



## Versenyszabályozás és szövetkezeti vertikális integráció az Európai Unió élelmiszer-gazdaságában

**Kiss T., Szabó G.G.**

Kaposvári Egyetem, Állattudományi Kar, Ökonómiai és Szervezési Intézet, Kaposvár, 7400 Guba Sándor út 40.

### ÖSSZEFOGLALÁS

*A tanulmány első részében a versenyszabályozás elméleti alapjait elemezzük. Az elméleti kitekintés kiterjed az Egyesült Államokra, mint a versenyszabályozást legkorábban megvalósító államra és az Európai Unióra ahol a Római Szerződésben fektették le a versenyszabályozás alapjait. A második részben a vertikális és horizontális megállapodások típusai kerülnek górcső alá. Az előmozdító típusú szövetkezés fogalma, fejlődésének fő irányai és vertikális integrációs szerepük képezi a harmadik rész tárgyát. Az utolsó részben élelmiszer-gazdasági, főként szövetkezeti példákon keresztül, az európai versenyszabályozás néhány gyakorlati esetét mutatjuk be.*

(Kulcsszavak: versenyszabályozás, Európai Unió, vertikális integráció, szövetkezetek, élelmiszer-gazdaság)

### ABSTRACT

#### Competition Policy and Vertical Integration by Co-operatives in the Agri-food Industry of the European Union

T. Kiss, G.G. Szabó

University of Kaposvár, Faculty of Animal Science, Institute of Economics and Organisation  
Kaposvár, H-7400 Guba Sándor út 40.

*In the beginning of the paper the theoretical elements of the competition policy in the USA and EU are defined, including Articles 85 and 86 of the Roman Treaty, which regulate the competition on Community level. In the second part of the study, after the theoretical basics, the vertical and horizontal agreements are discussed. The substance of the so called promotional type co-operation and its significance from a vertical integration point of view is the topic of the next point. In the last part of the paper some example of the regulation on competition in agri-food section, featuring co-operatives, can be found.*

(Keywords: competition policy, European Union, vertical integration, co-operatives, agri-food industry)

### BEVEZETÉS

A versenyszabályozás és a mezőgazdasági szövetkezetek témakörének összekapcsolása kicsit talán szokatlannak tűnik ma Magyarországon, hiszen lépten nyomon azok ellehetetlenüléséről hallani. Az Európai Unióban, főként Dániában és Hollandiában kibontakozó tendenciák azonban azt mutatják, hogy ideje átgondolni az élelmiszer-

gazdasági szövetkezetek szerepét a piaci versennyel kapcsolatban. *Hagyományosan a szövetkezetek* ugyanis azért jöttek létre, a múlt század második felében, hogy *ún. piaci ellensúlyozó erőt biztosítsanak* az egyébként kicsi és kiszolgáltatott gazdálkodóknak. A szövetkezeti fejlődés mai lépcsőfokán azonban már egyes szövetkezetek óriási piaci részesedéssel rendelkeznek, főként a tejszektorban (80-90%). Tevékenységüket a feldolgozás és marketing (beleértve az exportot is) területére kiterjesztve, nagy hozzáadott értéket állítanak elő, s egyre közelebb kerülnek a fogyasztóhoz. Mindezen előbb felsorolt okok következtében a szövetkezetek néhány országban és iparágban kezdenek a monopóliumokra emlékeztető magatartást tanúsítani, s eredeti szerepükkel ellentétes hatást gyakorolni. Tanulmányunkban *célul tűztük ki*, hogy - alapvetően a magyar és angol nyelvű - szakirodalom feldolgozásával, *megvizsgáljuk a versenyszabályzás elméleti alapjait, európai gyakorlatát* és ezzel összefüggően a *szövetkezetek szerepét a vertikális integrációban*. Az elméleti részt követően néhány *szövetkezeti esetet* ismertetünk a *versenyszabályozás európai gyakorlatából*.

## A VERSENYSZABÁLYOZÁS ELMÉLETI ALAPJAI

### **Az agrárpiac fogalma és szabályozása**

Jelen pontban a verseny, illetve a mezőgazdasági szövetkezetek működése színterének, a mai fejlett gazdaságok kulcskategóriájának, *a piacnak néhány – a magyar szakirodalomban található - alapvető felfogását* mutatjuk be.

Az (agrár)piac fogalmát és formáit igen szemléletesen mutatja be Tomcsányi (1988) „*Az élelmiszer-gazdasági marketing alapjai*” c. úttörő jelentőségű könyvében, valamint hasonlóra vállalkozik a Lehota és Tomcsányi (1994) „*Agrármarketing*” c. művében. Gyakorlatilag a közgazdaság-tudomány által általánosan használt piac fogalmat elemzik, annak *résztevőivel* és kereslet-kínálat viszonyaival együtt. Szorosan ehhez kapcsolódóan mindkét műben megtalálható - a piac fogalmától elválaszthatatlan - *piaci mechanizmus*, valamint a különböző téren és módon megnyilvánuló *verseny elemzése* (Tomcsányi, 1988; illetve Lehota és Tomcsányi, 1994).

Utóbbival már *Ihrig Károly* (1941) is foglalkozott maradandó jelentőségű „*Agrár-gazdaságtan*” c. tankönyvében. Említett művében igen kielégítő és *alapos definíciót* fogalmaz meg a *piac* címszó alatt: „93. A kereslet és kínálat találkozási helye, illetve az azok találkozásából eredő vonatkozások alkotják tulajdonképpen a *piacot*.” (Ihrig, 1941).

Összhangban a ma is uralkodó közgazdasági elméletekkel, természetesen *nemcsak egy fizikai helyet* jelenthet a piac:

„94. A *piac* közgazdaságilag nem feltételezi okvetlenül a vevő és eladó személyes találkozását, nem fizikai hely, hanem inkább *szervezet*, melynek célja az azonos irányú kereslet, illetve kínálat összegyűjtése, egymásra való hatásuk és kiegyenlítődéjük lehetővé tétele.” (Ihrig, 1941)

*Lehota - Tomcsányi* szerzőpáros idézett művében foglalkozik az agrárpiac szabályozásával is:

„A piacsabályozásnak számos eszköze ismert. Legfontosabb az *árpolitika*, mert az ár a piac legfőbb szabályozója, de ide tartozik a támogatáspolitiká, a pénzügyi és hitelpolitika, a termékforgalom, a külkereskedelem szabályozása, a versenyszabályozás is. A mezőgazdaságban igen fontos szerepe van az *agrárpiacon rendtartásnak*.” (Lehota és Tomcsányi, 1994)

A verseny színterének felvázolása után, közelítve és előkészítve a tanulmány tényleges témájának elemzését, áttérünk a versenyszabályozás elméleti alapjainak bemutatására.

### A versenyszabályozás alapja a piaci verseny

A gazdaság növekedésének és fejlődésének éltető forrása a *szabad piac* és a *szabad verseny*. A történelem és a gazdasági fejlődés egyaránt igazolta, hogy jelenlegi tudásunk szerint a *piacgazdaságnak nincs* más, reálisan megvalósítható *alternatívája*.

A modern és gazdaságilag kemény feltételeket követelő piacgazdasági rendszer egyik legfontosabb eleme a *piac*, és az ebben működő *tisztességes verseny*. Ezen gazdasági rendszert három *alappillér* tartja fenn, biztosítja működését. Ezek a következők:

1. *szabad verseny*
2. *magántulajdon*
3. *döntési szabadság*

*Ha e három pont közül valamelyik nem teljesül, akkor nem jön létre korszerű és versenyképes gazdaság.* A korszerű gazdaságon, úgynevezett "szociális" piacgazdaságot kell érteni, amelyben a társadalmi jólét is jelentős szerepet játszik, eltérően a XX. század elején még oly jellemző „vadkapitalizmustól”, ahol a társadalmi érdek, a társadalmi jólét háttérbe szorult.

Versenyszabályozási szempontból mind a három pillér fontos szerepet játszik, de a *személyes döntési szabadság*, e pillérek közül is talán a leglényegesebb. Ugyanis bizonyos versenyellenes cselekedetek megítélésénél fontos szerepe van annak, hogy az ítélet ezt a pillért, a személyes döntés szabadságot minél kisebb mértékben korlátozza. Ezzel egy időben ne engedélyezze káros megállapodások, piaci szerkezetek létrejöttét, még akkor sem, ha a döntés ezt a pillért kisebb–nagyobb mértékben megsértheti.

