



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.



2001
**A MEZŐGAZDASÁGI TERMÉKFORGALOM
FEJLESZTÉSÉNEK LEHETŐSÉGEI AZ ÁLLAMI
GAZDASÁGOK TAPASZTALATAI ALAPJÁN**

PAPP BÁLINT dr.

Időszerűvé vált a mezőgazdasági termékforgalmazás rendjének felülvizsgálata és újraszabályozása mind a kényszerpályán mozgó, mind a szabadforgalmú cikkek vonatkozásában. Különösen az anyagi érdekelt-ség ösztönző erejének hatását növelné az árukapcsolatokban a kooperációs vonások fejlődése. Ma még ennek több akadálya van, pl. a trösztí keretek között működő vállalatok belső elszámoló árrendszere, vagy a (többnyire nagyon is indokolt) felvásárlásiár-kötöttség és más tényezők. Véleményem szerint a kooperációkra épülő közös erőfeszítések hatékonyan segítenék az agrárkereskedelem állami szabályozásával elérni kívánt célt, a mező-gazdasági termelés fejlesztését.

A KORLÁTOZOTT FORGALMÚ TERMÉKEK ÉRTÉKESÍTÉSE

A mezőgazdasági termékek kereskedelmében két fő termékcsoporthot különböztetünk meg: a korlátozott forgalmú, vagy *kényszerpályás termékek* csoportját és a *szabad forgalmú* cikkekét.

A korlátozott forgalmú csoportba soroljuk egyrészt azokat a cikkeket, amelyeknek a forgalmát jogszabály tereli kényszerpályára (a kenyérgabona, a dohány, a vágómarha, a vágósertés és a gyapjú), másrészt azokat a ter-mékeket, amelyeknek a forgalmát jogszabály ugyan nem korlátozza, de természetüknél fogva ipari feldolgozás útján hasznosíthatók és a feldolgozás — állami monopóliumként — arra szakosított vállalatok kizárólagos feladatkörébe tartozik (a cukorrépa, a rostnövények, a fűszerpaprika és a kom-ló).

A forgalmi korlátozás alá eső cikkek esetében a termelők kizárólag a kijelölt vállalatokkal létesíthetnek árukapcsolatot (az áruforgalmi láncolatból ezek kiiktatása és más partner választása nem lehetséges). Ez a hely-zet megkérdőjelezi a felek egyenrangúságát. Ennek ellensúlyozására kíván a termelők számára védeltséget nyújtani néhány, a kijelölt vállalatokra kötelezettségeket hárító rendelkezés:

— a jogszabályi forgalmi kötöttség alá sorolt termékek átvételére a kijelölt vállalat a felkínálástól számított meghatározott határidőn belül köteles szerződést kötni, sőt szerződés hiányában sem tagadhatja meg az átvételt;

— a feldolgozási monopólium folytán korlátozott forgalmú termékek esetében pedig átvételi kötelezettséget teremt az a rendelkezés, hogy a kijelölt vállalat a termőterület teljes termésére szerződik;

— az ide tartozó termékek minőségét, minősítési módszerét kötelező szabványok vagy más hatósági rendelkezések írják elő;

— az említett termékek árát hatóság állapítja meg, ami a termőhelyen érvényes azzal a kikötéssel, hogy ettől eltérésnek csak abban az esetben van helye, ha a termelő az áru elszállítására vállalkozik.

A felsorolt rendelkezések által adott védettség a gyakorlatban sokszor nem érvényesül. Részben objektív okok (átvevő-, tároló-, vágó- stb. kapacitás elégtelensége), részben pedig az ellentétes érdekek miatt előfordulnak negatív jelenségek is, mint például a termékátvétel időbeni eltolása; a kínálat függvényében a minőségi előírások szigora, vagy láza értelmezése és alkalmazása. A termelő számára nem lehetséges a minősítés minden mozzanatának soronkövetése. Ebből a kényszerhelyzetből fakad, hogy a termelő — más irányú fuvarszükséglete terhére — vállalja (fuvartérítés ellenében) az áru-szállítását, sőt az útközi kockázatot is.

Az érvényes rendelkezések szerint a szerződések feltételeit a felek közös egyetértéssel, szabadon alakítják ki. Ezzel szemben az a helyzet, hogy adminisztratív és technikai, valamint érdekeltségi okokból a kijelölt vállalatok formanyomtatványokat használnak és csak a legkritikább esetben járulnak hozzá a nyomtatványokban rögzített feltételektől való eltéréshez.

Általános jogelv az is, hogy a felek szabadon választhatják meg az általuk legmegfelelőbbnek tartott szerződéstípust. Annak érzékeltetésére, hogy a felek számára milyen bőséges választási lehetőség lenne — a teljességre törekvés nélkül — bemutatom a fontosabb *szerződéstípusokat* és azok néhány változatát:

— *adásvételi* típus, mely időbeni hatályát tekintve lehet eseti adásvétel, vagy azonnali üzlet formájában testet öltő „raktári beszerzés”, vagy szezonra, gazdasági, illetve naptári évre, több évre szóló termékértékesítési szerződés; mennyiségi meghatározás szempontjából lehet a termék mértékegységben kifejezett, vagy a termelőterület termésére szóló termékértékesítési szerződés. Mindegyik változatra jellemző a kockázat és az előnyök elkülönítése a két ellenérdekű fél között;

