

Szentesi Ibolya – Túróczi Imre – Pónusz Mónika – Tóth Róbert

Az utódlás hatása a mezőgazdasági gazdálkodók együttműködési készségére

The Impact of Succession on the Cooperation Skills of Farmers



Összefoglalás

A következő tanulmány a családi vállalkozások nemzetgazdaságban, vidéki gazdaságban, valamint a versenyképességben betöltött szerepét vizsgálja. A legtöbb családi vállalkozás a mikrovállalkozások körébe sorolható, melyek rendkívül fontos szerepet töltenek be egy adott térség gazdasági erősítésében. Napjainkban azonban egy fontos igen jelentős problémával találják szembe magukat az első generációs vállalkozók. Ez a probléma pedig nem más, mint a vállalkozások generációváltásának, utódlásának kérdésköre. Számos külföldi kutatás támasztja alá azon tény, miszerint a családi tulajdonban lévő vállalkozások jelentős része, többsége nem éli túl az „első generációt”, így az utódlás az egyik legjelentősebb problémává nőtte ki magát az elmúlt években. Az utódlás kérdésköre nagyon szorosan összekapcsolódik az együttműködési készségekkel, a vállalkozások együttműködéseinek meglétével, illetve hiányával. Jelen tanulmányban azt vizsgáljuk, hogy a termelőknek milyen tapasztalatai vannak az integrációval kapcsolatban, és milyen okok miatt maradnak távol az együttműködéstől.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: Q10, O1, I25, M12

Kulcsszavak: generációváltás, együttműködés, integráció, versenyképesség, agrárium, mezőgazdasági vállalkozások

DR. SZENTESI IBOLYA PHD, Adjunktus, Debreceni Egyetem (szentesi.ibolya@econ.unideb.hu), DR. TÚRÓCZI IMRE PHD, főiskola tanár, Debreceni Egyetem (turoczi.imre@t-online.hu), DR. TÓTH RÓBERT PHD, Károli Gáspár Református Egyetem, egyetemi adjunktus (toth.robert.nemet@gmail.com), DR. PÓNUSZ MÓNIKA PHD, egyetemi docens, intézetvezető-helyettes, Károli Gáspár Református Egyetem (ponusz.monika@kre.hu).

Summary

This study examines the role fulfilled by family businesses in the national economy, rural economy and competitiveness. Most family businesses can be classified as micro-enterprises, which have an extremely important role in strengthening the economy of their regions. Today, however, first-generation entrepreneurs are facing a very significant problem, namely the issues about generation change and succession. The fact that a significant number of family-owned businesses do not outlive the “first generation” has been supported by numerous foreign studies, thus succession has become one of the most significant problems in recent years. The issue of succession is closely linked to cooperation skills, i.e., the existence or lack of cooperation between enterprises. In this study we examine the farmers’ experiences about integration, and the reasons why they are not involved in cooperation.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: Q10, O1, I25, M12

Keywords: generation change, cooperation, integration, competitiveness, agriculture, agricultural enterprises

BEVEZETÉS

A globalizáció az élet minden területét áthatja, annak előnyeivel és hátrányaival együtt. Nyitott piac révén nem vonhatjuk ki magunkat a különböző nemzetközi hatásoktól, és a sok változást rövid idő alatt megélt magyar agrárium sem kivétel ez alól. Miközben a magyar mezőgazdaság és élelmiszeripar a rendszerváltás előtt országhatárokon kívül is elismert volt, a transzformációs időszakot a legnagyobb vesztesként élte meg (Lentner, 1998). Az átmenet a világtól való leszakadáshoz vezetett, és az agrárium darabjaira hullott szét. Az Európai Unióhoz való csatlakozás új lehetőséget biztosított volna, ha időben kiépítjük a szükséges intézményi hátteret és felkészítjük arra a gazdatársadalmat. Napjainkban az oly sokszor hangoztatott Európán belüli előnyeink a természeti adottságokban is egyre kevésbé érvényesülnek a klímaváltozás hatásai miatt. Az előnyeink azonban vitatottak, hiszen Gockler (2013) szerint „az egyes országok mezőgazdaságának természeti adottságait (hitelt érdemlően) napjainkig még senki nem mérte fel, és nem minősítette.” (Gockler 2013:43).

Magyarország vidéki térségeinek jelentős részén érvényesülnek olyan kedvezőtlen folyamatok, amelyek negatívan hatnak a vidék versenyképességére, valamint a helyi fejlődési folyamatokra. Ezért kiemelten fontos a vidéki élet értékeit középpontba állító jövőkép megalkotása, és azt minden indikátorral támogató helyi potenciálok felismerésére (Tóth et al., 2017). Úgy véljük, hogy az agrárium és benne a mezőgazdaság versenyképességét befolyásoló számos tényező közül azokat érdemes előnyben részesíteni, amelyekre jobban hatással lehetünk, mint például az együttműködési hajlandóság vagy az innovációs készség.

A mezőgazdaság megújulása megakadályozza a lemaradást, biztosítja a fejlődést és előnyt is ad. Ehhez azonban folyamatosság szükséges, azaz legyen kinek művelnie a földet, betakarítani a terményt, gondozni az állatokat, a gazdaságot működtetni. A vállalkozások, családi gazdaságok

átadása az utódnak azonban nem megoldott. A fogyó népesség mellett nem a legnépszerűbb ez a karrier a mai 20-as éveiket taposók között. Véleményünk szerint a sikeres generációváltás elengedhetetlen a versenyképes mezőgazdaság megteremtéséhez és fennmaradásához. Ezt igazolja Szinay-Zöldréti (2020) szerzőpáros is, akik úgy fogalmazzák, hogy „a vállalkozások és bennük az agrárvállalkozások versenyképességének javulásán keresztül vezet az út az ország versenyképességének és versenypozíciójának javításához. Ha sikerül a vállalkozások esetében a legfontosabb erőforrás, a humán erőforrás hasznosítását, ezen belül különösen a tehetségek hasznosítását magasabb szintre emelni, már fontos lépést tettünk előre”. Lentner (2007) is kiemeli tanulmányában, hogy a versenyben maradás igen fontos feltétele a tudás, a humán tőke, valamint annak egészségsügyi állapota – az agráriumban megvalósuló generációváltás ezért is kiemelt jelentőségű.