Ahhoz, hogy megértsük a verseny fontosságát, ismernünk kell ennek *funkcióit* is. A funkciók nemcsak *gazdasági*, hanem *társadalmi jelentőségűek* is. A versenyt *forráselosztó, hatékonysági, fejlesztési és jövedelem elosztó* funkciókkal jellemezhetjük (Tóth, 1996).

#### 1. ábra

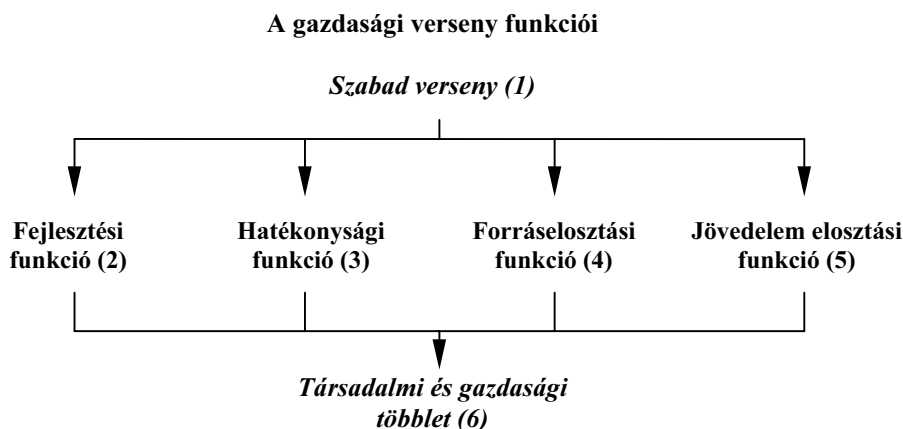


Figure 1: Functions of economic competition

*Free competition(1), Improvement function(2), Effectiveness function(3), Resource allocation function(4), Income distribution function(5), Social and economic surplus(6)*

A termelési tényezők a piaci szereplés alapján allokalódva, kialakítják a *forrás elosztó* funkciót, így a tényezők ésszerű felhasználása lehetővé válik. A másik oldalról, a szereplők igyekezete arra irányul, hogy a legalacsonyabb termelési költségek mellett a lehető legnagyobb piaci értéket képviselő terméket állítsák elő, a hozzáadott érték növelésével. Ezért és a konkurencia kényszere miatt a piaci szereplőknek legfontosabb a *hatékonyság*. Tulajdonképpen elmondhatjuk azt, hogy a fejlesztéseket és a leghatékonyabb termelési lehetőségeket a verseny kényszeríti ki.

A verseny előző funkciója adja meg a választ arra, hogy miért kell a vállalatoknak meglévő technológiájukat állandóan fejleszteni, így a *fejlesztési funkció* is természetes következmény. A hatékonyság itt is kulcsszereplő, a termelés nem képzelhető el sorozatos fejlesztések nélkül, így a vállalatok, mint piaci szereplők még újabb, jobb termelési és forgalmazási módszerek után kutatnak.

A megfelelő piaci szereplés teljesítményarányos jövedelemelosztást tesz lehetővé. Tehát a piaci versenyben a legjobb szereplőnél csapódik le a legtöbb jövedelem, *profit* formájában. Ezért fontos az, hogy a verseny tisztességes keretek között játszódjon, mert az ellenkezője súlyos következményekkel járhat. Ha valaki nem a hatékonyságának köszönhetően lesz piacvezető, és így tesz szert nagyobb gazdasági profitra, akkor azok a szereplők akik hatékonyságra törekedtek, *háttérbe kerülnek* és *jövedelmi pozícióik is romlanak*. Ebből következően csökken a verseny, és *monopol pozíciók* jelenhetnek meg, amelyek eléggé ritkák, de sok esetben fontos szerepet játszanak. Ez a jelenség felléphet akkor is, ha a verseny tisztességes körülmények között folyik, például természetes monopóliumok formájában.

### **A versenyszabályozás gyökerei az Egyesült Államokban**

Az Egyesült Államok, mint a világ vezető gazdasága, már a huszadik század elején fellépet a szabad verseny védelme érdekében. Ez azt jelentette, hogy olyan *törvényi szabályozást* igyekezett megvalósítani, amely *tiltotta* azokat a *magatartásformákat*, amelyek a verseny ellen hatottak. A másik szempont az volt, hogy ne tudjanak létrejönni olyan *piaci szerkezet* típusok (monopólium és a szigorú oligopólium, mint az összejátszás „melegágya”), amelyek szintén *gátolhatnák* a szabad versenyt.

Az Egyesült Államok verseny törvényeinek (trösztellenes törvények) alapjai a következő jogszabályokban vannak lefektetve. A *Sherman Act* (1890) az első olyan törvény, amely azért született, hogy a *fúziókat* és a *kartelleket* szabályozza. Ez elsősorban a kereskedelem monopolizációját, illetve a kereskedelem bármilyen korlátozását tiltotta.

A következő törvény a *Clayton Act* (1914), amely a Sherman Act-el ellentétben már világosan lefekteti azt, hogy *mi törvényes* és *mi nem minősül* annak. Tiltotta az árdiszkriminációt, az árukapcsolást, kizárólagos megállapodásokat és a részvényt cserén keresztül történő fúziókat.

A *Clayton Act* 6.§-a kimondja hogy az összes agrár szervezet, amely a kölcsönös segítségnyújtás és együttműködés miatt jött létre, mentesül az antitröszt törvény alól. Az 1922-es *Capper-Volstead Act* mindezeket *kiterjeszti a szövetkezetekre*, így a horizontális és a vertikális együttműködésekre is. A speciálisan mezőgazdasági szövetkezetekre vonatkozó törvény „érdekessége az, hogy noha specifikusan az ilyen szervezetek érdekében hozták, nincs benne az a szó, hogy szövetkezet.” (Kispál, 2000).

1914-ben hozták létre a *Szövetségi Kereskedelmi Bizottságot* (Federal Trade Commission) is. Ennek a fő feladata, hogy betartassa a törvényeket. Szerepköre lényegében megegyezik egy versenyhivataléval. Jogában áll cégek ellen eljárásokat

indítani, működésüket betiltani, illetve a versenyellenes tevékenység megszüntetésére felszólításokat kiadni.

A következő törvény a *Celler-Kefauver Act* (1950), amely a Clayton Act-nek a hiányosságát pótolta. Ez azt jelentette, hogy a Clayton Act csak a részvények megszerzésével létrejövő fúziókat tiltotta, a vagyontárgyak megszerzésével történőket pedig nem szabályozta.

Az Egyesült Államokban a versenyszabályozás mindig arra irányul, hogy hatékony piacgazdasági szerkezet alakuljon ki. Ennek napjainkban „látható” eredménye a *fúziós láz engedélyezése*, amely sok esetben olyan piaci szerkezetet hoz létre, amely a század elején kiváltotta a verseny törvények megszületését.

### **Versenyszabályozás az Európai Közösségben**

Az Európai Közösség (EK) napjainkban a világ egyik legnagyobb és legerősebb gazdasági potenciállal rendelkező közössége. Az 1957-es megalapítástól kezdve *fontos szerepet tulajdonít a szabad versenynek*, amely a gazdasági rendszer alapja és a folyamatos fejlődés alapfeltétele az EK-ben és a világ fejlett országaiban. Az EK versenyjogával több neves szakember foglalkozik a magyar nyelvű szakirodalomban: *Sárai* (1997), *Sárai és Tóth* (1997) *Tóth* (1996), *Vissi* (1999, 1995), *Vörös* (1996).

Az Európai Gazdasági Közösség (EGK) létrejöttét megalapozó okirat az 1958-os Római Szerződés (továbbiakban: RSZ). A RSZ-ben az alapító államok többek között a következőket fogalmazták meg (*Vissi*, 1999):

- a tagállamok közötti *kereskedelem liberalizálását*,
- kiegyensúlyozott kereskedelmet és *tisztességes versenyt*,
- *belső piac* kialakítását, amelyen keresztül a termelési tényezők szabad áramlását biztosítják,
- a kialakuló belső piacon a *verseny torzításmentességének* biztosítását,
- *szabad verseny*es, nyitott gazdaságpolitika folytatását.