— *bizományi* típus, mely az áru készletezésétől függően lehet egyszerű vagy tulajdonváltozással járó, érdekeltség szempontjából lehet sima vagy differenciált díjtételű bizomány. Jellegetesen az eladó érdekét szolgáló szerződési forma;

— *kooperációs* típus, mely az érdekeltséget tekintve lehet vállalkozás vagy améta vagy pool. Ez utóbbi kiterjedhet a felek teljes gazdálkodására,

de korlátozottan együttműködési körök, közös vállalatok, és az elv

Az általános elv, hogy a felek szabadon választhatják meg az általuk legmegfelelőbbnek tartott szerződéstípust. Annak érzékeltetésére, hogy a felek számára milyen bőséges választási lehetőség lenne — a teljességre törekvés nélkül — bemutatom a fontosabb szerződéstípusokat és azok néhány változatát:

Az általános elv, hogy a felek szabadon választhatják meg az általuk legmegfelelőbbnek tartott szerződéstípust. Annak érzékeltetésére, hogy a felek számára milyen bőséges választási lehetőség lenne — a teljességre törekvés nélkül — bemutatom a fontosabb szerződéstípusokat és azok néhány változatát:

de korlátozódhat egy vagy több ágazat, illetve termék eredményére; az együttműködés terjedelmét illetően a felek munkamegosztása profil szerint elkülönített lehet, de a közös tevékenység kiterjedhet a gazdálkodás széles körére (tervezés, termelés technológia alkalmazása, termelőeszköz-beszerzés, sőt közös beruházás is). Mindegyik változatra jellemző a kockázat és az előnyök megosztása a közös anyagi érdekeltségű felek között.

A bőséges választék ellenére a kijelölt vállalatok a korlátozott forgalmú cikkeknel csupán egyetlen szerződéstípust — termékértékesítési szerződést — alkalmaznak. Ennek is csak egy változata — a naptári évre szóló — vált általánossá. Az irányító szervek törekvései ellenére sem terjedtek el a többéves szerződések, bár mindkét fél számára a többéves kapcsolat lenne kívánatos. Az állami gazdaságok általánosítható tapasztalatai szerint tartós kapcsolat céljára nem alkalmasak az adásvétel jellegű szerződések, mivel a feltételek, különösen az árak hosszú időre szóló rögzítésével mindkét fél nagyobb kockázatot vállal, mint amekkora előnyt nyújt számukra a kapcsolat huzamos fennmaradása. A hosszú távú kapcsolat a felek közös anyagi érdekeltségét tételezi fel, mely esetben a nyereség és veszteség közös, következőképp hosszabb idő alatt a kockázat megoszlik. Az, hogy a termékforgalomban nem honosodtak meg a közös érdekeltségen nyugvó kooperációs változatok, számos tényezőnek tulajdonítható. Ezek közül a legjelentősebb, hogy a kényszerpályás termékek árát hatóságilag rögzítették, amelytől a felek nem térhetnek el. Nem lehet tehát arról szó, hogy az ellenértéket az eredménytől tegyék függővé, pedig ez a kooperációs változatok lényegét jelenti.

A SZABADFORGALMÚ CIKKEK ÉRTÉKESÍTÉSE

A *szabadforgalom* — mint gyűjtőfogalom — lényegében azt jelenti, hogy a termelő részére egynél több forgalmi csatorna áll rendelkezésre, tehát választhat a számításba jövő partnerek, a különböző szerződéstípusok között. Valamennyi választási lehetőség ritka kivételleként jelenik meg egyszerre együtt.

A különféle kötöttségek kisebb-nagyobb mértékben átszövik a szabadforgalmú cikkek körébe sorolt termékek áruforgalmát is. Jól példázza ezt a minőségre és a minősítés módszerére vonatkozó kötelező előírásokon kívül a hatósági árszabályozás. Alig van olyan eset, amikor a minőség, vagy az ár meghatározása a felek szabad rendelkezési jogkörébe tartozna.

A partner szabad megválasztásának *számtalan korlátja* van. Eltekintve a jogi korlátozástól (például a takarmánygabona exportja), többnyire gazdasági eredetű „kötöttségekről” van szó. A termelés koncentrációjának mértéke például alapvetően behatárolja a piaci mozgásteret. A tejre, a vágóbaromfira, a halra és több más termékre a koncentrált, specializált mezőgazdasági *nagyüzem* adottságainak kényszerítő erejénél fogva, mondhatni kizárólag csak egy vállalattal, trösztel (tejipar, baromfiipar, halértékesítő stb.) létesíthet — előre szigorúan körvonalazott feltételek szerint — árukapcsolat.

latot. Ezzel szemben a *kistermelő* ugyanezeket a termékeket bárkinek szabadon értékesíteni tudja. Sok esetben a termelőtechnológia szabja meg az áru útját. Így például a nagyüzem partnere a komplex gépésítéssel termelt zöldségeket illetően szinte kizárólag csak a közelében levő feldolgozó iparvállalat lehet. A kisüzemekben termelt zöldségek viszont számtalan partnernek értékesíthetők.