Magyarországon a gazdaságok átadásának jelenleg még nincsenek hagyományai (Kása et al., 2019), ugyanakkor a generációváltás kérdése mind sürgetőbb problémát jelent a magyar agrárium számára. Mindezt felismerte a Kormányzat is, és éppen ezért az Agrárminisztérium új törvényjavaslat-tervezetet készít a családi gazdaságok és agrárvállalkozások sikeres és gördülékeny átadása érdekében.

Az új generáció ugyanis szemléletbeli változást hozhat olyan meglévő problémára, mint például a mezőgazdasági termelők együttműködésének alacsony szintje és az integráció(k)ban való részvétel elutasítása. Általuk javulhat az innovációhoz való viszony, és képesek lehetnek a ma áldozatát elfogadni egy jobb holnapért.

Van-e együttműködés, és milyen formában a mai gazdálkodók között, vagy a történelmi hagyományokat továbbviszik és elutasítók minden integrációs kapcsolattal szemben? Joggal felmerül a kérdés, felkészült-e a magyar gazdatársadalom a fenti előnyök érvényesítésére, vagy nem, és ha nem, akkor mi ennek az oka? Az előző kérdéssel szoros összefüggésben szükséges vizsgálni a generációváltás problémakörét, mint a fejlődés elengedhetetlen tényezőjét.

Kutatásunk arra irányul, hogy ezeket a feltevéseket megvizsgáljuk, és a kutatás eredményei alapján javaslatot tegyünk a továbblépés lehetőségeire.

A GENERÁCIÓVÁLTÁS, MINT A HOSSZÚTÁVON FENNTARTHATÓ FEJLŐDÉS ELENGEDHETETLEN FELTÉTELE

Az agártársadalomban a termelők átlagéletkorának folyamatos emelkedését több tanulmány vizsgálta és annak tényét megállapította (Szentesi, 2015; Túróczi, 2014). Tény, hogy a fiatalok változások iránti nyitottsága magasabb szintű, mint az az idősebb korosztály esetében az megfigyelhető. A mezőgazdasági vállalkozásokat jelenleg működtető szakemberek munkáját elismerve nézzük, melyek azok a tényezők, amelyek a korosztályváltást indokolják.

Legelőször meg kell említenünk az átlagéletkor magas szintjét, amiről Szentesi (2015) ír cikkében. Ha az elmúlt évtizedek történéseit vizsgáljuk, láthatóvá válik, hogy az 1990-es évektől napjainkig felépült egy folyamatosan átalakuló és fejlődő rendszer. A változás iránya pozitív, elmozdulás történt a termelési tényezők koncentrációjában, a terméshozamokban, illetve emelkedett az eszközök használatának hatékonysága. A pozitív változások során a gazdálkodók jelentős része olyan üzemméretet ért el, amelynek fenntartása és fejlesztése már jelentős – több százmillió, esetenként több milliárd forintos – beruházást igényel.

A fejlesztések nagyságrendje több szempontból fontos témánk feldolgozásában.

- A nagyobb kapacitású eszközök beszerzése, terménytárolók, feldolgozó üzemek létesítése magasabb beruházási ráfordítással jár, így közös beruházása esetén nagyobb az esély a megvalósításra.
- A nagyobb képességű eszközök esetén a termelési egységre eső költségek általában alacsonyabbak, így a beruházások elmulasztása versenyhátránnyal jár. A fejlesztések a hosszútávon fenntartható fejlődés szempontjából elengedhetetlenek.
- A beruházási igény a termelésnek, termények tárolásának, feldolgozásának valamilyen integrációban történő megvalósítását teszi szükségessé, éppen a létrejövő erőforrások kihasználása érdekében.
- A beruházásokhoz pályázat útján nyújtott támogatások többnyire időben hosszú távú fenntartást várnak el. A fenntartási kötelezettség hosszútávú együttműködést és a vezetés hosszútávú állandóságát igényli.
- A vállalatértékelés szempontrendszerének kiemelt eleme a hatékonyság, hitelképesség, üzemméret, és a végső döntés során megjelennek szubjektív elemek is a vezetés állandóságának kérdésében.

A mezőgazdasági vállalkozások életében is jelentős tényezőként jelenik meg a vállalatértékelés kérdése, ami kiemelten fontos egy cég fúzió, cégértékesítés, pályázati elbírálás vagy hitelfelvétel szempontjából. Túróczi (2014) szerint a vállalatértékelés szempontrendszerének kiemelt eleme a hatékonyság, hitelképesség, valamint az üzemméret.

A fenti gondolatok alapján megállapítható, hogy a vállalkozások fejlesztése és piaci megítélése szempontjából szükséges az együttműködés és a vezetés hosszú távú stabilitása. Mindez indokolja, hogy az agráriumban a jelenlegi vezetés mellé szervesen beépüljön a fiatalabb generáció, amely több éven keresztül folyamatosan együttműködik az idősebb munkatársakkal és biztosítja a folytonosságot. Szentesi megállapítja, hogy az idősebb korosztály nem zárkózik el az innováció elől, és nem tapasztalható már a 20 évvel ezelőtti ellenállás az integrációkkal szemben sem.

A körülmények kikényszerítik az innovatív gondolkodást, a feltételek adottak a fejlesztésre és a hajlandóság is megfigyelhető. Az agrártársadalom fejlődésének ebből a szempontból nincs akadálya.

AZ EGYÜTTMŰKÖDÉS, MINT AZ INNOVÁCIÓ EGYIK FORMÁJA

A mezőgazdaság versenyképességének kutatásaiban az együttműködés, az összefogás szerepe megjelenik a tényezők között és annak fontosságát hangsúlyozzák. Mit is jelent maga a szó, hogy együttműködés? A magyar értelmező kéziszótár szerint: Együttműködés, (kooperáció): „1. együttműködés, közreműködés, összedolgozás 2. segítség, támogatás, 3. szövetkezés. A kooperatív jelzöt a magyar nyelvben nehézkesen ragozható együttműködő szó helyett használjuk, mely jelentése: az a cselekvés, tény, hogy valaki, valami közösen, összehangban tevékenykedik.” (Pusztai, 2003:253). Az idegen szavak és kifejezések szótárában a következőket találtam: „vállalatok, üzemek összehangolt tevékenysége, tartós termelési kapcsolata bizonyos termékek előállítására.” (Bakos, 1978:459).

