

NYUGAT-EURÓPA LEGELTERJEDTEBB SZÖVETKEZETI MODELLJEI

SIMON SÁNDOR

A szövetségi gazdálkodás megértéséhez és a napjainkban is alkalmazható szövetségi formák kialakításához tekintünk át röviden az Európai Unió tagállamaiban legelterjedtebb szövetségi modelleket. A szövetségek felépítése és működése nem egységes a tagállamokban, ezért az egyes modellek bemutatása esetén azokat az országokat választottam ki, melyekben azok különösen hatékonyan működnek.

Azok a gazdasági feladatok, melyek gazdaságosabb ellátása céljából a termelők, illetve a fogyasztók létrehozzák a szövetségeket, meghatározzák tevékenységük fő irányvonalát is, és elnevezésük is ezen alapul: így beszélhetünk hitel-, beszerző, értékesítő, feldolgozó, szolgáltató és termelési szövetségekről. Ezek a legelterjedtebb típusok, a gazdasági életben azonban még számos formája megtalálható.

A szövetségek a gazdasági élet szerves részét képezik, ezért valószínű, hogy a jövőben is legalább olyan fontosak lesznek, mint eddig. Mint minden üzleti szervezetnek, a szövetségeknek is igazodniuk kell a gazdasági környezetük változó körülményeihez. Egyetlen szervezeti forma sem tartózkodhat attól, hogy környezetéhez alkalmazkodjon, ha sikeres és életképes kíván maradni.

Az alábbi elemzés először bemutatja az Európai Unióban legelterjedtebb szövetségi formákat, majd a globalizálódó gazdaság hatására a szövetségi életben végbemenő változások leglényegesebb irányvonalaira igyekszik rámutatni.

1. HITELSZÖVETKEZETEK

A hitel- és takarékszövetségek, számuk és tagságuk alapján, a világon a legelterjedtebb szövetségi formát jelentik. A szövetségi banki hálózat csirái és egyúttal a ma is működő alapegységei, a hitelszövetségek, a múlt században Németországban jöttek létre, mint mezőgazdasági és ipari kistermelők ter-

melési tevékenységének hiteligényét kielégítő, ún. (főleg mezőgazdasági) termelői hitel- és takarékszövetkezetek.

Az elsősorban üzleti hitelezésre berendezkedett szövetkezeti banki rendszerek struktúrájának kialakulásában három változatát lehet megkülönböztetni:

1. A helyi, primer szövetkezetekből induló, alulról építkező szövetkezeti rendszer esetében a helyi hitelszövetkezetek létrejötte után hozták létre a másodlagos, esetenként harmadlagos regionális, illetve központi szövetkezeti bankokat. Ezek a bankok ma is jórészt a klasszikus elvek szerint működnek, vagyis az alapegységek látják el helyi szinten a banki funkciót. Fiókbankok létrehozása, illetve működtetése nem jellemző, legföljebb 1–2 fiókindetettel működtetnek. Ez a fajta szövetkezeti banki rendszer elsősorban Európában terjedt el, leginkább a Raiffeisen-féle bankok jellemzői.

2. A második típusú struktúra szerkezetében nagyon hasonlít az előző formához, viszont kialakulásában eltérő utat követett. E típus esetén először egy központi bank jött létre, amelyik helyi hitelintézeteket hozott létre. Az idők során a központi bank mint résztulajdonos kivonult ezekből a helyi hitelszövetkezetekből, s tevékenysége lényegében ugyanolyanná vált, mint egy eredetileg alulról építkező szövetkezeti banki rendszer esetében a központi bank tevékenysége.

3. A harmadik változatban egy központi szövetkezeti bank fiókbankokat hozott létre. A szövetkezeti jelleg ennél a típusnál nem a működésben érvényesül, hanem abban, hogy a szövetkezeti mozgalom fejlődését segíti elő azáltal, hogy szövetkezeti szervezetek alapítását és működését finanszírozza.

A szövetkezeti bankok gyökerei a Németországban Schulze-Delitzsch által 1850-ben alapított kölcsönös hitelegylethez nyúlnak vissza. Más kölcsönös hitelegylet alapításához hasonlóan, ezek létrehozásának célja a kisiparosok és kiskereskedők tevékenységének segítése, sajátos igényeinek kielégítése volt.

Szövetkezeti tevékenységét szülőfalujában, Delitzschben kezdte, ahol is a kisiparosok nehéz helyzetét látva, rajtuk szövetkezetek szervezésével próbált segíteni. 1849-ben, tehát az első hitelszövetkezet létrehozását megelőző évben két nyersanyagbeszerző szövetkezetet is szervezett a faluban élő iparosok számára a szövetkezeti önszegély alapján. Az önszegélyező szövetkezet azonban nem volt maradéktalanul sikeres, mivel az igazi probléma nem az olcsó anyag beszerzése volt, hanem az, hogy a faluban működő kisiparosok a mégoly olcsón beszerzett anyagok árát sem tudták megelőlegezni.