Minden gazdasági természetű kötöttség összefügg az üzemen belüli vertikum hiányával. Lényegében arról van szó, hogy ha a termelő csak nyersanyag¹ előállítására képes, akkor kizárólag azt választhatja partneréül, aki abból végterméket tud előállítani. Ugyanakkor a végtermék-előállítás² a piaci mozgásteret olyan arányban bővíti, amilyen sokrétű a készáru-gyártás. Adott termékből sokféle, nemegyszer nagyon különböző árucikk állítható elő. A rizs például forgalomba hozható nyersen, hántoltan, fényezetten, előfőzött formában, kis és nagy kiszerezésben. Ugyanez mondható el a szőlőről, gyümölcsökről, burgonyáról, de a takarmányokról és sok más termékről. A *feldolgozási* foktól függően a termékválasztékok eltérő árakon, különböző nyereségtartalommal más és más partner(ek)nek értékesíthetők, más szóval az *áruforgalom kötöttségei feloldhatók*.

A szabadforgalmú cikkek forgalmának egységes értelmezését — a kifejtettekből megállapíthatóan — megnehezíti, hogy egyazon termék kényszerpályásnak, illetve szabadforgalmúnak minősíthető annak függvényében, hogy az áru-előállítást melyik termelőszektor, vagy milyen technológiával folytatja, továbbá, hogy a termelők a feldolgozó vertikumot és az áruforgalmi vertikumot mennyire fejlesztették ki. Ezért a továbbiakban az ide sorolt cikkek forgalmát aszerint csoportosítva vizsgálom, ahogy a fellelhető, vázolt kötöttségek az *állami gazdaságok értékesítési gyakorlatában* megmutatkoznak. Ennek megfelelően

- a legfeljebb *két partnernek* értékesíthető cikkek,
- a hatósági áras, *kettőnél több partnernek* értékesíthető termékek és a
- *kertészeti* termékek áruforgalmát külön-külön tárgyalom.

1. *A legfeljebb két partnernek értékesíthető cikkek:*

- a *tej*, melynek szinte kizárólagos átvevője a tejipar s csupán egy-két gazdaság létesíthet árukapcsolatot a közelében működő tejfeldolgozó termelői társasággal;
- a *vágóbaromfi, nyúl, galamb* — a helyi feldolgozó termelői társaságoknak jutó jelentéktelen mennyiségtől eltekintve — a baromfiiparhoz kerül;
- a *hal* döntő hányadát a Halértékesítő Vállalat veszi át, kisebb mennyiség helyi feldolgozó szervezethez kerül;
- a *vágójuhot* részben az állatforgalmi szervezet, részben a Gyapjú- és Textilforgalmi Vállalat veszi át;

¹Nyersanyagnak az olyan állapotban levő terméket tekintem, amely csak bizonyos művelet útján válik fogyasztási cikké.

²Végtermék-előállítás alatt az áruképzés folyamatát értem, más szóval az áruforgalmi vertikum (manipulálás, tárolás, csomagolás) és a feldolgozási vertikum körébe tartozó tevékenységeket.

— a
számítás

Meg
kinthető
juhot, a
ban jegy
hiányába
iparra, a
Vállalat
erősített
ve, hogy
Ez kiegészít
továbbá
rögzítés
tezett h
együtt j
érdekelt

2.

—

—

—

—

—

Vo

mint a l
halaszt
tesen c

A

három
mításba
takarm
is (a ta
tül eng

Na
átrend
tásra r
szánt r
melő ü
gazdas
állatta
viszont
— a sz
ipar v

A

vevők

— az *olajos magvakra* két partner: az olajipar és a gabonaipar vehető számításba.

Megállapítható, hogy ezek lényegében korlátozott forgalmúaknak tekinthetők az átvételi kötelezettséggel járó termelői védettség nélkül, a vágójuhot, a nyulat, a galambot illetően pedig árgarancia sincsen. Meg kell azonban jegyezni, hogy az átvevő partnerek eddig — jogszabályi kötelezettség hiányában is — általában a *felkínált terméket* átvették. Vonatkozik ez a tejiparra, a baromfiiparra, a halértékesítő szervezetre, a Gyapjú- és Textilipari Vállalatra, az állatforgalmi szervezetre és az olajiparra egyaránt. Ezt még erősítette az, hogy a Gyapjú- és Textilipari Vállalat és az állatforgalom, illetve, hogy a gabonaipar és az olajipar között egészséges versengés alakult ki. Ez kiegészülve a hatóságilag vagy a szerződésben biztosított árgaranciákkal, továbbá a minőségnek és a minősítés módszerének kötelező előírásokkal való rögzítésével, tulajdonképpen a kényszerpályás termékekre fentebb részletezett helyzetet teremtette meg erre a termékcsoportra is. Igaz, hogy ez együtt járt a szerződéses rendszer különféle fogyatékoságaival és a közös érdekeltiség hiányával.

2. Hatósági áras, kettőnél több partnernek értékesíthető cikkek:

- a takarmánygabona,
- a takarmányszárítmányok,
- a vetőmagvak és
- a hántolt rizs.

Voltaképpen ide tartozna néhány hatósági áras kertészeti termék is, mint a burgonya, a téli alma és a vöröshagyma, de ezek vizsgálatát későbbre halasztom, mert ezek problematikáját a kertészeti áruforgalommal együttesen célszerű tárgyalni.

A *takarmánygabona* és a *takarmányszárítmányok* rendeltetésüknél fogva három értékesítési irányban hozhatók forgalomba. E szerint alakul a számításba jövő partnerek köre is: a gabonaipar, a mezőgazdasági üzemek, takarmányszárítmány esetén pedig az exportáló külkereskedelmi vállalat is (a takarmánygabona exportja csak a Gabonaforgalmi Vállalaton keresztül engedélyezett).