Az üzleti szótár a következőket írja: „Az együttműködés egy önkéntes megállapodás két vagy több szervezet között a kölcsönös előnyökért a verseny helyett. Az együttműködés akkor fordulhat elő, ha mindkét fél számára elegendő erőforrások léteznek, vagy azok az interakcióból erednek.” (Internet) E szerint, ha együttműködés történik a vállalkozások között, akkor már versenyről nem lehet szó közöttük. Illetve a megfogalmazás azt mondja, hogy nincs kényszerítő körülmény. Valójában a verseny az együttműködő partnerek között csökken. Úgy is tekinthetjük őket, mint kis szigetek a piaci versenyben.

Elster szerint: „Kooperálni annyit, mint saját önérdekünk ellen cselekedni úgy, hogy mindenkinek előnyös, ha néhányan, vagy esetleg mindannyian így cselekszenek.” (Elster, 1997:36). Az emberek közötti együttműködés többféleképpen dimenzionálható: lehet önkéntes vagy önkéntelen, közvetett vagy közvetlen, formális vagy informális. Véleményem szerint azonban, mindig jelen van benne a közös cél (a cél bármi lehet), olyan erőfeszítések kombinációja, amelynek valós vagy képzelt tétje van az együttműködésben résztvevők számára.

A piaci folyamatokban részt vevő gazdasági szereplők viszonyainak, együttműködéseinek keretfeltételeit meghatározó ún. koordinációs mechanizmusokat Kornai (1983) négy típusba sorolta:

- A bürokratikus koordináció: a szereplők kapcsolatát alá és fölérendeltségi viszonyok szabályozzák.
- Az etikai koordináció: a szereplők egyenrangúak, a folyamatokban történő részvétel önkéntes alapon történik.
- Az agresszív koordináció: a szereplők nem egyenrangúak, a „koordinátor” nyers erőfölényére épül a szabályozás.
- A piaci mechanizmus: a szereplők egyenrangúak, kölcsönös előnyszerzés céljából, önként lépnek egymással kapcsolatba, a szabályok közös érdekre épülő betartásával. A kapcsolatok monetarizáltak, azaz pénzügyi alapon szerveződnek.

Az előbbi csoportosítást Kornai a következő koordinációs fogalomra építette: „Koordináción két, vagy több egyén, vagy szervezet egymásra hatásával járó mikrofolyamat szabályozását értjük.” (Kornai, 1983:1025).

Szabó (2011) szerint az élelmiszergazdaságban két koordináció jelenik meg, a bürokratikus (állami) és a piaci (magánintézmény), annak alapján, hogy ki végzi a koordinációt. Király azt írja „Gazdasági értelemben az együttműködés két vagy több partner között közös, koordinált erőfeszítések során az erőforrások mozgósításával, az érdekeik figyelembevételével alakul ki, amely a résztvevők közös előnyét szolgálja.” (Király, 2011:6). Azért figyeltünk fel erre a megfogalmazásra, mert szerepel benne az a szó, hogy erőforrás. Az erőforrás megosztás lehet az egyik ok a mezőgazdasági vállalkozások kooperációjára.

Agárdi (2004) azt írja, hogy a kooperáció egy gyűjtő fogalom, ami jelentheti a vállalatközi kapcsolatot, a hálózatot, a stratégiai szövetséget vagy a vertikális marketingrendszert is. Véleménye szerint a vállalati stratégia mellett egyfajta tárgyalási stratégia az együttműködés. Az összegyűjtött kooperációs definíciókból arra a következtetésre jutott, hogy vállalatközi egyezményen alapulnak, amely nem feltétlenül jelent szerződést, inkább rendszeresen ismétlődő tranzakciókat. Szerinte azok, akik együttműködnek, megőrzik a jogi

függetlenségüket és érdekeik figyelembevételével, erőforrásaik felhasználásával érik el a céljaikat.

Azzal egyetértünk, hogy gyűjtő fogalom, de az általa felsoroltak különböznek egymástól. Véleményünk szerint a szerző arra gondolt, hogy ráutaló magatartással is megvalósul az együttműködés, és nem feltétlenül szükséges ehhez szerződés. A mezőgazdaságban valószínűleg sok kisebb gazdaság, őstermelő között van informális, szerződéssel nem alátámasztott együttműködés. Ez az ún. spontán együttműködés jó „táptalaj” lehet a későbbi szerződéses, hivatalos formára.

Höghberg (1997) azt írta, hogy fontos, hogy tulajdoni szempontból a vállalkozás megőrizze a függetlenségét az együttműködés során. Szerinte egy hosszú távú egyetértésről van szó két vagy több vállalat között. Például a mezőgazdasági vállalkozások horizontális együttműködésben a függetlenség megőrzésére törekednek, mert egy-egy tevékenységre alakítják ki a kooperációt. Artner cikke szerint az együttműködésnek gazdag eszköztára van. „Az együttműködés lehet horizontális vagy vertikális, egyenrangú vagy alárendelt, tőke összefonódással járó vagy azzal nem járó, iparágon belüli vagy ágazatközi, rövid vagy hosszú távú, kétoldalú vagy multilaterális.” (Artner, 1995:110).

Az együttműködés csoportosítására az AKI kutatásait használtam fel, mely szerintem tartalmazza Artner csoportosítását is (1. táblázat).

1. táblázat: A gazdasági célú együttműködés csoportosítása

| Szempont | Jellemzők |
|-------------|--|
| jogi forma | formális, informális (High et al., 2005) |
| alkuerő | szimmetrikus, aszimmetrikus (Balogh, 2007) |
| tulajdon | független, közös (Artner, 1995) |
| kiterjedés | ágazati, földrajzi (Höghberg, 1997) |
| | tevékenység összetétele (Barringer és Harrison, 2000) |
| | partnerek összetétele (Horváth, 2010) |
| komplexitás | szereplők, folyamatok, környezet (Saveri et al., 2004) |

Forrás: Bíró-Rácz (2015): *Agrár- és vidékfejlesztési együttműködések Magyarországon. AKI. pp. 10.*

Artner (1995) véleménye szerint az együttműködés ma már kikerülhetetlen. Egy modern munkagép nagy teljesítményű és kiváló szolgáltatásokat nyújt, ennek megfelelően drága is. Ha egy gazdálkodó ezt nem tudja kihasználni – például nincs akkora földterülete –, akkor a megvásárlása inkább versenyhátrányt fog jelenteni. Azonban ha nem veszi igénybe valamilyen módon ezt a szolgáltatást, az is versenyhátrányt fog jelenteni számára.