A felsoroltakból kitűnik, hogy az EGK megalakulásakor is fontos szerepet szánt a szabad versenynek. A RSZ rendelkezései már több mint 40 éve kidolgozásra kerültek és azóta is alapját képezik az EK tagállamok gazdaságpolitikájának.

A dokumentum aláírásával (RSZ) a tagállamok a verseny tisztességének meglétét kitölték hatáiraikon kívülre is, az egész Közösségre vonatkozóvá tették. Ezáltal a tagállamoknak olyan gazdaságpolitikát kell kialakítaniuk, amely tiszteletben tartja a Közösségi törvényeket, szabályokat és biztosítja a verseny szabadságát határain belül és kívül is.

Az EK-ben az alapvető versenyszabályozási területek a következők (*Tóth*, 1996):

- *Kartell tilalom*: Kartellnak nevezzük azt a megállapodást, amely egy adott piac megosztására, egyeztetett cselekvésre stb. irányul. Ennek a szabályozásáról a RSZ 85.§-a rendelkezik. Összeegyeztethetetlen és tilos a vállalatok közötti minden olyan megállapodás, illetve egybehangolt magatartás, amely a tagállamok kereskedelmének befolyásolására alkalmas.
- *Erőfölénnyel való visszaélés*: Erőfölénnyről akkor lehet beszélni, ha egy adott cég piaci részesedése jóval nagyobb, mint az őt követő legnagyobb versenytársának. Ennek szabályozásáról a RSZ 86.§-a rendelkezik, miszerint tilos visszaélni a Közösség területén illetve annak jelentős részén fennálló és meghatározó piaci helyzettel.
- *Fúzió kontroll*: A fúzió során egy vállalat teljes vagy részleges ellenőrzést szerez egy másik vállalat felett. A RSZ 86.§-a alapján ezt rendelet szabályozza (4064/1989). A fúzió kontroll lényege, hogy megakadályozza a gazdasági versenyt gátló vállalati koncentrációk, átalakulások és egyesülések létrejöttét.

- *Horizontális és vertikális megállapodások:* A RSZ 85.§-a szabályozza ezen megállapodások törvényességét, illetve létrejöttüknek jogszerűségét (részletesebben lásd később).
- *Egyéni- és csoport mentesítés:* Sok olyan megállapodás létezik, amely a 85.§ értelmében tilos, de a verseny korlátozása mellett, a gazdasági fejlődéshez hozzájárul (például globális fúziók). Ilyenek lehetnek: kutatási és fejlesztési, kizárólagos beszerzési, illetve értékesítési megállapodások stb.

A mentesítés akkor megalapozott, ha négy feltételnek tesz eleget: gazdasági előnyökkel jár, a fogyasztó is részesül belőle, a versenyt nem szünteti meg és a felek nem vállalnak szükségtelen versenykorlátozásokat. A feltételeknek megfelelően az egyéni- illetve csoportmentesség kiadható, de vissza is vonható. Ezek megadásáról bizottsági rendeleteken keresztül dönt az EK.

- *Állami támogatások:* Az állami támogatások megítélése általában a nemzeti versenytörvény és hatóság feladata, de az EK versenyjoga is foglalkozik a problémával. A RSZ 92.§ értelmében, az állami támogatás a vállalatoknak nyújtott kedvezményekkel a versenyt nem torzíthatja és a Közös Piaccaal összeegyeztethetőnek kell lennie. A bizottság a tagállamokkal együttműködve folyamatosan felülvizsgálja a támogatási szabályokat a RSZ 93.§-ának megfelelően.

A közösségi jognak szoros kapcsolatban kell állnia az egyes tagállamok versenytörvényeivel. A döntés megszülethet *közösségi szinten*, a bizottság által és *tagállami szinten*, az adott versenyhivatalon keresztül. Azonban az EK versenyjoga meghaladja és felette áll a nemzeti jogoknak, ezért a tagállamokban érvényesíthetők a nemzeti hatóságok bármilyen beleavatkozása nélkül is.

## **VERTIKÁLIS KORLÁTOZÁSOK SZABÁLYOZÁSA AZ EURÓPAI UNIÓBAN**

### **Vertikális és horizontális megállapodások**

Az EK versenyjogában az egyik fontos szerepet a verseny korlátozások szabályozása jelenti. Ezek lehetnek: *vertikális, illetve horizontálisak*. Ellenük azért szükséges a védekezés, mert olyan fúziók alakulhatnak ki, amelyek általában a piaci versenyt csökkentik. Főleg a *horizontális fúziók* játszanak ilyen szerepet. A *vertikálisak* esetében ez már nem ennyire egyértelmű, mert sokszor ezek javíthatják a gazdasági hatékonyságot (például egy tejfeldolgozó összefogja a termelőket).

A vertikális integráció az EK élelmiszer-gazdaságában is fontos szerepet játszik. Két változatban valósulhat meg. Megkülönböztetünk „*downstream*” és „*upstream*” irányvonalat. A „*downstream*” esetében *lefelé irányuló*, míg az „*upstream*” esetében *felfelé ható* folyamatról beszélünk. Az előbbieken az integráció az *elosztási szintről* terjed ki a termelési szintre, míg az utóbbiakban a *termelési szint* integrálja a magasabb elosztási szintet. A vertikális integrációt többféleképpen lehet elérni: új beruházásokkal, vertikális fúziókkal (például közös vállalat alapításával). Minden esetben a cél a hatékonyság növelése és a tranzakciós költségek minimálisra szorítása.

A fent említett folyamatokkal a felek elérhetik azt, hogy olyan szerződések is létrejöhessenek, amelyek egyébként versenyellenesek lennének. Az integrálódó vállalatok nem törekednek egymás *kihasználására*, hanem együttesen, teljes vagy részleges összefonódással próbálják növelni profitjukat és érvényesíteni közös érdeküket. Ezekon felül a *befektetett eszközök* koordinációja is sokkal könnyebb egy - legalább részleges - egybefonódás esetén.

Az előnyök mögött azonban meghúzódik annak a *lehetősége*, hogy az integráció létrejöttével *a szabad verseny is sérülhet*.

### A vertikális korlátozások típusai

Ezek után tekintsük át a vertikális korlátozások típusait, amelyek kialakulásukkal a versenyt korlátozhatják. A vertikális korlátozásokat a RSZ 85.§-a szabályozza. Ezek a következők (Sárai és Tóth, 1997):

- *Kizárólagos értékesítési megállapodások*  
Ebben az esetben a termék gyártója, termelője kötelezi magát, hogy bizonyos terméket adott területen csak egy kereskedőnek, feldolgozónak ad el. E mellett a kereskedő vállalja, hogy más konkurens terméket nem forgalmaz. Így a termelő könnyen új piacra léphet, kizárva a versenytársakat. A kereskedő pedig biztos lehet abban, hogy az adott térségben ezzel a termékkel más nem kereskedik és nem is fog. A versenykorlátozás éppen ezekből az előnyökből adódik, mert így a többi kereskedő nem jut hozzá a termékhez, illetve a gyártók, termelők nem tudják eladni hasonló termékeiket. A kereskedő, illetve termelő monopolhelyzetben van, amely a vásárlók szempontjából sem előnyös. A bizottság ennek ellenére nem zárkózik el teljesen mereven ezen megállapodások létrejöttét szemben, ha azok nem tartalmazznak teljes területi védeltséget. A megállapodások nagy része a csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozik.
- *Kizárólagos beszerzési megállapodások*  
Ebben az esetben a kereskedő vagy termelő azt vállalja, hogy termék szükségletét egy bizonyos forrásból szerzi be. Hasonlóan a fenti esethez jelen helyzetben is a kizárólagosság jelenti a versenykorlátozást, azonban itt nincs szó a területi kizárólagosságról.
- *Szelektív értékesítési rendszer*  
Olyan értékesítési formát jelent, amikor is speciális termékről, nem tömegárukról van szó. Ilyenkor az előállító, termelő, kiválasztott kereskedőket bíz meg a termék értékesítésével. Ezeket különböző korlátozásoknak is alávetheti (például csak végső felhasználónak adhatja tovább). Ennek elbírálásánál sokkal körültekintőbbnek kell lenni. Nem ütközik versenyjogi korlátozásba abban az esetben, ha a termékhez speciális szolgáltatások is kapcsolódnak.