Napjainkban a takarmányforgalomban részt vevő partnerek közötti átrendeződési folyamatnak vagyunk tanúi. A gazdaságok nagy része *önellátásra* rendezkedik be, ezeknél tehát csökken a keverőiparnak értékesítésre szánt mennyiség. Belső üzemi szükségletüket meghaladó kapacitással termelő üzemeket is hoztak létre, amivel növelték a gabonaiparhoz és a mezőgazdasági üzemekhez, valamint az exportra kerülő áruk mennyiségét. Az állattartás fejlődése számottevően megemeli a tápok iránti igényt, amiből viszont következik, hogy a szemes abrakot értékesítő gazdaságok számára — a szemes takarmány és a tápok cseréje folytán — a takarmánykeverő ipar válik a legfőbb partnerré.

A *vetőmagvak* értékesítésénél — a takarmányokhoz hasonlóan — három vevő kör jön számításba: a mezőgazdasági üzemek, az exportáló külkeres-

kedelmi vállalat és az országos felvásárló vállalat. A partnerek között a termelőknek aszerint van választási lehetőségük, hogy milyen szaporítási fokozatú vetőmagról van szó.

A *hántolt rizs* — mint ipari végtermék — nagy és kis tételű kiszerelésben számtalan vevőnél talál gazdára, ideértve a nagykereskedelmi, kiskereskedelmi szervezetek, nagyfogyasztó intézményeket stb. Figyelemre méltó, hogy a hántolt rizsszel szemben a nyersrizs korlátozott forgalmú termék, amennyiben kizárólag a feldolgozásra szakosodott iparvállalatnak értékesíthető, ékesen bizonyítva azt a korábbi megállapítást, miszerint a forgalmi kötöttség nagyrészt a vertikum függvénye.

Az előbb tárgyalt termékek forgalmában a partnerek és a szerződés-típusok között, valamint a szerződési feltételek között lehet választani. A gyakorlat azt bizonyítja, hogy a gazdaságok élnek is a lehetőséggel.

Az *iparvállalatokkal* általában termékértékesítési szerződés, a *külkereskedelmi vállalatokkal* bizományi, a mezőgazdasági *nagyüzemekkel* pedig váltakozva bizományi, vagy termékértékesítési szerződés keretében bonyolódik le a forgalom. A különböző szerződésekhez egyben differenciált tevékenységek, szolgáltatások, eltérő költségek és árak, továbbá különböző jövedelmesség tartoznak. Népgazdaságilag a közvetítő szervezetek kiiktatásával elért költségmegtakarítás, üzemi szinten az ennek ellenében megszerzett árres miatt az a megoldás a *hasznosabb*, amely a *termelő és a végső felhasználó közvetlen kapcsolatára és közös érdekeltiségére* épül. Ilyen értelemben az *export és a nagyüzemek közötti bizományi kapcsolat a legkedvezőbb!*

Az elmondottakból végső soron arra a következtetésre lehet jutni, hogy az itt tárgyalt termékek esetében az értékesítési biztonság kielégítő mértékű, részben az árgarancia folytán, részben pedig a partnerválasztási és a szerződéses rendszerben rejlő lehetőségek kihasználása révén. A sokoldalú kereskedelmi kapcsolat ugyanis fokozza az értékesítési biztonságot, mert egyrészt a piac kiaknázása az áru realizálását megkönnyíti, másrészt, mert a felek egyenjogúsága általában akkor válik valósággá, ha a termelők számára több értékesítési csatorna áll nyitva, ami a vásárlók között egészséges konkurenciát vált ki és megszünteti a termelő kiszolgáltatottságát. Ugyanakkor a sokcsatornás áruforgalmi lehetőség csökkentheti is az értékesítési biztonságot, ha a termelő a különböző belföldi és exportigényeket nem méri fel kellő alapossággal, vagy ha szervezetileg nem készül fel a sokoldalú kereskedelmi kapcsolatokra.

A valóságban az a helyzet, hogy egy-egy gazdaság önállóan nem, vagy nem a legjobb hatásfokkal tud megfelelni ennek a követelménynek. Az országos piacismeret, az átfogó információs kapcsolatrendszer ugyanis centrális helyzetű központi apparátust igényel. Az állami gazdaságok számára adva van ez a szervezet az ÁGKER Kft.-ben, mely közös vállalat formájában velük érdekközösségben — azoknak kirendeltségeként — nyújtani tudja részükre a többszörös forgalom előnyeit. Így a közvetítő szervezetek kiiktatásával az áru útjának lerövidítéséhez járul hozzá; az értékesítési irányok (lakossági, ipari, exportrelációs), továbbá a vevőpartnerek (kis-

nagyke-
szervez-
szik; el-
és az Á
3.

foglal n
dők), v
ipari ál
(külker-
mi és s
szervez-
nagyke-
egyarán
seleti sz

Az
a burgo
utat tes

termelő

A g
ban lerő
tenek, s
többnyi
esetén a
létesítet
ital, sző
többnyi
mértékl
hez kép
miszer k
lomba é

A k
teződne
szervez-
iparhoz,
ellátásh

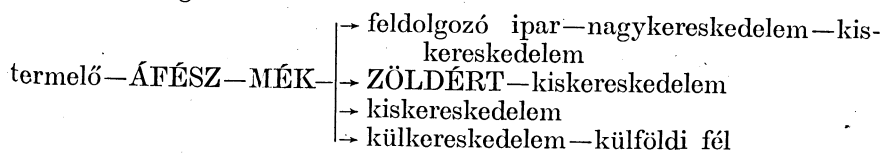
A t
jellemze

a)
tak, hog
szereltsé

nagykereskedelmi állami és szövetkezeti vállalatok, feldolgozó-felvásárló szervezetek) között az optimális mennyiségi arányok kialakítására törekszik; előnyös elszámolási rendszer feltételeit teremti meg stb. A gazdaságok és az ÁGKER Kft tevékenysége egységet képez.