Az együttműködés tartalmi csoportosítását alapvetően, átgondoltan, más szempontok szerint határozta meg cikkében Nábrádi (2018). Tíz csoportot képzett, amelynek segítségével rendszerezte az együttműködések sajátosságait: az eltérőségeket és a hasonlóságokat. A szerző gondolatait a 2. táblázat szerint foglalta össze.

2. táblázat: Az együttműködési típusok lehatárolása a kapcsolat jellege szerint

| Tényezők száma | Az együttműködési kapcsolat jellege | |
|----------------|--|------------------------------|
| 1 | Térbeli kiterjedés alapján | Vertikális |
| 2 | | Horizontális |
| 3 | | Diagonális |
| 4 | Időbeli kiterjedés alapján | Rövidtávú |
| 5 | | Középtávú |
| 6 | | Hosszú távú |
| 7 | Társadalmi szektorokra vonatkozóan | Kormányzat – for-profit |
| 8 | | For-profit – non-profit |
| 9 | | Kormányzat+Profit+Non-profit |
| 10 | Résztevők száma alapján | Bilaterális |
| 11 | | Multilaterális |
| 12 | Tőke-összefonódást tekintve | Tőke-összefonódással |
| 13 | | Tőke-összefonódás nélkül |
| 14 | Termékszerkezetre gyakorolt hatása alapján | Specializáció |
| 15 | | Diverzifikáció |
| 16 | | Megtartó |
| 17 | Függőséget tekintve | Függetlenek, kooperáció |
| 18 | | Függőek, integráció |
| 19 | A kapcsolat formalitását tekintve | Informális |
| 20 | | Formális |
| 21 | Alárendeltség szerint | Egyenrangú |
| 22 | | Alárendelt |
| 23 | Gazdasági szektorok között | Szektoron belül |
| 24 | | Szektorok között |

Forrás: Nábrádi A. (2018)

Az integráció versenyképességi tényező, ugyanakkor arra is tekintettel kell lennünk, hogy az egyes integrációs típusok kizárhatják egymást. A mondat tanulsága, hogy egy állandóan változó környezetben kell a vállalkozásoknak, így az agrárium szereplőinek eredményesen működni.

A MINTA JELLEMZŐI

Elemzésünk alapját egy részletes kérdőíves felmérés jelentette. A mintavétel során összesen 161 értékelhető választ kaptunk, ami mérete alapján alkalmas következtetések levonására, hipotézisek vizsgálatára és általánosításra. A minta demográfiai jellemzői tekintetében a következőkben részletezett megoszlásokkal jellemezhető. A válaszadók gazdasági forma szerinti megoszlásának elemzése során kirajzolódik, hogy közel a minta fele (45%) kistermelő, 24% társas vállalkozás, 20% egyéni vállalkozás, 5% pedig családi gazdálkodó vagy őstermelő. Egyéb kategóriába 6% sorolta magát. Ebből látszik, hogy a termelők nem mindig vannak tisztában a gazdálkodás szervezeti kereteivel.

A méretkategóriákat illetően a válaszadók túlnyomó többsége mikro vállalkozás (91,3%), 8,1% kisvállalkozás és csupán 0,6% közepes méretű cég. A válaszadók kor szerinti megoszlása ennél sokkal egyenletesebb eloszlást követ. Az egyes korcsoportok aránya a mintán belül nagyjából egyenletes 15-25% körül oszlik el – kivéve a legfiatalabb korosztályt: a 18-25 éves válaszadók aránya 1%. Legnagyobb arányban a 65 év feletiek vannak (24%), de hasonló méretű a 35-44 éves méretkategória is (24%). A fiatal korosztálynak tekinthető 35 év alatti vállalkozók aránya összesen 16%-ot tesz ki a mintában. A minta megközelítően alátámasztja a KSH megállapítását, azaz a mezőgazdasági tevékenységet végzők között a 35 év alattiak aránya alacsony, míg például a 65 év feletieké magas (31%).

ELEMZÉS

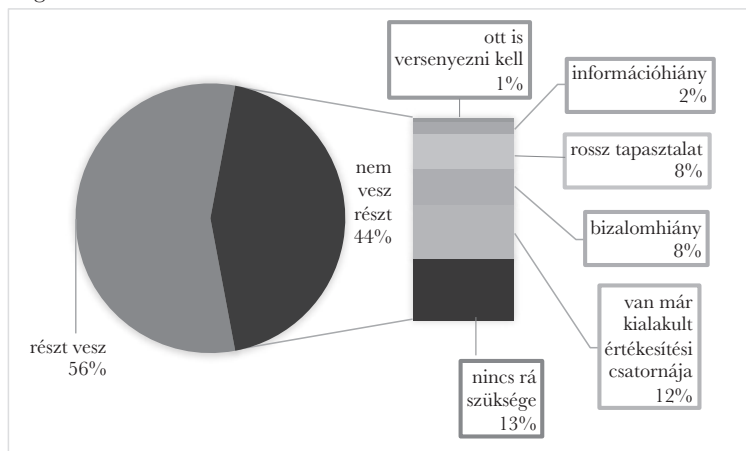
Integráció/együttműködés

A következőkben azt vizsgáljuk, hogy a termelőknek milyen tapasztalatai vannak az integrációval kapcsolatban. Milyen okok miatt maradnak távol az együttműködéstől?

A válaszadók 44%-a nem vesz részt semmilyen integrációban, ennek a legtöbb esetben az az oka, hogy úgy érzik, nincs is rá szükségük (13%-a az összes megkérdezettnek), vagy megvannak már a kialakult értékesítési csatornáik (12%-a az összes válaszadónak). A bizalomhiányt csak 8% jelölte meg oknak, míg 8%-nak rossz tapasztalata van az ilyen integrációkkal és csupán 2% jelölte meg az információhiányt.

A felsorolt válaszok közül több félét is be lehetett jelölni. Leginkább azoknak nem volt szüksége az integrációra, és szolgáltatásaira, akiknek már volt kialakult értékesítési csatornája. Valamint azt is észrevettük, hogy ha valakinek rossz tapasztalata volt, akkor legtöbbször megjelölte a bizalomhiányt is (1. ábra).

