint fele (56%-a) legalább alkalomszerűen látogatja, 16% nyilatkozott úgy, hogy ez idáig még nem vett részt ilyen eseményen, de tervezi, míg 28% teljes passzivitást mutat. Közel hasonló aktivitás mutatkozik (1,16) a minőségbiztosítási rendszer kiépítése területén is, ahol nagyszámú tag egyharmada rendszeresen vagy alkalomszerűen, de igénybe vett ilyen típusú szolgáltatást, míg kétharmada jellemzően nem. Némileg pozitívként értékelhető, hogy az eddig elutasító tagok fele tervezi a jövőben az igénybevételt.

A TÉSZ által nyújtott finanszírozási lehetőségek mozgatták meg legkevésbé a tagokat, itt az átlagos aktivitás mindössze 0,64. A tagok mindössze 9%-a rendszeresen, 3%-a alkalomszerűen, 88%-a pedig még soha nem élt ilyen lehetőséggel, de ebből 57% az, aki nem is tervezi a jövőben sem.

A finanszírozáshoz hasonlóan kevésbé népszerű szolgáltatási területnek számít a környezetvédelemhez kapcsolódó hulla-

3. táblázat

A szövetkezeti tagok aktivitásának jellemzői szolgáltatási területenként

Szolgáltatás megnevezése	Rendszeresen igénybe veszik (3)	Alkalomszerűen veszik igénybe (2)	Nem, de tervezik, hogy igénybe veszik (1)	Nem, de nem is tervezik, hogy igénybe veszik (0)	Átlag
	Megjelölési gyakoriság, db				
Szakmai estek	16	40	16	28	1,44
Minőségbiztosítási rendszer kiépítése, illetve működtetése	16	16	34	34	1,16
Inputanyagok beszerzése	15 (33)	12 (48)	31 (13)	42 (6)	0,99 (2,09)
Termesztéstechnológiai tanácsadás	7 (28)	16 (44)	35 (17)	42 (11)	0,90 (1,89)
Hulladékbegyűjtés	5 (33)	10 (22)	33 (24)	52 (20)	0,67 (1,69)
Finanszírozás	9	3	31	57	0,64

Megjegyzés: zárójelben a Zöld-Termék Szövetkezet tagságának aktivitási jellemzői szerepelnek.

Forrás: saját szerkesztés saját adatfelvétel és Dudás (2009) alapján

dékbegyűjtés (0,67). Megjegyezzük, hogy a Zöld-Termék Szövetkezet tagsága körében végzett kérdőíves felmérés is igyekezett képet adni a tagok aktivitásáról a TÉSZ által nyújtott szolgáltatások igénybevételén keresztül. Három azonos, azaz mindkét szövetkezet által nyújtott szolgáltatás határozható le, melyek közül egyik a hulladékbegyűjtés. *Dudás (2009)* arról számol be, hogy ez a szolgáltatási terület – a Paprikakerthez hasonlóan – kevésbé népszerű a Zöld-Termék Szövetkezet tagsága körében, ugyanakkor az azonos módszertani megközelítésben számított átlagos aktivitás 1,69 (!), ami úgy áll elő, hogy a tagok 33%-a rendszeresen, míg 22%-a alkalmasszerűen, de élt ezzel a lehetőséggel. Mindösszesen 20%-ra tehető azok aránya, akik a jövőben sem kívánnak ezzel a lehetőséggel élni.

A Zöld-Termék Szövetkezet tagjai az input-anyag-beszerzési szolgáltatásban vettek részt leginkább (2,09), melynek népszerűségét jól jelzi, hogy a tagok 81%-a legalább alkalmasszerűen mutat aktivitást ezen a területen. Ezzel szemben a Paprikakerternél a tagok kevesebb mint egyharmada igényelt ilyen jellegű szolgáltatást, amely szerény aktivitást a 0,99-es átlagérték is jól tükröz. A természetstechnológiai tanácsadás területének igénybevétele is jelentősen elmarad a Paprikakerthez tagsága

körében: 0,67, szemben a Zöld-Termék tagságában mért 1,69 értékkel.