3. A *kertészeti forgalmazás* szervezeti rendszere sok gazdasági egységet foglal magába: vannak eseti résztvevők (piacozó termelők, magánkereskedők), vannak kizárólag nyersanyagvásárlók (konzerv-, hűtő-, szesz-, bori- ipari állami és szövetkezeti vállalatok), vagy csak végterméket vásárlók (külkereskedelmi vállalatok, élelmiszer-kereskedelmi, vendéglátóipari állami és szövetkezeti szervezetek) és döntő súlyt képviselnek az ún. demigros szervezetek (ÁFÉSZ-ek, MÉK-ek), melyek nyersanyag-felvásárló, továbbá nagykereskedelmi és — nem utolsósorban — kiskereskedelmi tevékenységet egyaránt folytatnak. Az áruforgalomban a felsoroltakon kívül érdekképviselői szervek is részt vesznek (ÁGKER, TÁSZI-k).

Az áruforgalomban résztvevők teljes körének bekapcsolódása esetén a burgonya, a zöldség és a gyümölcs sematikusán ábrázolva a következő utat teszi meg:



A gyakorlatban ez a modell szerencsére csak ritkán érvényesül. Általában lerövidül az áru útja: a termelők közvetlenül a lakosságnak is értékesítenek, sőt egymással is kapcsolatban vannak; a szövetkezeti nagyüzemek többnyire kikapcsolják az ÁFÉSZ-eket, ipari nyersanyag, sőt néha export esetén a MÉK-eket is, az állami gazdaságok pedig — főként az üzemben belül létesített feldolgozó vertikumban előállított végtermék (bor, alkoholmentes ital, szörp, szárítottágy, konzerv, pálinka stb.) esetén — a MÉK-eken kívül többnyire a nagykereskedelmet is; a demigros szervezetek kisebb-nagyobb mértékben el vannak látva az áruképzéshez szükséges kapacitásokkal, s ehhez képest saját élelmiszerboltjaikban kiskereskedőként, vagy más élelmiszer kiskereskedelmi szervnek eladva, mint nagykereskedők hozzák forgalomba árukészleteiket.

A kertészeti termékek áruforgalmi csatornáit azonban gyakran kereszteződnek. Arra is van példa, hogy az áru útja visszakanyarodik: a demigros szervezetek végtermékének egy része mint nyersanyag kerül a feldolgozó iparhoz; a külkereskedelmi vállalat számtalan esetben járul hozzá a belföldi ellátáshoz stb.

A továbbiakban a fontosabb áruforgalmi szervezetek tevékenységét jellemzem.

a) A *felvásárló demigros vállalatok* (ÁFÉSZ-ek, MÉK-ek) arra hivatottak, hogy átvegyék a termelésnek azt a hányadát, amelyet a termelők felszereltség, munkaerő, forgóalap hiánya, vagy egyéb más okból előkészíteni,

tárolni és forgalomba hozni nem tudnak. Emellett fogyasztásra alkalmas végterméket is vesznek át üzleteikben, de ennek mennyisége elenyésző. Ezért a szóban forgó szervezeteket igénybe vevő termelők szemszögéből nézve voltaképpen kényszerpályáról van szó. Ez — mint korábban kifejtettem — átvételi kötelezettséget és árgaranciát kívánna meg a termelők védelmében, de mindez a nemrég született rendelkezések kiadásáig ezen a területen ismeretlen volt. Ma még az átvételi kötelezettség előírása és az új védőárak bevezetése nem értékelhető.

A nemrég született intézkedések a demigros szervezetek ismert fogyatékoságainak nagy részét várhatóan kiküszöbölik, de csupán ezek hatására nem remélhető a kényszerpályás termékfogalommal (a termelők szempontjából ti. itt erről van szó) kapcsolatos korábbi negatívumok felszámolása. Ehhez ugyanis a szervezeti, szerződési és érdekeltségi rendszer további finomítására van még szükség.