1. ábra: Az integrációkból való távolmaradás okai



Forrás: Saját szerkesztés az adatok alapján

Valamilyen integrációban a válaszadók 56%-a vesz részt. Ezek zöme, 40%-a termelői csoportban, 8%-a termelő és értékesítő szervezetben, másik 8% pedig az előző két kategória mindegyikében részt vesz. A válaszadók közül a szövetkezetet, mint integrációs lehetőséget nem jelölték meg, ami azért lehetséges, mert a megyében alapvetően kevésbé jellemző a termelőszövetkezet. Az integrációban résztvevők rangsorolták az integráció keretein belül elérhető szolgáltatások fontosságát. A legfontosabbnak rangsorolt a termékek átvételének biztosítása. Ezt követi az ár kedvező alakulása, majd szorosan a termelés feltételeinek előfinanszírozása. Legutolsó helyre legtöbbször a szakmai konzultációt helyezték (2. ábra).

2. ábra: Az integrációban kapott szolgáltatások rangsora



Forrás: Saját szerkesztés az adatok alapján

Sajnos, mint tudjuk, az átlag nem minden esetben ad megfelelő alapot az értékeléshez. Ahhoz, hogy megtudjuk mely szolgáltatások rangsorszámai esnek egymáshoz közel a legtöbb válaszadó esetében, a Spearman-féle rangkorrelációs együtthatókat (ρ) számoltuk ki.

3. táblázat: Szignifikáns rangkorrelációs együtthatók

| Szolgáltatás | Szolgáltatás | Spearman- ρ | p |
|---|--|------------------|-------|
| A termeléshez szükséges eszközök biztosítása (vetőmag, trágya, gépek) | Szakmai konzultációk partnerekkel | 0,318 | 0,017 |
| Az értékesített termék árának kedvező alakulása | A termelés feltételeinek előfinanszírozása | -0,515 | 0,000 |
| A termeléshez szükséges eszközök biztosítása (vetőmag, trágya, gépek) | A megtermelt termény, termék átvételének biztonsága. | -0,337 | 0,006 |
| Szakmai konzultációk partnerekkel | A megtermelt termény, termék átvételének biztonsága. | -0,383 | 0,002 |
| A termeléshez szükséges eszközök biztosítása (vetőmag, trágya, gépek) | Pályázati források könnyebb elérése | -0,282 | 0,039 |

Forrás: Saját szerkesztés az adatok alapján

Az együtthatók értéke alapján látható, hogy leginkább a termelési eszközök biztosítása és a szakmai konzultáció kapcsolódik össze. Ez azt jelenti, hogy ezt a két szolgáltatást sok válaszadó rangsorolta hasonló helyre, de ahogy az átlagok jelzik, leginkább a rangsor vége felé helyezték ezeket.

A többi tényezőpár esetében az együttható értéke negatív, ez azt jelenti, hogy itt a rangsorolás ellentétes irányú volt. Tehát, aki fontosnak találta az árat, az kevésbé találta fontos szolgáltatásnak az előfinanszírozást, illetve vice versa. Tovább árnyalhatók az eredmények, ha kiszámítjuk a szolgáltatások móduszát: ez azt mutatja meg, hogy a legtöbben hányadik helyre rangsorolták az adott szolgáltatást.

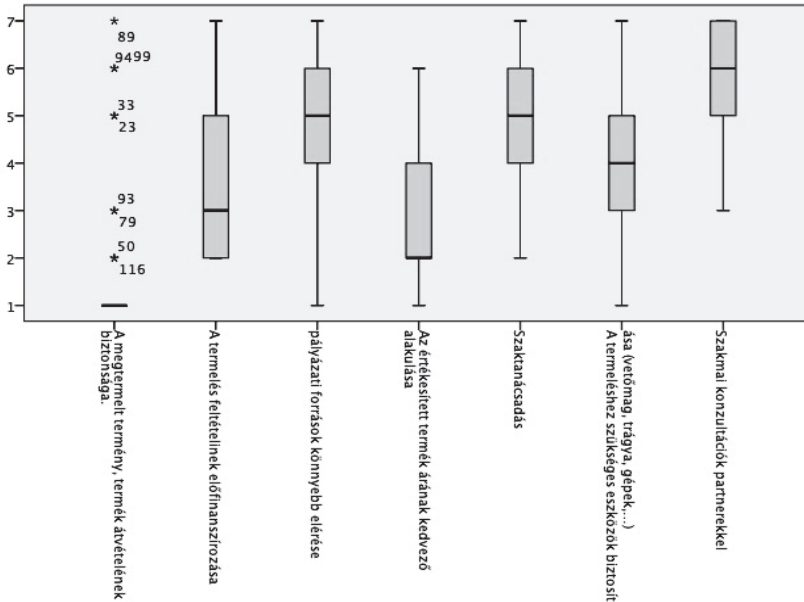
4. táblázat: A szolgáltatások eloszlásának módusza

| Szolgáltatás | módusz |
|--|--------|
| A megtermelt termény, termék átvételének biztonsága | 1 |
| A termelés feltételeinek előfinanszírozása | 2 |
| Pályázati források könnyebb elérése | 6 |
| Az értékesített termék árának kedvező alakulása | 2 |
| Szaktanácsadás | 3; 6 |
| A termeléshez szükséges eszközök biztosítása (vetőmag, trágya, gépek...) | 3 |
| Szakmai konzultációk partnerekkel | 7 |

Forrás: Saját szerkesztés az adatok alapján

A boxplot diagramból (3. ábra) jól látható, hogy a megtermelt termény, termék átvételének biztonsága messze a legtöbb válaszadó esetén az első helyre került.

3. ábra: Box-plot diagram



Forrás: Saját szerkesztés az adatok alapján

Nem paraméteres (Kolmogorov-Smirnov) teszttel teszteltük a rangsorszámok eloszlását. Abban az esetben ugyanis, ha ezen változók eloszlása jól közelíti a normális eloszlást, akkor a rangsorolás meglehetősen homogén a válaszokban ahhoz, hogy abból messzemenő következtetéseket vonjunk le. Ha viszont az egyes változókra adott rangsorok eloszlása nem normális, akkor tekinthetjük úgy, hogy a fenti eltérések ténylegesen jelen vannak és nem az átlag körül szóródnak a rangsorok (5. táblázat). A test eredményei alapján elmondható, hogy egyik változó rangsorszámai sem követnek normális eloszlást.