Összefoglaló értékelést adva, a Paprikakerthez Szövetkezet tagsága – mind abszolút, mind pedig relatív viszonylatban, azaz a Zöld-Termék Szövetkezetéhez mérten – meglehetősen szerény aktivitást mutat a szövetkezet által nyújtott egyéb szolgáltatások igénybevételében. Némileg árnyalja a képet, illetve bizakodásra ad okot az a tény, hogy bár a tagok az egyéb szolgáltatások igénybevételében nem jeleskednek, ugyanakkor a szövetkezeten keresztül történő értékesítés mint kvázi alapszolgáltatásban megjelenő aktivitás számai meglehetősen meggyőzőek: a 2015-ös évben az aktív tagi közreműködés eredményeként az értékesített árualap volumene meghaladta a 20 000 tonnát, míg a szövetkezet nettó árbevétele a 2 milliárd forintot. Más megközelítésben értékelve az aktivitást, a tagok alig több mint 20%-a adja az értékben kifejezett forgalom 50%-át, míg a forgalom 90%-a a tagság közel 50%-ához köthető. Mindezen számok azt mutatják, hogy viszonylag koncentrált a tagok hozzájárulása a szerveződés forgalmához, melyet döntően a taggazdaságok mérete magyaráz. A nyilvántartott inaktív tagok száma alig haladja meg a 10%-ot.

FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

- (1) BAKUCS, L. Z. – FERTŐ I. – SZABÓ G. G. (2008a): Mórakert Cooperative: A successful case of linking small farmers to markets for horticultural produce. In Csáki, Cs. – Forgács, Cs. (eds.): *Restructuring Market Relations in Food and Agriculture of Central and Eastern Europe: Impacts upon Small Farmers*. Agroinform Kiadó, Budapest, 207–249. pp. – (2) BAKUCS, L. Z. – FERTŐ, I. – SZABÓ, G. G. (2008b): The Impact of Trust on Co-operative Membership Performance and Satisfaction in the Hungarian Horticulture. In Csáki, Cs. – Forgács, Cs. (eds.): *Agricultural Economics and Transition: What was expected, what we observed, the lessons learned. Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe*. Vol. 44. Leibniz Institute für Agrarentwicklung in Mittel and Osteurope, Halle, 382–392. pp. – (3) BARANYAI ZS. (2015): Géphasználati együttműködések: Elmélet és gyakorlat a magyar mezőgazdaságban. A közgazdasági-módszertani képzés fejlesztéséért Alapítvány, Miskolc, 320 p. – (4) BIRÓ SZ. – RÁCZ K. (2015): Agrár- és vidékfejlesztési együttműködések Magyarországon. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 145 p. – (5) DOMJÁN E. (2013): Termelői együttműködések vizsgálata a zöldség-gyümölcs ágazatban. Doktori (PhD) értekezés (Szent István Egyetem, Gödöllő). 212 p. – (6) DORGAI L. – BARTA I. – DUDÁS GY. – VARGA E. (2010): Termelői csoportok és a zöldség gyümölcs ágazatban működő ter-