b) A *feldolgozó iparvállalatok* elvileg alkalmasak arra, hogy nagy tömegű árut folyamatosan átvegyenek, de kapacitáskorlátok miatt csak bizonyos időszakokban és akkor is behatárolt árumennyiség átvételére képesek. Ebből származnak azok a feszültségek, amelyekre néhány példát említünk meg: a légyümölcs jelentkezése ütközik a feldolgozó ipar paradicsomgyártási programjával; a betakarítás és a feldolgozás ideje sokszor nincs szinkronban (még a zöldborsónál sem, ahol a helyzet általában kielégítő); a nem megfelelő előkészítő gépsorok és szállítóeszközök miatt a géppel nagy tételben betakarított termés átvétele sokszor akadozik; a gépi betakarításkor jelentkező egyes választékok, például a zöldparadicsom átvételétől az iparvállalatok vonakodnak. Mindez *komoly veszteségforrás* és ezért a gazdaságoknak a feldolgozó iparvállalatokon kívül más partnert is kell keresniük még olyan termékeknél is, amelyeknek a termelés technológiája megkívánná, hogy a betakarított termés teljes mennyiségét átvegye az iparvállalat. Az áruátadás-átvétel zavartalansága és a veszteségforrások kiküszöbölése itt kiemelkedő jelentőségű, mert a feldolgozó iparvállalatok felvásárlási árszintje jórészt alacsony, az esetek többségében a termelési költséget is alig fedezi. Ezeket az árakat — a felvásárló szervezetekkel ellentétben — azonban az új rendelkezések kiadását megelőzően is a szerződésben előre rögzítették és kivételes időszakoktól eltekintve a szabvány paramétereikhez igazodtak.

A jelzett hiányosságoktól eltekintve, a feldolgozó iparvállalatok eddig általában *kielégítő termelési biztonságot* nyújtottak a termelőknek. Meg kell azonban jegyezni, hogy a koncentrált, specializált zöldségtermelést folytató nagyüzemek esetében a kapcsolat negatívumai erősebben kiütkeznek, ami arra vezethető vissza, hogy az iparvállalatok felkészültsége, áruátvételi módszere és felvásárlási, valamint egyéb feltételrendszere ma is a kisüzemi viszonyokra alapozódik, a gépesített nagyüzemi termelésből folyó követelményeknek viszont nem mindenben felel meg. Ez különösen azért említésre méltó, mivel a komplex gépesített technológiával termelt zöldség kifejezetten kényszerpályára terelt terméknek tekinthető, s emiatt nagyobb fokú alkalmazkodás várható el az átvevő partnertől.

A
ban n
Példá
(a tán
a köz
pusba
kiterje
dezése
sok ki
irányá
Ezt m
c,
ÉRT,
szerve
a telje
menny
Áruka
rendsze
áruhá
hiszen
takarít
A
fajtlá
Példa
hagym
a köz
veszik
C
hez is
telezve
soknál
A kere
A
ságokk
tényez
lasi ve
áresés
árbev
ják me
mindig
vállala
- U
ségvet
felel
kedele

A kép teljességéhez tartozik az, hogy a feldolgozó iparvállalatok újabban nagyobb készséget mutatnak az árukapcsolatok korszerűsítése iránt. Például törekszenek a többéves termékértékesítési szerződések kötésére (a támogatási rendszer miatt a gazdaságok is ezt kívánják), sőt a boripar a közös érdekeltég elvét magáévá téve, a közelmúltban több kooperációs típusba sorolható megállapodást is kötött. Ez utóbb említett megállapodások kiterjednek a szőlőtermelés fejlesztésére, módot adnak a felek termelőberendezéseinek optimális kihasználására, hozzájárulnak a párhuzamos beruházások kiküszöböléséhez, továbbá a nyersanyagellátás módját, az értékesítés irányait és feltételeit, egymás érdekeit szem előtt tartva határozzák meg. Ezt más iparág számára is útmutató megoldásnak tekinthetjük.

c) A *kiskereskedelmi szervezetek* (élelmiszer vállalatok, mint a ZÖLD-ÉRT, CSEMEGE, KÖZÉRT, továbbá a vendéglátóipar és végül a demigros szervezetek is, ha a termelő közvetlenül az utóbbiak üzleteibe tereli az árut) a teljes kiszolgálásra tartanak igényt és elzárkóznak attól, hogy előre akár mennyiség, akár határidő vagy ár tekintetében elkötelezzék magukat. Árukapcsolataikra jellemző az általánosan bevett 48 órás megállapodási rendszer, mely nincs tekintettel arra, hogy egy *sérülékeny, gyorsan romló árunak* nem napokon, de sokszor *órákon belül* kell eljutnia a fogyasztóhoz, hiszen késedelem esetén az adott termék értéktelenné válik, vagy be sem takarítható (a paprika például bepirosodik).

A biztonságra törekvéssel magyarázható, hogy a *kiskereskedelem az új fajtlaktól idegenkedik*, s ezért azokat nem is népszerűsíti a fogyasztók körében. Példa erre az, hogy ha nincs áruhiány, az egy éves termelésre alkalmas vöröshagymafajták ma is eladhatatlanok, vagy a holland burgonyafajták csak a közelmúltban nyertek polgárjogot és csak más választék hiányában veszik át a fehérhúsú fajtlakat.

Célszerűbb megoldás helyett a kiskereskedelem az elavult göngyölegekhez is ragaszkodik. Ismeretes például, hogy azonos forgási sebességet feltételezve, a termékegységre vetített használati költség tartályládás szállításhoz 9–30 fillér, kishűtőláda vagy hollandi rekesz esetében 33–135 fillér. A kereskedelem részéről mégsem történt mind ez ideig semmi az átállásra.

Az említett jelenségek csak részben magyarázhatók kedvezőtlen adottságokkal (elégtelen raktárhelyzet, ismeretek hiánya stb.), inkább *érdekeltségi tényezőkben* kereshető az igazi ok, nevezetesen abban, hogy a nagyobb romlási veszteség kockázatát nem érdemes vállalni a többletmennyiség okozta áresés idején, vagy hogy a kurrens fajtlak révén könnyebben lehet nagyobb árbevételre szert tenni. A kiskereskedelmi szervezetek érdekeltégét kívánják megteremteni az eladók különböző kedvezmények adásával. Ez nem mindig szerencsés megoldás, mivel többnyire nem népgazdasági, hanem csak vállalati hasznot eredményez.