5. táblázat: A Kolmogorov-Smirnov test szignifikancia szintjei

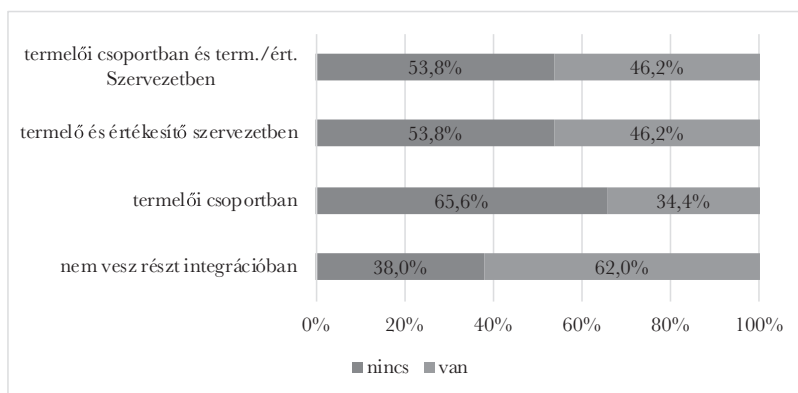
| Szolgáltatás | K-S p |
|---|-------|
| A megtermelt termény, termék átvételének biztonsága | ,000 |
| A termelés feltételeinek előfinanszírozása | ,000 |
| Pályázati források könnyebb elérése | ,000 |
| Az értékesített termék árának kedvező alakulása | ,000 |
| Szaktanácsadás | ,000 |
| A termeléshez szükséges eszközök biztosítása (vetőmag, trágya, gépek) | ,001 |
| Szakmai konzultációk partnerekkel | ,000 |

Forrás: Saját szerkesztés az adatok alapján

A következő kérdésben az integrációtól való távolmaradás okait kerestük. Megkérdeztük, hogy látják-e hátrányát, kockázatát az együttműködésnek? Ha igen, akkor melyek ezek? Azt is megvizsgáltuk, hogy befolyásolja-e a véleményt, hogy részt vesz, vagy nem vesz részt az integrációban.

A válaszadók 48,4%-ának megítélése szerint az integrációnak vannak hátrányai és kockázatai is. Érdekes, hogy azoknak a vállalkozásoknak több mint harmada (38%-a), akik nem vesznek részt integrációban, nem látja hátrányát vagy kockázatát az integrációnak (4. ábra). Legkevésbé azok látják kockázatokat, akik termelői csoportokban vesznek részt. Összességében, akik részt vesznek valamilyen együttműködésben, kevésbé tartják azokat kockázatosnak. Az összefüggés szignifikáns, mert Cramer V= 0,253; p=0,016.

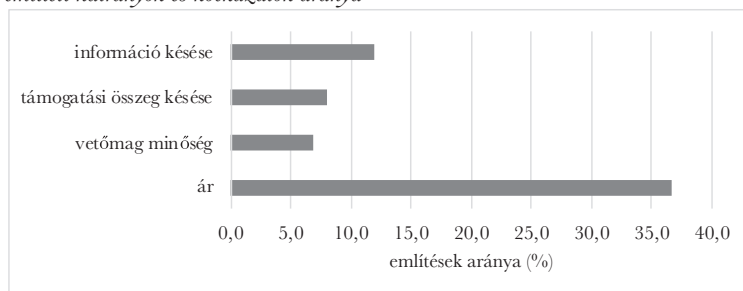
4. ábra: *Vannak-e hátrányai, kockázatai az integrációban való részvételnek?*



Forrás: Saját szerkesztés az adatok alapján

Az említett hátrányok közül a legfontosabb, hogy alacsonyabb lehet a szerződésben meghatározott ár, mint a piaci ár, ezt az „elégedetlenek” 36,6%-a említette. Ezt követi, hogy az információ nem a megfelelő időben jut el hozzájuk, illetve a támogatási összeg késése. Legkevésbé a vetőmag minőségét kritizálták (5. ábra).

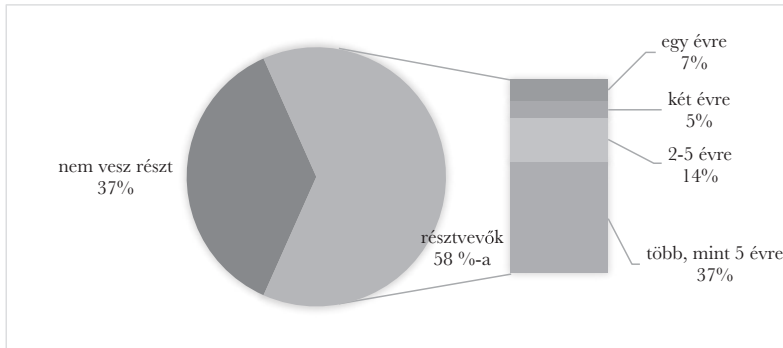
5. ábra: *Az említett hátrányok és kockázatok aránya*



Forrás: Saját szerkesztés az adatok alapján

A 6. ábra azt mutatja, hogy az integrációban résztvevők többsége (57,8%), az összes megkérdezett 37%-a hosszabb, mint öt éves időtávban gondolkodik az integráció kapcsán. Az integrációban résztvevők kevesebb, mint 20%-a (a megkérdezettek 12,4%-a) tervez 1-2 éves időhorizontban, míg 22,5% (az összes megkérdezett 5%-a) gondolkodik 2-5 éves időtávban.