melői szerveződések Magyarországon. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 116 p. – (7) DUDÁS GY. (2009): A TÉSZ-en keresztüli értékesítést motiváló tényezők és körülmények. *Gazdálkodás*. 53 (5). 404-413 pp. – (8) DUDÁS GY. – FERTŐ I. (2009): The effect of trust on the performance and satisfaction of co-operative members at the „ZÖLD-TERMÉK” Producer Organisation. *Gazdálkodás*, 23. külökiadás, 49–55. pp. – (9) DUDÁS GY. – JUHÁSZ A. (2013): A magyarországi TÉSZ-ek gazdasági szerepének vizsgálata számviteli megközelítés alapján. *Gazdálkodás*, 57 (3): 282–292. pp. – (10) FODOR Z. (2013): Zöldség-gyümölcs TÉSZ-ek helyzete Magyarországon. *Agrofórum Extra*, 48. 68–70. pp. – (11) HANSEN, M. H. – MORROW, JR. J. L. – BATISTA, J. C. (2002): The Impact of trust on cooperative member retention, performance and satisfaction: an exploratory study. *International Food and Agribusiness Management Review*, 5: 41–59. pp. – (12) HORVÁTH Z. (2010): A zöldség-gyümölcs termelők együttműködése, a TÉSZ-ek értékesítési és gazdasági helyzetének vizsgálata. Doktori (PhD) értekezés (Szent István Egyetem, Gödöllő). 178 p. – (13) KOVÁCS Z. – BARANYAI ZS. – SZABÓ G. G. (2016): Az együttműködési aktivitás és morális kockázat összefüggései egy termelői szerveződésben. In TAKÁCSNÉ GYÖRGY K. (szerk.): *Innovációs kihívások és lehetőségek 2014-2020 között: XV. Nemzetközi Tudományos Napok*. Konferenciakiadvány. Károly Róbert Főiskola, Gyöngyös, 955–963. pp. – (14) MAGYARORSZÁG KORMÁNYA (2016): B/13320. számú jelentés az agárgazdaság 2015. évi helyzetéről. <http://www.parlament.hu/irom40/13320/13320.pdf>. [2017. 01. 07.] – (15) SÁJER I. (2016): A zöldség-gyümölcs ágazat helyzetét és külkereskedelmét befolyásoló tényezők vizsgálata. Doktori (PhD) értekezés (Szent István Egyetem, Gödöllő). 199 p. – (16) SAJTOS L. – MITEV A. (2007): SPSS Kutatási és adatelemzési kézikönyv. Alinea Kiadó, Budapest, 404 p. – (17) SERES A. – FELFÖLDI J. – SZABÓ M. (2011a): Hazai zöldség-gyümölcs TÉSZ-ek kistermelőket integráló szerepe a nagy kereskedelmi láncoknak történő értékesítésben. *Gazdálkodás*, 55 (3): 266–284. pp. – (18) SERES A. – FELFÖLDI J. – KOZAK A. – SZABÓ M. (2011b): Termelői szervezetek zöldség-gyümölcs kisárutermelőket integráló szerepe a nagy kereskedelmi láncoknak történő értékesítésben. Műhelytanulmányok. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest, 81 p. – (19) SZABÓ G. G. (2012a): *Support for Farmers' Cooperatives. Country Report Hungary*. Wageningen UR, Wageningen, 86 p. <http://edepot.wur.nl/244799> – (20) SZABÓ G. G. (2012b): *Support for Farmers' Cooperatives; Case Study Report: Performance and sustainability of new emerging cooperatives in Hungary*. Wageningen UR, Wageningen, 71 p., <http://edepot.wur.nl/244932> – (21) SZÉKELYI M. – BARNA I. (2004) *Túlélőkészlet az SPSS-hez. Többváltozós elemzési technikákról társadalomkutatók számára*. Typotex Kiadó, Budapest, 453 p. – (22) SZÜCS I. (2004): *Alkalmazott statisztika*. Agroinform Kiadó, Budapest, 551 p.

ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL MODEL OF SHORT ROTATION COPPICE (SRC) PLANTATIONS

By: Posza, Barnabás – Borbély, Csaba

Keywords: sustainability, renewable energy, primary biomass, competitiveness, return on investment.

JEL Classification: Q24.

The main goal of this article is to determine the economic and environmental sustainability of short rotation coppice (SRC) harvested on a two-year cycle by establishing a model based on secondary data. In general, these energy plantations are attempts to do an extensive sylvicultural work in an intensive production system while meeting the requirements of economic and environmental sustainability at the same time. Four scenarios were established based on land characteristics and production intensity. The analysis of the cumulative financial results of these hypotheses over several production cycles (a total of 15 years) shows the effect of transportations costs, yields and production methods on the return time and the effect of the time value of money on the investment. From the established model, it can be concluded that short rotation coppice plantations can meet the requirements of either economic or environmental sustainability but not both at the same time. With SRC plantations being a conditionally renewable resource, the return of annual inputs presents both a financial and an energetic risk due to the unpredictability of the production. This fact puts SRCs at a competitive disadvantage against conventional renewable energy resources.