Ezekén kívül még léteznek megállapodás fajták, amelyeket itt most nem részletezünk. Ezek a következők: *ügynöki megállapodás, franchise megállapodás, ipari szállítási szerződés, illetve alvállalkozói szerződés.*

A RSZ 85.§-át minden vertikális korlátozásra alkalmazzák, ami nem esik a „de minimis” szabály alá és közgazdasági elemzésnek kell azt eldöntenie, hogy megérdemlik-e az eset a 85.§ szerinti mentesítést. A „de minimis” szabály azt jelenti, hogy a résztvevő felek piaci részesedése 5%-nál kevesebb és együttes forgalmuk nem haladja meg a 300 millió ECU-t. A bizottsági rendeletek közül az 83/1983 a *kizárólagos forgalmazásra*, az 84/1984 a *kizárólagos beszerzési* csoportmentességre vonatkozik.

A fentiekből kitűnik, hogy a vertikális megállapodások szabályozása nehéz feladat. A döntések kialakításakor kettős szempontot kell követni. Az egyik a *gazdasági fejlődés biztosítása*, a másik pedig az, hogy ez a fejlődés *tisztes piaci körülmények* között mehessen végbe.

A vertikális integráció sok fejlett piacgazdasággal rendelkező ország élelmiszer-gazdaságban (például Hollandia, Dánia) jellemzően a szövetkezeteken keresztül valósul meg. Ez a szervezeti-vállalkozási forma, megpróbálja mindazon lehetőségeket kihasználni, amelyek az integrációban léteznek, miközben néha versenytörvénybe ütközik a működése. A következőkben először az ún. előmozdító típusú szövetkezetek alapvető jellemzőivel, fejlődési irányával foglalkozunk, majd rátérünk integrációs szerepük elemzésére.

## ÚJ SZÖVETKEZETI MODELL SZÜLETÉSE

### **A tag és a szövetkezet közötti 3 fő vonal az ún. előmozdító szövetkezetben**

Az alapvető amerikai szövetkezeti definíció, amely - lényegét tekintve - egybeesik a holland felfogással is, röviden megfogalmazva a következő:

*"A szövetkezet egy olyan vállalkozási forma, melynek igénybe vevői egyben tulajdonosai is annak és egyben igazgatják is azt, valamint a haszonból az igénybevétel alapján részesednek." (Barton, 1989, idézi Szabó, 1996b)*

Mindenképpen megállapítható, hogy a legtöbb nyugat-európai mezőgazdasági szövetkezet megfelel végső soron a *Barton-féle definícióban* (Barton, 1989; *van Bekkum és van Dijk*, 1997; *Szabó*, 1996b) említett fontosabb jellemzőknek. A megfelelés azt jelenti, hogy érvényesül a *hármasság*, tehát a tagok, akik igénybe veszik a szövetkezet szolgáltatásait, egyúttal tulajdonosai is annak, valamint irányítják azt, s a szövetkezeti többletből az igénybevétel, azaz a lebonyolított forgalom arányában részesednek. A fent említett meghatározása a szövetkezetnek eredetileg az USA Mezőgazdasági Minisztériuma által elvégzett kutatás eredménye, azonban az ún. forgalmi szférába tartozó valódi szövetkezetek mindegyike ezen elvek alapján működik. Mivel a közösen termelő szövetkezetek meglehetősen ritkák Nyugat-Európában, ezért nyugodtan tekinthetjük a fenti hármasság érvényesülését általánosnak.

Az előzőekben említetteknek megfelelően, a szövetkezet alapvetően három vonalon állhat kapcsolatban a taggal:

- *termék* vonalon,
- *tőke* tekintetében, és
- *igazgatási-ellenőrzési* vonatkozásban.

Az ún. "gazdasági" szövetkezeti alapelvek és főként az ún. arányosság-típusú alapelvek természetesen az utóbbi három fő vonalon alapulnak, hiszen ezek a szövetkezet és tag közötti (gazdasági) kapcsolattal összhangban alakultak ki. A holland és dán szövetkezetek kialakulásakor a termékvonal egyértelműen központi szerepet töltött be a tőkevonallal szemben.

### **A szövetkezetek új marketing stratégiái és követelményük: a pótlólagos tőke biztosítása**

A szövetkezetek az európai élelmiszer-gazdaságban bekövetkezett és racionálisan várható változásoknak csak akkor felelhetnek meg, ha különböző *növekedési és fejlődési szabályoknak* (méretgazdaságosság, koncentráció, valorizáció, diverzifikáció) eleget tesznek, s melyekhez való alkalmazkodás a klasszikus szövetkezeti alapelvek (SZNSZ, 1995) érvényesülését, illetve az eddigi európai gyakorlat folytatását legalábbis nem segítik elő.

Az európai agrárpolitika és agrárgazdaság változásai szükségessé teszik *új marketing stratégiák bevezetését, a szövetkezetek üzleti tevékenységének kiterjesztését*. Ennek elsődleges feltétele, a szemléletben bekövetkező szükségszerű változás mellett, a *kutatásokhoz* („Research & Development”), az *új márkák bevezetéséhez, a terjeszkedéshez* (vállalatok felvásárlása, lehetőleg bevezetett márkanévvel; beolvasztás; egyesülés; leányvállalatok alapítása stb.), illetve az *alapvető gazdasági tevékenységgel nem szorosan összefüggő tevékenységek folytatásához szükséges óriási pótlólagos tőke, befektetés bevonásának lehetősége* (Szabó, 1995, 1996a).

Az előzőekben említetteknek megfelelően, az európai szövetkezeteknek át kell gondolniuk a *pótlólagos tőke bevonásához szükséges alapszabálybeli és szervezeti változásokat*. A következő évek legizgalmasabb kérdése a tagoktól származó befektetés



szükségességének és honorálásának nagyobb hangsúlyozása mellett, a szövetkezet tevékenységének és szervezetének világosabbá, vonzóbbá tétele a nem-tagoktól származó (külső kockázatviselő) tőke számára.

Annak érdekében, hogy a pótlólagos befektetéseket kezelni és hatását egyértelműen mérni lehessen, az új szövetkezeti stratégiák, amelyek valószínűleg valamilyen holding formában fognak testet ölteni (Zwanenberg, 1993, 1994), szükségessé teszik a belső szervezeti kérdések előtérbe kerülését. Ennek egyik alapeleme az első és második szintű tevékenységek („first and second stage activities”) elválasztása (Poppe, 1993; van Dijk - Mackel - Poppe 1993). A két szint elválasztása lehetővé teszi a hozzáadott érték és a befektetés megtérülésének tisztább látását. Finanszírozási szempontból pedig azért jelentős, mert a második csoportba tartozó tevékenységek kezelhetőek tisztán befektetés-megtérülési alapon, s ez lehetővé teszi a menedzsmentnek, hogy a tagokkal könnyebben elszámoljanak és elősegíti a külső kockázatviselő tőke potenciális bekapcsolását a folyamatba, a tőkepiacon keresztül (Poppe, 1993).

A második szintű tevékenységet folytató leányvállalatok, alvállalatok célja egyértelműen a profit termelése, s ennek érdekében szabad kezlet kell hogy kapjanak a nyersanyag vásárlásában, hiszen ez segíti őket a piachoz való alkalmazkodásban. A szövetkezetek jövőben várható nemzetközi tevékenységének kiszélesedésével ez a beszerzés történhet akár külföldről is, ha ott olcsóbban jut hozzá a vállalat (Poppe, 1993). Az előzőekben vázolt főbb vonalak alapján felépülő speciális szövetkezeti holding lehetővé teszi a tagok befolyását a tevékenységre, illetve fenntart a régióban egyfajta állandó igényt a nyersanyagra (feltéve, ha a tagok megfelelő minőségben tudják előállítani), ugyanakkor nem a tagoknak kell az összes tőkét biztosítani (Poppe, 1993).