Ugyancsak elhibázott megoldásnak mondható a kiskereskedelem költségvetési támogatása a zöldség-gyümölcs kockázati alaphoz. Az árak megfelelő szinten tartására adott támogatás ugyanis a gyakorlatban a kereskedelem árrését növeli minden olyan esetben, amikor az átvételi árakat a

fogyasztói árból képezik. Márpedig az állami gazdaságok — és esetenként a termelőszövetkezetek — a kiskereskedelemnek árrésszel csökkentett fogyasztói árakon értékesítenek. Ez az árképzési mód nagyon hatékony a termelés orientálása szempontjából, viszont ezt a hatást torzítja el a kockázatalapjuttatás jelenlegi rendszere, mely ily módon az árak szinten tartásával a fogyasztói árbázison értékesítő termelőket sújtja. (A termelők támogatása szerencsésebb lenne, mint arra néhány évvel ezelőtt volt is precedens, mert termelésre ösztönözne és a kínálat növelésével árcsökkenésre is vezetne.)

A kifejtettekből megállapítható, hogy a kiskereskedelem érdekeltségi rendszere nem a termelők értékesítési biztonságát szolgálja. Nem érdekelt ugyanis a volumennövelésben, és az árképzésben is csak abban az esetben van bizonyos objektivitás, ha azt a fogyasztói árakra alapozzák. Ebből következik, hogy az árak és a minőség, valamint a tömegérési időszakok problematikája a kiskereskedelem vonatkozásában megegyezik a felvásárló kereskedelemnél elmondottakkal.

d) A kertészeti termékek exportjában tulajdonképpen két *külkereskedelmi vállalat* szerepel: a burgonyát, a zöldséget és a gyümölcsöt illetően a Hungarofruct, bor vonatkozásában a Monimpex. A Hungarofruct saját számlás rendszerben, termékértékesítési szerződés alapján vásárolja meg a profiljába tartozó kertészeti termékeket. Eltekintve attól, hogy a termékértékesítési szerződés érdekellentétén alapul, a Hungarofruct az előre meghirdetett árakkal (melyek lényegesen meghaladták a belföldi felvásárlási árakat) és éves időszakra szóló mennyiségi átvételi kötelezettséggel megfelelő biztonságot nyújt a vele szerződő termelők részére. Legalapvetőbb fogyatékosága a saját számlás bonyolítási rendszernek, hogy a termelők nem érzékelik a külföldi vevők által támasztott követelményeket, s ezért a piaci hatások alig érvényesülnek az ültetvénytelepítéseknel, a fajta megválasztásában, az áru előkészítésében és a tárolás során. Ezek a negatívumok egyrészt abból származnak, hogy a gazdaságoknak csak az átadásig van közük az áruhoz, annak további sorsa számukra közömbös, másrészt pedig azzal függnek össze, hogy az exportátvételi árak nem követik a devizaárakat.

Ami a borexportot illeti, a Monimpex améta elszámolási kapcsolatban áll az állami gazdaságokkal. Ily módon nemcsak az értékesítési biztonságot teremtette meg, de egyúttal a termelés megfelelő orientálását is megoldotta.

A kertészeti áruforgalom főbb áruforgalmi csatornák szerinti áttekintése után összefoglalóul megállapítható, hogy a forgalmi szervezet és az érdekeltségi rendszer területén egyaránt található az értékesítési biztonság ellen ható számtalan tényező.

Ami a *forgalmi szervezetet* illeti, indokolt lenne, hogy az elsősorban felhasználási irányokhoz illeszkedve épüljön ki, gondolok itt arra, hogy

- az *iparvállalatok* a felvásárlást saját szervezetükkel oldják meg;
- a *külkereskedelmi vállalatok* ugyancsak saját, vagy érdekképviselői szervek közbeiktatásával teremtsék meg az exportáruálapot;
- a *belföldi* ellátásban az élelmiszer-szakkereskedelem mellett a kis-

keres
sége
a mag
hogy
terme
piaci
Amen
daság
terme
nes re
(tapas
ügyelh

TSZK
ismer

A

kapac
sére, s
na. M
nek át
dött f

idősz

olyan
keltség
(kiván
áru ut

Ст
сельско
канал
коопера
ресован
ленно
ках тре
фактори
бы эфф
хозяйст

Di
dukte is
Produk
Bezüge
verbind
Hinder
tätigten

kereskedelmi üzletekkel rendelkező demigros felvásárló szervezetek felelőssége kerülhetne előtérbe, végül lényegesen nagyobb teret kellene engedni a magánkereskedés részére. Ez utóbbival kapcsolatban meg kell jegyezni, hogy a kertészeti termékekből a belföldi fogyasztás mintegy 50%-át a saját termelésből származó fogyasztás szolgáltatja, 25–25%-át pedig a termelők piaci értékesítése, illetve a felsorolt kereskedelmi szervezetek fedezik. Amennyire tehát indokolt a termelés szempontjából a kisegítő, háztáji gazdaságok ösztönzése, ugyanúgy az értékesítés területén is indokolt lenne a termelők piaci értékesítésének fokozása és a magánkereskedők, vagy gelibenes rendszerben működő üzletek tevékenységének szélesebb körű lehetősége (tapasztalatok szerint ez utóbbiak igyekeznek az áru után járni és gondosan ügyelnek az áru frissességére, jó minőségére);

— a meglévő és alakuló *központi apparátusok* (SZÖVKER, ÁGKER, TSZKER) együttműködésének megteremtésével és elmélyítésével piaci ismereteket és a forgalom szervezethez kellene fokozni.