6. ábra: Integrációs együttműködések elképzelt hossza

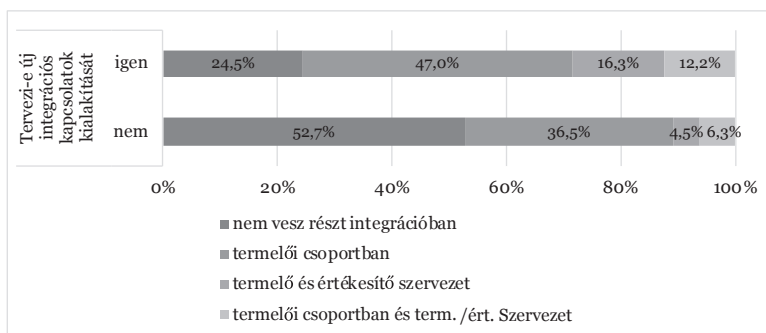


Forrás: Saját szerkesztés az adatok alapján

Azt is megvizsgáltuk, hogy a termelők terveznek-e új kapcsolatokat, függetlenül attól, hogy alakítottak-e ki korábban vagy sem (7. ábra). A válaszadók nagy része (69,4%) nem tervez új integrációs kapcsolatot kialakítani és 52,7%-a jelenleg sem vesz részt semmilyen együttműködésben, de 36,5%-uk tagja termelői csoportnak. Akik terveznek új kapcsolat kialakítani, azoknak 24%-a jelenleg nem tagja integrációnak vagy nem vesz részt együttműködésben, a 47 %-uk viszont termelői csoport tagja.

A jelenlegi integrációs tagság és a jövőben tervezett között közepesen erős, szignifikáns kapcsolat van (Cramer V=0,3; p=0,002): akik nem működnek együtt, nagy eséllyel nem is tervezik azt a jövőben sem.

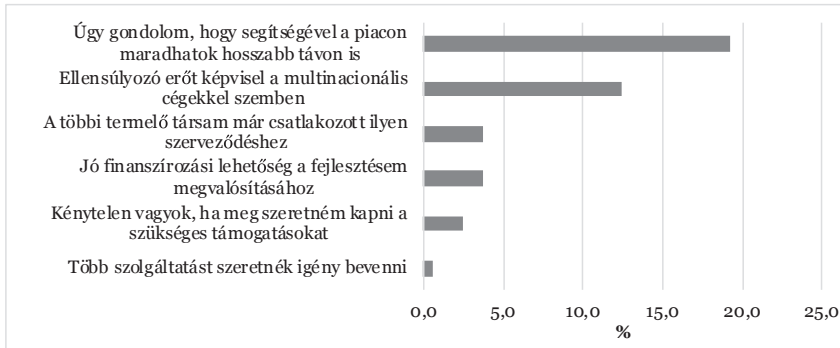
7. ábra: Új integráció kialakításának tervezése



Forrás: Saját szerkesztés az adatok alapján

Az új integrációs kapcsolat kialakításának okait a 8. ábrán mutatjuk be. Látható, hogy azok, akik a jövőben terveznek új integrációs kapcsolatokat kialakítani, legnagyobb arányban úgy gondolják, hogy ez hosszabb távon is segíteni fog nekik a piacon maradni. Nagy arányban gondolják azt is, hogy ez ellensúlyozni képes a multinacionális vállalatok túlsúlyát. A többi tényező csupán néhány említésben került szóba (összesen 17 említés).

8. ábra: Az integrációban való részvétel tervezésének okai

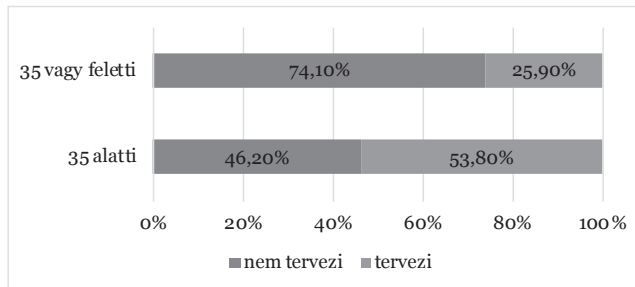


Forrás: Saját szerkesztés az adatok alapján

Az integrációs formák ismeretére rákérdezve a következőket tapasztaltam: a válaszadók többsége (71,8%) mind a horizontális, mind pedig a vertikális integrációs formát előnyösnek tartják. 19,8% inkább a vertikális integrációt, míg 8,4% inkább a horizontális integrációt tartja előnyösebbnek. Beszédes adat, hogy a mintába került vállalatok 18,6%-a nem válaszolt a kérdésre. Ennél is többen, 26,1% nem tudja eldönteni, hogy előnyös-e mindkettőben részt venni. 34,8% gondolja így, 20,5% viszont nem gondolja, hogy mindkettő egyszerre előnyös lehet.

Kor szerint is megvizsgáltuk a részvételi hajlandóságot, és az eredmény rámutatott arra, hogy a 35 év alattiak az új és hosszútávú integrációs kapcsolatok kialakítására törekednek, míg a 35 év felettiak nem. Az elemzés módszere a Khi^2 próba és a Cramer V mutató volt.

9. ábra: Tervezi-e az új integrációs kapcsolatok kialakítását; korcsoportonként?



Forrás: Saját szerkesztés az adatok alapján

A megoszlások vizsgálata alapján kijelenthető, hogy az idősebb korosztály nagy része (74,1%) nem tervezi új integrációs kapcsolatok kialakítását, ellenben a fiatalok többsége (53,8%) tervezi. Az összefüggés szignifikáns: $\chi^2=8,027$; $p=0,005$. A kapcsolat erősségére a Cramer V mutató utal: $V=0,223$; $p=0,005$. Ez egy gyenge-közepes erősségű kapcsolat.