Hasonlóképpen nagy szerepe van az egyre erősödő ún. nemzetközivé válási folyamatban az említett szervezeti megoldásoknak, hiszen ezek segítségével valósítják meg nemzetközi marketing expanziójukat a legnagyobb európai szövetkezetek. A holding formán kívül alkalmazzák a belföldön is előszeretettel használt szervezeti stratégiai változásokat, mint például leányvállalatok alapítása, fúziók, egyesülések végrehajtása, illetve stratégiai szövetségek kötése. A nagysággal és a méretek növekedésével természetesen együtt jár a tagok és a szövetkezet kapcsolatának elhidegülése, a tagok nagyon személytelennek érzik azt, különösen ha kiterjedt külföldi befektetéseket eszközöl szövetkezetük. Nem látják át a stratégiát, s ez a szövetkezet működését alapvetően befolyásolhatja. Ezen segíthet a már említett működőképes és kölcsönös kommunikáció, melynek során a tagok úgy érzik, hogy őket is bevonják a főbb döntéshozatali folyamatokba.

### **Két szövetkezeti modell**

Nézzük tehát, milyen jellegzetességei vannak a születendő új modellnek. Az előzőekben említett változások és jellemzők mellett alapvetően kétfajta marketing (értékesítő) szövetkezeti modellt különböztethetünk meg Európában: az ún. piaci ellensúlyozó erővel jellemezhető („countervailing power co-operative model”), illetve az ún. „vállalkozó” („entrepreneurial co-operative model”) szövetkezeti modellt (Szabó és Szabó, 1999, van Bekkum és van Dijk, 1997). Utóbbi legfejlettebb formáit, melyek Európában legjellegzetesebben Hollandiában és Dániában kezdenek elterjedni, a szakirodalom ún. új generációs szövetkezetekként határozza meg.

A két modell eltérő kialakulásában a korabeli, illetve jelenlegi gazdasági helyzet játszik szerepet. A klasszikus szövetkezetek elterjedésekor, melyek különböző formaváltozatai a piaci ellensúlyozó erő kiépítését tűzték ki céljukként, meghatározó volt a mezőgazdasági termelők kiszolgáltatottsága a vertikum alsó és felső részének

vállalataival szemben, akik sokszor monopol pozícióban, jelentős alkuelőnyvel tárgyalhattak a piacon túl kicsi (piacon vitt mennyiség, elégtelen információ, romlandó és változó minőség stb. miatt) termelőkkel. Értelemszerűen tehát a nyersanyag - és lehetőség szerint a végtermék - piacra való bejutása, s azon minél nagyobb részesedés szerzése volt a legfontosabb cél. Ennek érdekében alakultak ki a szövetkezeti kapcsolatok azon formái, melyek szövetkezeti alapelvek formájában, formális és jogi biztosítékot nyújtottak. Elősegítette a szövetkezetek elterjedését, hogy a tagság meglehetősen homogén volt, így hasonlóképpen lehetett minden tagot kezelni. Egyértelműen a volumengazdaságosság állt a szövetkezet működésének középpontjában. Nem játszottak kiemelkedő szerepet a fogyasztói szokásokban az utóbbi évtizedekben bekövetkező változások, bár a minőségi követelmények teljesítését szintén szövetkezeti alapon voltak képesek a gazdák önerőből teljesíteni, s ezzel a mennyiség mellett a minőség oldaláról is életben tudták tartani a versenyt a (nem a gazdálkodók tulajdonában levő) kereskedelmi és élelmiszer-ipari vállalatokkal szemben.

Az ún. *vállalkozói modell* kialakulásakor már az európai agrárpolitikában, a világkereskedelemben és fogyasztói szemléletben bekövetkező változások a meghatározók, melyeknek fő következménye, hogy a szövetkezeteknek egy *liberálisabb gazdasági környezetben* kell helytállni, s a befektetés-orientált gazdasági vállalkozásokkal versenyezni az egyre telítettebbé váló piacokon. A szövetkezetek számos szektorban (például holland tej és virág, dán tej, ill. sertéshús stb.) meghatározó piaci részesedéssel rendelkeznek, viszont a fokozódó versenyben egyre nagyobb hozzáadott értékű termékek előállításával és a fogyasztói igényekhez való teljesebb és gyorsabb alkalmazkodással kell, hogy érvényre juttassák tagjaik alapvető gazdasági érdekeit. A vertikális integráció minél teljesebb kiépítése mellett, *számos új marketing stratégia elemmel bővílnie kell* a szövetkezetek tevékenységének, ha ezt a modellt választják. A szövetkezeti fejlődés magasabb lépcsőfoka ez a modell, sokszor a tőketársaságoktól való formai különbözőség határmezsgyéjén mozog. Éppen ebből a szempontból van szükség az adott országra és szektorra speciálisan jellemző szövetkezeti alapelvek (Szabó, 1997) világos meghatározására, hiszen a cél és funkció mellett ez bizonyítja, hogy a szervezet valóban szövetkezet.

Az említett két modell fontosabb jellegzetességeit *van Bekkum és van Dijk* (1997) alapján igyekszünk összefoglalni. *Piaci ellensúlyozó erővel jellemezhető* („countervailing power”) szövetkezeti modell esetében:

- a szövetkezet *változó és nyitott létszámú egyesületként* működik,
- az *alacsony kamat*, melyet a szövetkezetbe befektetett tőkére fizetnek, *megnöveli az árszínvonalat*, hiszen nem kell megfizetni a tőke valós ellenértékét, s ez magasabb értékesítési termékárat biztosít a tagok számára,
- a tagok sokszor *személyükkel garantálják* a felvett hitelt, mely az előző pontban említett problémához vezet,
- a *szállítási kötelezettség* biztosítja a nyersanyag-ellátottságot,
- az *átvételi kötelezettség* csökkenti a tagok piaci kockázatát,
- a tagok számára *egyenlő árak* révén a hatékonyabb gazdák finanszírozzák a gyengébbeket,
- *társadalmi célok és értékek*, valamint a szövetkezet világnézeti, vallási, faji stb. *semlegessége* megkönnyíti újabb tagok toborzását,
- az új tagoknak legtöbbször *nem kell hozzájárulni arányosan* a szövetkezet addig felhalmozott *vagyonához*,
- a tagok *egyenlő kezelésének* (például egy tag – egy szavazat) *elvé csökkenti a taggá válás és a kilépés kockázatát*.

*Problémák az új stratégiák végrehajtásával és a szükséges pótlólagos tőkével kapcsolatban a fent említett szervezetekben:*

- a tagok nem mindig tudnak elegendő tőkét biztosítani, ezért nem optimális befektetési struktúra alakul ki,
- a nagy befektetések, ha a közös vagyomból finanszírozottak torzíthatják az árakat,
- a tagok megpróbálnak fizetés nélkül előnyökhöz jutni, azaz a potyautas szindróma érvényesül,
- sok befektetés nem a tagok érdekeit szolgálja, illetve ők ezt nem látják át (horizont probléma),
- sok tagnak van problémája a szervezettel való kapcsolattartással, a szervezet működésének áttekintésével, illetve irányítói (kontrol) szerepének gyakorlásával,
- problémát jelent, ha a feldolgozó és/vagy marketing szervezet nem képes a tagok által beszállított nyersanyagot mennyiségi és minőségi szempontból kontrollálni,
- a tagok „keresztbe támogatottsága” csökkenti a hatékonyságot, mind a tagok, mind a szervezet szintjén.

A felsorolt jellemzőkkel rendelkező, viszont a nagy hozzáadott értékű tevékenységekbe belekóstoló „piaci ellensúlyozó modell” esetében a problémák többsége az úgynevezett ügynök-megbízó problémára vezethető vissza, s megoldást a szervezeti *részjegyek egy részének forgalmazhatósága* jelentene, valamint az *ún. reziduális tulajdonosi jogosítványok*, tehát a szerződés keretében nem szabályozott kérdések feletti döntési jogkörök konkretizálása. Ennek megfelelően az *ún. „vállalkozó” („entrepreneurial”)* szervezeti modell főbb eltérő jellegzetességei:

- néhány *forgalomképes* szervezeti értékpapír (speciális kötvények, részjegyek stb.),
- *külső befektetők* bevonása, mint tulajdonos társak, főként a nagy hozzáadott értékű tevékenységek finanszírozásához,
- *szigorúan meghatározott termékpálya menedzsment*, mely mennyiségi és minőségi kérdésekre is kiterjed,
- esetlegesen *zárt tagság*,
- a tagok számára *szigorú termelési előírások*,
- a tagok nem megfelelő szállítási idejű, minőségű stb. *termékeinek visszautasítása*.