MAIN REASONS FOR JOINING PRODUCERS' ORGANISATION AND THEIR INFLUENCE ON THE MARKET ACTIVITY OF THE PARTICIPANTS

By: Kovács, Zoltán

Keywords: sale, motivation, services, producer organisation, fruit and vegetables.

JEL Classification: Q13.

Producer organisations (POs) in the leading vegetable and fruit producing European Union (EU) Member States have a key role in the coordination of product path; their market share exceeds 40%, and in some countries even reaches 90%. Typically, the market share of these organisations is rather low, around 20% in those countries – including Hungary – which joined the EU from 2004 onwards. Considering the current situation of the sector, however, it is necessary to strengthen the position of producer organisations. Exploring the reasons and motivations behind entering these types of partnerships and conducting sales through these organisations can be a very useful addition to this. This is the main objective of the present study.

The results of questionnaire survey carried out among the members of PAPRIKAKERT TÉSZ Producer Organisation Ltd have shown that the main motivation for farmers to enter the cooperation is the possibility of reducing risks regarding sales. Another important motive, is the potential exploitation of other services offered by the organisation. The survey has confirmed that the good personal relationships, high level of trust and the availability of a logistical background, which can adapt flexibly to the needs of member farms, have the greatest impact in encouraging the members to sell their produce

through POs. The advantages, which can be realized through buying-in prices and payment conditions can be regarded as further motives. However, the possibility of using other services provided by the PO are among the less important factors. The outcomes of research can be compared with the results of earlier studies made in similar topics. The examinations carried out in MÓRAKERT and ZÖLD-TERMÉK cooperatives in 2008 and 2009 reached essentially the same conclusions.

LOCAL PRODUCTS: A SECURE LIVELIHOOD OR INCOME SUPPLEMENT?

By: Tóth-Kaszás, Nikoletta – Keller, Krisztina – Ernszt, Ildikó – Péter, Erzsébet

Keywords: local products, supply chains, local food system, European Union.

JEL Classification: Q12.

The aim of our research was to show the sales methods of local producers and farmers who work in Zala and Somogy counties, and to examine whether these kinds of production activities are able to provide livelihoods. We hypothesised that this activity is capable by itself to provide the livelihood for farmers working in this region. Furthermore, we presumed that the producers involved in the research principally favour short and direct sales channels, therefore they sell their products at their own settlement, mainly from their own house and at local farmers' markets, which are so fashionable nowadays. Our research showed that although it is trendy to consume local products, and there is a growing demand for them, the production of these products still cannot be a self-sustaining activity. It provides a livelihood for only 35% of the respondents, while the remainder carry out this activity alongside their full-time job or other profitable activities. Other research results seem to have the opposite findings: 53% of the respondents claim that they can make a living out of selling local products. Nevertheless, the success is not guaranteed by producing local products, but there are good examples who can make a living out of this activity. Further it was stated that producers favour direct supply chains: they sell their products mainly at their own settlements, but the various events and fairs, as selling locations, also play an important role.

CONSUMER SURVEY ON HONEY CONSUMPTION

By: Urbánné Treutz, Ágnes – Treutz, Zsófia

Keywords: honey, consumer behaviour, influential factors, Pilgrim-model.

JEL Classification: Q13, M310.

Nowadays, the typical trend in food consumption is the appreciation of quality and health. This trend shows itself in honey consumption too, although price sensitivity is still observed among the customers, which this study confirms as well. 72% of the respondents would buy honey frequently if the price of the honey were lower. Primarily the quality influences the respondents when they buy honey. For 67% of the consumers the quality is important when they buy honey. Consumers are more satisfied with the taste of honey than with sugar, but they are more satisfied with the price of sugar than that of honey. Based on the research we can establish a low connection between income and the regularity of honey consumption (Cramer $V=0.209$).