ÖSSZEGRZÉS

Tanulmányunk a mezőgazdasági termelők, a családi gazdaságok nemzetgazdaságban betöltött szerepével, versenyképességével foglalkozott. Arra kerestük a választ, hogy az utódlás vajon hatással van-e a gazdák – korábban elutasított – együttműködésére, valamint innovációs képességére. Az eredmények azt mutatják, hogy a termelők több mint fele részt vesz integrációban, de a szövetkezet, mint integrációs forma még mindig kevésbé népszerű a többi formához képest. Azt is kimutattuk, hogy inkább biztonsági megoldásként gondolnak a válaszadók az integrációra, azaz legyen, aki átveszi a megtermelt terményt, ami biztos bevételt nyújt a szerződésben résztvevőnek. Az előfinanszírozás is fontos szempont, a mezőgazdaság sajátosságából adódóan. Vizsgálatunk arra is rámutatott, hogy az együttműködést elutasítók több mint fele a továbbiakban sem tervezi, hogy csatlakozna bármelyik formájához. Annak ellenére így terveznek a jövőben, hogy a válaszadók kétharmada úgy véli, hogy előnyösnek tartják mind a horizontális, mind a vertikális integrációt. Végül arra is rámutattunk, hogy a 35 év alattiak többsége törekszik a hosszútávú integrációs kapcsolatok kialakítására, ami a 35 év felettiekre kevésbé jellemző. Az eredmények tehát igazolják azt, hogy a gazdaságok átadásával az együttműködési hajlandóság javulhat, erősödhet.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- Agárdi Irma (2004): *Horizontális stratégiai szövetségek hatása a kiskereskedelmi vállalatok marketing stratégiájára és teljesítményére az élelmiszer- és napi cikk kiskereskedelemben*. PhD értekezés.
- Andrea Saveri (2004): *Toward a New Literacy of Cooperation in Business: Managing dilemmas in the 21st century*. Institute for the Future Technology Horizons Program June 2004, http://www.iff.org/uploads/media/SR-851A_New_Literacy_Cooperation.pdf
- Artner Annamária (1995): Vállalati együttműködés a mai világgazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, XLII. évf., 1995. 1. sz. pp. 104-115.
- Artner Annamária (2004): Nemzetgazdasági versenyképesség és tőkevonzás – Írország példája, *Külgazdaság*, 2004., 48. évfolyam, 11. szám, pp. 58-75.
- Bakos Ferenc (1978): *Idegen szavak és kifejezések szótára*. Bp., Akadémiai Kiadó, p. 459.
- Balogh Eszter (2007): *Kooperáció és opportunizmus: a vállalatközi kapcsolatok megromlása és helyreállításának a lehetőségei a hazai gazdaságban*. PhD., Budapest 2007.
- Barringer, B.R. – Harrison, J. (2000): Walking a tightrope creating value through interorganizational relationships. *Journal of management* 26 (3), pp. 367-403.
- Bíró Szabolcs – Rácz Katalin (2015): *Agrár- és vidékfejlesztési együttműködések Magyarországon*. AKI.
- Gockler Lajos (2013): A magyar mezőgazdaság helyzete az EU-ban. *Mezőgazdasági Technika*, 40-43. o. http://technika.gmgi.hu/uploads/termek_408/a_magyar_mezogazdasag_helyzete_az_eu_ban_13_11.pdf , letöltés ideje: 2018. június 12.
- Elster Jon (1997): *A társadalom fogaskerekei*. Bp. Osiris.
- High Cris – Pelling Mark – Nemes Gusztáv. (2005): *Understanding informal institutions: Networks and communities in rural de-*

- velopment*. Invited paper for Transition in Agriculture, Agricultural Economics in Transition II. Budapest, Institute of Economics, Hungarian Academy of Science.
- Horváth Zoltán (2010): *Zöldség-gyümölcs termelők együttműködése, a TÉSZ-ek értékesítési gazdasági helyzetének vizsgálata*. PhD értekezés, Gödöllő 2010.
- Högberg, G. (1997): *Interfirm Cooperatin and Strategic Development*. BAS, Göteborg. 192. p.
- Kása Richárd – Radácsi László – Csákné Filep Judit (2019): Családi vállalkozások definíció operacionalizálása és hazai arányuk becslése a kvv-szektoron belül. *Statistikai Szemle*, 97. évf. 2. sz. 146-174. o.
- Kornai János (1983): Bürokratikus és piaci koordináció. *Közgazdasági szemle*, XXX. évf., 9. sz. 1025-1038. o.
- Király Éva (2011): *Vállalati kapcsolati rendszerek a hazai kiskereskedelmi gyakorlatban – a hosszú távú üzleti kapcsolatok vizsgálata*. PhD értekezés.
- Lentner Csaba (1998): Dilemmas of Hungary's Agricultural Future Contrasted with Its Historical Background and Developed Market Economy Models. In: Gidai, Erzsébet (ed.): *On the Eve of the 21st Century: Challenges and Responses*. Akadémiai Kiadó, Budapest, 175–185.
- Lentner Csaba (2007): A magyar nemzetgazdaság versenyképességének új típusú tényezői. In: Lentner Csaba (szerk.): *Pénzügypolitikai stratégiák a XXI. század elején*. Prof. dr. Huszti Ernő DSc egyetemi tanár a pénzügyi intézményrendszer, a tudomány és a felsőoktatás szolgálatában. Tiszteletkötet 75. születésnapja alkalmából. Akadémiai Kiadó, Budapest, 271–297.
- Nábrádi András (2018): Vállalati-vállalkozási kapcsolatok és együttműködések az élelmiszer-gazdaságban (elméleti megközelítés, fogalmi tisztázás). *Gazdálkodás*, 62. évfolyam, 3. szám. pp. 204.
- Pusztai Ferenc (főszerk.) (2003): *A magyar értelmező kéziszótár*. Akadémiai Kiadó. Második kiadás. Bp.
- Tóth Róbert – Túróczi Imre – Szijártó Boglárka – Mester Éva (2017): *Gazdaságélénkítő és versenyképességet erősítő megoldások a vidéki térségekben*. A FALU 32 : 3 pp. 5 66.
- Túróczi Imre (2014): *A vállalatértékelés gyakorlati megvalósulásának kérdései az agráriumban*. Károly Róbert Főiskola XIV. Nemzetközi tudományos napok Konferencia kiadvány 2014. Gyöngyös
- Szabó G. Gábor (2011): *Szövetkezetek az élelmiszer-gazdaságban*. Agroinformkiadó, Bp. 2011.
- Szentesi Ibolya (2015): *Valóban előregszik az agrártársadalom? – Helyzetkép és várható hatások vizsgálata*. LVII. Georgikon Napok, 2015. október 1-2. Pannon Egyetem, Georgikon Kar, Keszthely. Konferencia kiadvány, 368-372.
- Szentesi Ibolya (2019): *Utódlás hatása a mezőgazdasági gazdálkodók együttműködési és innovációs készségére, versenyképességére*. Szent István Egyetem. Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola. pp. 143.
- Szinay Attila – Zöldréti Attila (2020): Az agrár-generációváltás új dimenziói, különös tekintettel a koronavírus gazdasági hatásaira. *Polgári Szemle*, 16. évf. 1–3. szám, 2020, 141–160., DOI: 10.24307/psz.2020.0709
Internet: <http://www.businessdictionary.com/definition/cooperation.html>, Letöltés 2016. július 12.