A felsoroltak alapján látható, hogy farmer-tagok gazdálkodása számára továbbra is versenyképességet biztosító, nagy hozzáadott értéket előállító élelmiszer-gazdasági szervezetek több ponton *meghaladják a klasszikus szervezeti elveket (SZNSZ 1995)*, de teszik ezt a tagok érdekében. *Ihrig (1937)* alapvető művében leszögezte, hogy a szervezeti elvek nem merev szabályok, csupán az a lényeges, hogy az *ún. előmozdítási elv érvényesüljön*, azaz a tag érdeke álljon az első helyen. A nyugat-európai szervezeti fejlődés maradéktalanul betartotta ezt a szabályt, s számos országban és ágazatban sikerrel keresik és használják az új lehetőségeket-formákat.

## AZ ELŐMOZDÍTÓ SZÖVETKEZÉS ÉS A VERTIKÁLIS INTEGRÁCIÓ

### **A vertikális integrációs kapcsolatok két alapvető formája**

Az egyes termékpályák bizonyos szakaszait integráló *ún. előmozdító*, illetve *Ihrig* kifejezésével élve, üzemkiegészítő szervezetek, eleinte a piacokon velük szemben monopol helyzetben levő kereskedelmi és ipari szervezetek ellen jöttek létre, hogy *egyfajta piaci ellensúlyozó erőt (Galbraith, 1963)* alkossanak a termelők számára.

*Sárándi* idézett könyvében (1986) feleleveníti a fogyasztó és a termelő közvetlen kapcsolatát jellemző időszak után megjelenő feldolgozó és kereskedő szervezetek

integrációs törekvéseit. Kiemeli, hogy: „Az értékesítési folyamat centrumában többé nem a *mezőgazdasági termelő* és a *fogyasztó*, hanem a *feldolgozó* és a *kereskedő állt*, és a *mezőgazdasági termelés hasznaiból mindenekelőtt a láncolat e közbeékelődött résztvevői részesedtek.*” (Sárándi, 1986).

A mezőgazdaságban lezajló *vertikális integrációs folyamatokat Sárándi (1986) szerint két formára* lehet felosztani:

- *integráció tulajdonbavétel útján*, illetve
- *integráció szerződések útján.*

A szerző ezek után részletesen elemez a *mezőgazdasági termékértékesítési szerződéssel* kapcsolatos minden ismérvet, illetve a *szerződéses gyakorlati integrációval* kapcsolatos számos esetet. Szintén teret szentel a *szövetkezeteknek* is, melyeket szerinte a termelők önvédelmi szervezeteként, a beható *kereskedelmi és ipari tőke ellen* hoznak létre. Az értékesítő szövetkezetek ismérveit a „*Szövetkezeti marketing szerződések*” cím alatt tárgyalja, főleg amerikai példák alapján. *Utóbbiak a tulajdonosi és szerződési integráció speciális esetei*, hiszen a tagok mindkét módon kötődnek a szövetkezethez.

A *szerződéseket időtartam* (rövid-, közép- és hosszú táv) szerint *is csoportosíthatjuk*, illetve aszerint is kétfelé bonthatjuk, hogy az integrátor mennyire avatkozik be a mezőgazdasági alapanyag-termelésbe. Utóbbi osztályozásnak megfelelően ún. *termékértékesítési*, illetve *termeltetési szerződéseket* különböztethetünk meg, attól függően, hogy az integrátor (szövetkezet) mennyire avatkozik bele a termelési folyamatba.

A vertikális koordináció és integráció elméleti és gyakorlati kérdéseivel több magyar szerző (Fertő, 1996; Ihrig, 1967; Illés és Szakál, 1995; Juhász, 1999; Márton, 1977, Sántha et al., 1998; Szabó, 1999; Szakál, 1994) is foglalkozik, így a terjedelem adta korlátok miatt most csak a szövetkezetek integrációs szerepét elemezzük röviden.

### **A szövetkezetek kiemelkedő szerepe a vertikális integráció szempontjából**

*Az előmozdító típusú szövetkezetek kiemelkedő szerepe a vertikális integráció szempontjából* a következőkben foglalható össze: *új piacok megszerzése és megtartása hosszú távon is*, a *technológiai és a piaci kockázat csökkentése*, *nagy hozzáadott értékű tevékenységek végzése*, *nagyobb hatás a piacra és az árakra*, a *tranzakciós költségek csökkentése*, a *fogyasztó közelebb hozatala a termelőhöz*, s így az *információs költségek csökkentése*, valamint a *marketing csatorna egy másik szintjéről a jövedelem egy részének a termelő számára való „biztosítása”*.

A tranzakciós költségek („*transactions costs*”) csökkentése és a vertikális integráció összefüggéséről Ollila és Nilsson (1995) publikáltak igen figyelemreméltó tanulmányt. Megállapítják, hogy az úgynevezett *tranzakciós költségek csökkentése* a tagok számára valószínűleg az egyik legnagyobb ösztönző arra, hogy *vertikális integrációt*, nevezetesen *szövetkezetet* hozzanak létre. A főbb dimenziók, amelyeket a tranzakciók szempontjából megvizsgálhatunk a következők: milyen a *befektetett eszközök specifikussága*, a *mezőgazdasági termelés és a feldolgozás bizonytalansága milyen fokú*, valamint, hogy a piac és a farmer között *a csere gyakorisága milyen*, illetve *mely externáliák érik ezt a kapcsolatot*. Például a tejszövetkezetek esetében minden említett dimenzióban *a tranzakciós költségek csökkentése következhet be a szövetkezet alapításával*. Ez eszköz specifikus, hiszen pl. a tejfeldolgozó üzem berendezését nem valószínű, hogy másfajta tevékenységre is lehet használni. A bizonytalanság igen nagy, mind a termelés, mind a feldolgozás során. A csere gyakorisága a leginkább jellemző faktor, amit aláhúzzunk, hiszen minden nap szüksége van arra a farmernek, hogy a tejszövetkezet elszállítsa a

tejet és az externáliák, külső hatások is megfelelő indokok a szövetkezet létrehozására. Például, ha egyetlen egy termelő által beszállított tej rossz minőségű, az egy tank tejet megfertőzhet és olyan problémát okozhat, amely az összes farmert érinti. Tehát a minőségbiztosítás ebben az esetben szintén arra ösztökéli a farmereket, hogy szövetkezeteket alapítsanak, hiszen érdekelték benne.

Összességében a szövetkezetek vertikális integrációban betöltött szerepe a termelők (tagok) technológiai és piaci hatékonyságának növelésében, s ennek révén jövedelmi pozícióiknak, függetlenségük nagyfokú megőrzése mellett, erősítésében áll.

## GYAKORLATI ÉLELMISZER-GAZDASÁGI ESETEK A VERSENYSZABÁLYOZÁS EURÓPAI GYAKORLATÁBÓL

A jelentős mértékben szövetkezetek révén megvalósuló *vertikális integráció* az egyik olyan lehetősége az EU-ban működő mezőgazdasági vállalkozásoknak, amellyel versenyben tudnak maradni és lépést tudnak tartani a változó világgal. A következő példákat *Ismea* (1999) alapján mutatjuk be.