Ami az *érdekeltségi viszonyok* kérdését illeti

— az *iparvállalatok* esetében arra kellene ösztönözni, hogy „puffer”-kapacitással rendelkezzenek, mely bőtermő években az áru felesleg levezetésére, szűkebb években pedig a lakossági ellátásban hiánypótlásra szolgál. Megítélésem szerint a javasolt pufferkapacitás a problémák nagy részének áthidalását segítené elő. Az árukapcsolatok terén a boriparnál elkezdődött folyamat szélesebb körű elterjedése hasznos lenne;

— a *külkereskedelmi* forgalomba az améta elszámolási forma bevezetése időszerű és hasznos lenne;

— a *belföldi* ellátásra hivatott szervezetek érdekeltségi rendszerében olyan változtatás lenne indokolt, ami a jelenlegi kizárólagos nyereségérdekeltséget az áruvolumen növeléséhez fűződő érdekeltséggel váltaná fel (kíváncsinos lenne, hogy a belföldi ellátásra hivatott szervezet menjen az áru után).

Стал актуальной задачей пересмотр и новое регулирование порядка обращения сельскохозяйственных продуктов, как по отношению, двигающихся по обязательным каналам, так и по тем, которые находятся в свободном обороте продуктов. Развитие кооперации в товарных отношениях особенно повышает влияние материальной заинтересованности. Но в настоящее время ещё несколько факторов препятствуют этому стремлению, например система внутренних расчётных цен в предприятиях, работающих в рамках трестов, или (часто очень обоснованная) определенность закупочных цен и другие факторы. По моему мнению совместные усилия, основывающиеся на кооперации, смогли бы эффективно способствовать достижению цели, развитию производства сельского хозяйства.

Die Überprüfung und Neuregelung des Umlaufs der landwirtschaftlichen Produkte ist bei den auf festen Absatzkanälen und durch den freien Warenabsatz bewegten Produkten gleichermaßen aktuell geworden. Besonders die Entfaltung der kooperativen Bezüge könnte die stimulierende Wirkung der materiellen Interessen bei den Warenverbindungen erhöhen. In dieser Hinsicht bestehen aber gegenwertig noch einige Hindernisse wie z. B. das innere Verrechnungssystem der im Rahmen der Trusts betätigten Unternehmen oder die (meistens wohlbegründete) Gebundenheit der Auf-

kaufspreise und andere Faktoren. Nach der Meinung des Verfassers könnten die auf die Kooperation gestützten gemeinsamen Anstrengungen viel effektiver das gemeinsame Ziel, die Förderung der landwirtschaftlichen Produktion mittel staatlicher Regelung des landwirtschaftlichen Umsatzes, unterstützen.

It has become a requirement to revise the present trading system in agricultural products and to regulate it again regarding both products moving along the compulsory product path and those moving through free trade channels. A strengthening of cooperative arrangements would increase especially the driving force of material incentives. Nowadays there are still several obstacles, eg.: the internal price system of processing enterprises operating in the framework of trusts, or the fixed producer prices (being often inevitable), and other factors. In the author's view mutual actions relying on cooperative arrangements would efficiently help to achieve the goals set for the state regulation of agrarian trade and a further development agricultural production.

Sztoma L.:

Együttműködés a keveréktakarmánygyártás fejlesztése terén

Az állattenyésztési termékek mennyiségi növelésével kapcsolatos probléma megoldása szoros kapcsolatban áll az iparszerű állattartási technológia követelményeinek megfelelő gazdaságos takarmányfélék tömeggyártásának megszervezésével. Ezeknek a követelményeknek a keveréktakarmányok felelnek meg a legjobban. A tápanyagok szempontjából mikro és makro adalékanyagokkal kiegyensúlyozott teljes értékű keveréktakarmányok 25–30%-kal növelik az állatok és baromfiak termelőképességét, csökkentik a termékegységre eső takarmányfogyasz-

tást, valamint a munkaráfordítást és önköltséget.

A KGST Mezőgazdasági Állandó Bizottságának ideiglenes munkacsoportja Csehszlovákiában 1976 decemberében tartott ülését a következő kérdéseknek szentelte: javaslat kidolgozása a KGST-tagországok együttműködésére a keverék-takarmányok gyártási technológiájának, valamint az amidkoncentrátum extrúziós módszerű előállítási technológiájának fejlesztése és korszerűsítése terén, továbbá a keveréktakarmány gyárak és amidkoncentrátum-előállító üzemek számára szolgáló berendezések előállításának szakosítása és kooperálása céljából az országok részéről az említett berendezésekkel kapcsolatban felmerülő szükségletek tisztázása. (Megjelent a Nemzetközi Mezőgazdasági Szemle, 1977. 2. számában.)

A
suktól
átalak
rekedt
— a s
A
fejlesz
valam
ségi k
elhely
A tan
jelent
melésl
káshe
állami
a szoc
sítésél
a szak

A
meg:
—
teljes
ső- és
—
operat
—