Az élelmiszer-gazdaságban létrejövő vertikális összefonódások, amelyek a *koncentrációt* növelik a piacon, sok esetben esnek versenytörvényi szabályozás alá, de legtöbbször valójában nem történik komoly versenyellenes kihágás (*Ismea*, 1999). Ezért az eljárások nagy része megszűnik. A jogi eljárás akkor jár komolyabb következményekkel, amikor a piaci szereplők akadályoztatva lesznek a kialakult helyzet miatt. Ez akkor alakulhat ki, amikor a piacon domináns cég hajt végre integrációs lépést, amivel kiszoríthatja a versenytársakat. Erre volt precedens a Cargill /Unilever egyesülés. A Cargill baromfi termék előállítással foglalkozott és az Unilever ebben az esetben, mint olajpogácsa beszállító játszotta a szerepet. Felmerült annak a lehetősége, hogy a pogácsákat az Unilever drágában fogja értékesíteni a konkurens baromfi termékeket előállító cégeknek, ezért nem engedélyezték.

Egy másik esetben, amely szintén Dániából származik, egy kereskedelmi megállapodás volt a versenyellenes vizsgálat tárgya. Az FDB (Forenede Danske Brugforninger) élelmiszer kiskereskedelmi lánc megállapodást kötött, az MD Foods nevű szövetkezettel. Utóbbi Dánia legnagyobb tejtermék előállítója. A szerződés arról szólt, hogy az MD Foods *szállíthatja a szükséges tej teljes mennyiségét* és más tejtermékekből is bizonyos mennyiséget (így az összes tejtermék 90%-át az MD Foodstól szerezte be az FDB). Ezt verseny ellenesnek nyilvánították a RSZ 85. és 86.§-a szerint is. A szerződés gátolta a dán tejtermékek piacára való bejutást. A felek úgy döntöttek, hogy csak az UHT tej esetében marad a kizárólagos beszerzés az MD Foodstól. A többi tejtermék esetében a 90%-os részesedést 3 év alatt, évi 20%-al csökkentik, 30%-ra. A bizottság ezek után úgy döntött, hogy az utóbbi módosításokkal a szerződés megfelel a versenyszabályoknak.

Az EU mezőgazdaságában fontos szerepet játszanak a *szövetkezetek*, amelyek ellen egyre többször indul verseny-felügyeleti eljárás. Ilyen történt a *Hudson's Bay* esetben is. Ekkor az eljárás a dán prémesállat-tenyésztők szövetsége (Danish Fur Breeders Association) ellen indult. Az ok az volt, hogy csak azok kaptak értékesítési lehetőséget a szövetkezet aukcióin, akik tagjai is voltak. Ezáltal a szövetkezet monopol helyzetbe került, mivel csak rajta keresztül lehetett értékesíteni a prémekeket. A bizottsági vizsgálat feltárta ezt és azt a döntést hozta, hogy a szövetkezet és tagjai között olyan kapcsolat van, mint amilyen egy független kereskedő, illetve termelő között. Ez az eset is azt mutatja, hogy egy szövetkezet az adott piacon, ebben az esetben egy egészen speciális

piaci szegmensben, milyen könnyen tudja elérni azt, hogy versenyelőnyöket élvezzen a többi szereplővel szemben.

Többször is jelzés érkezett a tejtermelő farmerek részéről, melyben azt kifogásolják, hogy magas összeget kell fizetniük a szövetkezeteknek, amennyiben ki szeretnének lépni, vagy tagságukat felmondják. Ez az összeg az *ötévi* átlag tejből származó bevételüknek a *10%-a* vagy az *adott évben* értékesített tej árbevétele utáni *4%*. Ez a kötelezettség a farmerek szerint nehezíti azt, hogy a szövetkezetek között szabadon választhassanak. Erre precedens Hollandiában található. A Campina szövetkezet (tipikus értékesítő és feldolgozó) lehetővé tette tagjainak teljes tejtermelésük kizárólag hozzá történő beszállítását. A feltétel csak az volt, hogy a szövetkezeti tagság felmondásakor a tag a Campina által kifizetett összeg *10%-át* fizesse vissza, öt évre visszamenőleg. Ez olyan feltétel, amit a farmer csak nehezen tud teljesíteni, így csak a szövetkezetnek adhatja el a tejet. A bizottság miután megállapította, hogy a Campina nem rendelkezik piacvezető pozíciókkal az adott térségben, azt a döntést hozta, hogy az öt évet két évre csökkentette és a korlátozásoknak meg kell felelnie a 26/1962-es bizottsági döntésnek. Ezzel tulajdonképpen kimondja, hogy bizonyos korlátozások alkalmazása szükséges ahhoz, hogy egy szövetkezet életbe tudjon maradni.

Most tekintsünk át egy olyan esetet, amikor is a *szövetkezet piaci helyzet meghatározó* az adott szegmensben. A *tejtöltő* esetben, az összes tejterméket előállító dán szövetkezet (ők állítják elő a dán sajtok *90%-át*), az általuk létrehozott szövetkezethez kellett, hogy forduljon tejtöltőért. A *tejtöltő beszerzését* csak ennél a szövetkezetnél tehették meg, és amennyiben lemondtak a megrendelésről, akkor is *kötelesek* voltak kifizetni *bizonyos százalékát* a rendelésnek. A bizottság kimondta, hogy ez a viselkedés megszegi a RSZ 85.§-át. A bíróság is elfogadta azt a döntést, hogy a sajtkészítő cégek így próbálták meg a versenyt torzítani a piacon, azzal, hogy visszaéltek erőfölényükkel.

A példák főként a dán és a holland élelmiszer-gazdaságból kerültek ki, amely jelzi hogy ebben az országban fejlődnek talán legjobban a szövetkezetek, különösen ami a vertikális koordinációs szerepüket illeti. Ez a fejlődés azonban nem minden esetben a „tisza” verseny érdekében történik, és itt lép be a versenyszabályozás, amely megpróbál „határt” húzni a piaci versenyzők szabad döntéshozatala és a káros piaci szerkezetek megjelenése között.

## **A SZÖVETKEZETI VERTIKÁLIS INTEGRÁCIÓ ESÉLYEI MAGYARORSZÁGON**

Mindenekelőtt érdemes leszögezni, hogy az élelmiszer-gazdaságban működő magyar szövetkezetek többségében nemcsak az ún. előmozdító szövetkezésre jellemző tulajdonosi-használói-irányítói vonalak egysége létezik, hanem ez *kiegészül a tagok munkavállalói-alkalmazotti dimenziójával*, mely különlegesen *komplexé teszi az ún. termelői típusú szövetkezetek érdekeltégi és szervezeti viszonyait*. Szintén fontos elem, hogy a magyar szövetkezeti alapelvek elméletileg hasonlóak a nyugat-európai, illetve az SZNSZ-féle alapelvekhez, de gyakorlati megvalósulásuk néha igen különbözik.

A tanulmányban vizsgált ún. előmozdító szövetkezés magyarországi jövőjét és az integrációban betöltött potenciális szerepét illetően valószínűsíthető, hogy az újonnan alakuló szövetkezetek egy része egyfajta tevékenységet fog végezni, amelynek létjogosultságát a tanulmányban is bemutatott nyugat-európai gyakorlat igazolta. A magyar szövetkezetek elsősorban horizontális módon fogják majd össze a gazdákat, s ennek során mind az input, mind az output oldalon nagy szerepet játszhatnak, csakúgy, mint a termeléshez szükséges szolgáltatások nyújtásában. Igen fontos tanulság azonban a

magyar szövetkezetek fejlődése szempontjából, az európai (főként a holland és a dán) szövetkezeti életet vizsgálva, hogy az ottani szövetkezetek a fejlődés első lépcsőjén már túljutottak, tehát *már nem a megtermelt mezőgazdasági nyersanyag piacra való bejutásának a biztosítása* (piacszervezés), illetve a *piaci részesedés növelése* az alapvető feladat (piaci ellensúlyozó erővel rendelkező szövetkezeti modell), *hanem* az értékesített (feldolgozott) termékek *minőségének és hozzáadott értékének a növelése* (vállalkozói típusú szövetkezeti modell).

A Hollandiában és Dániában elterjedt *legfejlettebb értékesítő szövetkezetek* – amelyek feldolgozó és teljes marketing tevékenységet (beleértve az exportot) is folytatnak – *tömeges létrejöttének igen kicsi az esélye ma Magyarországon*. Ennek megfelelően *első lépésként*, valószínűleg, az egyfajta tevékenységet végző szövetkezetek *piaci ellensúlyozó erővé válhatnak, akár regionálisan* kiépítve azt. Utóbbi együtt járna természetesen a tagok számára stabil piac biztosításával is. Akadálya az említett hatás elérésének, hogy az csak bizonyos méreten (azaz a forgalmazott termékek egy bizonyos mennyiségén) felül érvényesül. Mint az a tanulmányból is egyértelműen kiténik, nem ismeretlen a szövetkezeti vertikális koordináció és integráció elmélete a magyar szakirodalomban, ugyanakkor gyakorlati megvalósulásának sok, elsősorban nem gazdasági, akadálya volt és van. Magyarországon néhány esetben a létrejött vertikális integrációt eredetileg szövetkezet valósította volna meg, de az később (főként politikai-jogi okokból, bizonytalanságból) *gazdasági társasággá alakult át*, illetve a nagyobb hozzáadott értéket eredményező tevékenységet (például feldolgozás, marketing munka stb.) Kft. vagy Rt. formában működő „leányvállalatban” végzi. Összegezve az eddigieket, a *termelői* oldalról induló magyarországi *integrációs kezdeményezések*, ellentétben a tanulmányban vizsgált esetekkel, egyenlőre *nem jelentenek a magyar* (teljesen EU-kompatibilis) *versenyszabályozás számára problémát*.

## KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

A tanulmány a Bolyai János Kutatási Ösztöndíj, az F025983 sz. OTKA kutatási téma és az FKFP 0505/2000 sz. pályázat keretében készült.

## IRODALOM

- Barton, D.G. (1989). What is a Cooperative? In: Cobia, D.W. (ed.): Cooperatives in Agriculture. Prentice-Hall, Inc. New Jersey. Chapter 1. 1-20.
- Fertő I. (1996). Vertikális koordináció a mezőgazdaságban. Közgazdasági Szemle, 11. 957-971.
- Galbraith, J.K. (1963). American Capitalism. The Concept of Countervailing Power. Penguin Books in association with Hamish Hamilton. (First published in the U.S.A. 1952)
- Ihrig K. (1937). A szövetkezetek a közgazdaságban. A szerző magánkiadása, Budapest.
- Ihrig K. (1941). Agrárgazdaságtan. Budapest, Gergely R. könyvkereskedése.
- Ihrig K. (1967). A vertikális integráció a mezőgazdaságban. Szövetkezeti Kutató Intézet, Budapest.
- Illés B.CS., Szakál F. (1995). The Role of Integration and Disintegration Tendencies in the Development and Transition of Hungarian Agriculture. Proceedings of the 41<sup>st</sup> EAAE Seminar (Gödöllő, Hungary, September 6-8, 1995) on "Challenge and Strategies for Re-establishing East-Central European Agricultures", 77-81.
- Ismea, (1999). The European Agro-Food System and the Challenge of Global Competition", Ismea, 1999 June, 47-49.

- Juhász A. (1999). A vertikális kapcsolatok változásai a zöldség-gyümölcs ágazatban. AKII Agrárgazdasági Tanulmányok sorozat, 10.
- Kispál Z. Vitai Zs. (2000). Szövetkezetek a piacgazdaságban, Ph.D. dolgozat, Pécsi Tudományegyetem, Pécs. (kézirat)
- Lehota J., Tomcsányi P. (eds.) (1994). Agrármarketing. Mezőgazda Kiadó, Budapest.
- Márton J. (1977). Az integrálódó mezőgazdaság. Mezőgazdasági Könyvkiadó, Budapest.
- Ollila, P., Nilsson, J. (1995). The Position of Agricultural Cooperatives in the Changing Food Industry of Europe. Paper presented at the Worksop on "Institutional Changes in the Globalized Food Sector - Agricultural Cooperatives, Multinationals...", held at the European Institute for Advanced Studies in Management, Brussels, April 27-28.
- Poppe, K.J. (1993). Financing in Western European Agriculture: A Comparative Perspective. In: Silvis, H.J. (ed.): Capital and Finance in Western and Eastern European Agriculture, Wageningen Agricultural University, 13-55.
- Sántha T., Hollósi E., Nagy Z. (1998). Integrációs formák a zöldség-gyümölcs szektorban és a minőség. Gazdálkodás, 4. 84-90.
- Sárai J. (1997). Hazánk integrációs törekvéseinek versenyjogi vetületei. Európai Tükör, 8. 41-53.
- Sárai J., Tóth T. (1997). Az EK versenyjoga, Európa füzetek, ITD Hungary, Budapest.
- Sárándi I. (1986). A mezőgazdasági termékforgalom joga. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Szabó G.G. (1995). A holland mezőgazdasági szövetkezés legújabb kihívásai. Szövetkezés, 1. 49-60.
- Szabó G.G. (1996a). Marketingszövetkezetek. Előadás az MTA Agrárközgazdasági Bizottsága Szövetkezetelméleti Albizottságának alakuló ülésén, Budapest, MTA elnöki tanácsterem, 1996.március 7. Szövetkezés, 1-2. 114-122.
- Szabó G.G. (1996b). A szövetkezés gazdasági lényege Ihrig Károly elméletében, valamint a dán és a holland élelmiszer-gazdaságban. Kandidátusi értekezés. Budapest - Kaposvár, 1996.
- Szabó G.G. (1997). Usefulness and possibilities of using the „co-operative identity” concept in economic analysis of co-operatives. Acta Agraria Kaposváriensis (1997) 1. 67-79.
- Szabó M. (1999). Vertikális koordináció és integráció az Európai Unió és Magyarország tejgazdaságában. AKII Agrárgazdasági Tanulmányok sorozat, 9.
- Szabó M., Szabó G.G. (1999). Megújulás és útkeresés a nyugat-európai szövetkezeti fejlődésben. "Az intézményrendszer helyzete és fejlesztése az agrárgazdaságban az EU-csatlakozás tükrében" VISION-2000 II. c. Tudományos Konferencia. Gödöllő, 1999. nov. 11-12. 149-159.
- Szakál F. (1994). A tranzakciós és szervezési költségek szerepe a mezőgazdasági struktúra átalakításában. Gazdálkodás, 1. 28-38.
- SZNSZ (1995). A Szövetkezetek Nemzetközi Szövetségének állásfoglalása a szövetkezeti identitásról. Szövetkezés, 2. 77-78.
- Tomcsányi P. (1988). Az élelmiszer-gazdasági marketing alapjai. Mezőgazdasági Kiadó, Budapest.
- Tóth T. (1996). Az Európai Közösség versenyjoga. JatePress Kiadó, Szeged
- Van Bekkum, O.F., van Dijk, G. eds. (1997). Agricultural Co-operatives in the European Union. Van Gorcum, Assen.
- Van Dijk, G., Mackel, C.J., Poppe, K.J. (1993). Finance and management strategies of agricultural cooperatives. Aspects of the debate in the Netherlands. Proceedings ICOS-conference on cooperative financing, Dublin, 1-12. (kézirat).



- Vissi F. (1995). Piaci intézményrendszer, versenypolitika, uniós csatlakozás. *Közgazdasági szemle*, 9. 771-782.
- Vissi F. (1999). Versenypolitikai helyzetkép az EU csatlakozás látószögéből, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Jubileumi ülészak.
- Vörös I. (1996). Az európai versenyjogok kézikönyve, Logod Bt., Budapest.
- Zwanenberg, A. (1993). The Complications of Financing Dairy Cooperatives. Paper for The 32<sup>nd</sup> EAAE-seminar: Capital and Finance in West- and East-European Agriculture, March 22-23, 1993, Wageningen, the Netherlands.
- Zwanenberg, A. (1994). Cooperative strategies in European milk processing. Paper for the EDF-congress, 7-9 September 1994, Aarhus, Denmark (kézirat).

Levelezési cím (*Corresponding author*):

**Szabó G. Gábor**

Kaposvári Egyetem, Állattudományi Kar

7401 Kaposvár, Pf. 16.

*University of Kaposvár, Faculty of Animal Science*

*H-7401 Kaposvár P.O. Box 16.*

Tel.: 36-82-314-155, Fax: 36-82-320-175

e-mail: [szabogg@atk.kaposvar.pate.hu](mailto:szabogg@atk.kaposvar.pate.hu)