Schulze látta, hogy a kisiparosoknak hitelre van szükségük, ezért szervezte meg az ún. előleg-egyesületeket, amelyek személyi hitelt nyújtottak. 1858-ban már több mint 30 előleg-egyesület működött az országban. Később, 1865-ben pedig ezeknek az előleg-egyesületeknek a pénzellátására úgynevezett „Hitelel-

lító és Pénzkiegyenlítő Központot”, azaz egy részvénytársasági formában működő szövetkezeti bankot hozott létre. Schulze-Delitzsch nevéhez fűződik az első egyesületi formában létrejött szövetkezeti szövetség megalakítása is.

Schulze-Delitzsch a hitelszövetkezetekről vallott nézeteit egy összefüggő rendszerben foglalta össze. Ennek lényegesebb pontjai:

- A hitelszövetkezet által vállalt kockázat és szerzett nyereség a tagokat illeti.
- A hitelszövetkezetben a tagok közti pénzforgalom teljesen üzleti alapon bonyolódik le, a hitelszövetkezet a szokásos banki kamatot fizeti a tagjainak a betéteiért, illetve a szokásos banki kamatokon ad hitelt a tagoknak.
- A hitelszövetkezetnek tartalékalapot kell képeznie, melynek célja a veszteség fedezése és a szövetkezeti saját vagyon növelése.
- Belépéskor a hitelszövetkezet tagjai üzletrészt kötelesek jegyezni, melynek minimális nagysága meghatározott, de a maximális nem. A tagok összessége által jegyzett üzletrészalap képezi a szövetkezet alaptőkéjét. A nyereséget az üzletrészek arányában osztják fel. (Ez a jellemző ellentétes a rochdale-i elvekkel.)
- A „szolidáris szavatosság” elve: a hitelszövetkezetben a szövetkezet által harmadik személytől (banktól) felvett kölcsönt a tagok összessége szavatolja és közösen felvett hitelnek minősül. A hitelszövetkezetek eredeti céljai között nagyon nagy jelentőséggel szerepelt a közös hitelfelvétel mellett, hogy a tagok megtakarításaiból is bocsátottak ki kölcsönt.
- A Schulze-Delitzsch-féle hitelszövetkezetben a tagság nyitott, minél sokszínűbb a tagság, foglalkozás, lakóhely stb. szerinti megoszlása – Schulze szerint –, annál biztonságosabban működik a hitelszövetkezet.
- A fentieknek megfelelően a szövetkezet által nyújtott kölcsönök alapvetően rövid lejáratúak.
- A hitelszövetkezet célja az, hogy felölelje a banki szolgáltatások minél szélesebb körét, s ily módon valódi népbankká váljon.

Schulze hitelszövetkezeti modelljét a kisiparosoknak szánta, a mezőgazdaság és a vidéki élet sajátosságaihoz igazodó, falun működő hitelszövetkezet létrehozása pedig Friedrich Wilhelm Raiffeisen nevéhez kötődik. Az első Raiffeisen szövetkezetet 1862-ben, Anhausenben alapította.

1871-ben már 77 Raiffeisen által alapított hitelszövetkezet működött a Rajna vidékén. Ezek annyiban már akkor sajátosak voltak, hogy tevékenységük egy meghatározott településre, pontosabban egy község területére terjedt ki. Raiffeisen elsősorban nem az ipari munkásság, illetve a kisiparosok megsegítésére kívánt szövetkezetet létrehozni, hanem a parasztság élet- és termelési körülményeinek javítására, köztük sajátos hiteligényeinek kielégítésére törekedett.

Németországban Raiffeisen is nagyon korán felismerte, hogy a helyi szinten működő hitelszövetkezetek létrehozása mellett szükség van pénzügyi tranzakciók lebonyolítására, regionális bankokra is. Az első regionális bankot Raiffeisen 1872-ben hozta létre Rajnai Mezőgazdasági Hitelbank néven, majd ezt több követte.

Schulzéhoz hasonlóan Raiffeisen is felállította a saját szövetkezeti rendszerét, amelynek legfontosabb sarokpontjai a következők:

- Bevezette az ún. szomszédsági viszony fogalmát a hitelszövetkezetekben. Ez azt jelentette, hogy egy szövetkezet tevékenysége csak egy összetartozó közösségre terjed ki.
- Raiffeisen eleinte, belépéskor nem akarta kötelezni a tagokat az üzletrészes jegyzésére. Később, 1871 után, a Schulze hatására módosított jogi szabályozás ezt kötelezővé tette.
- A tagság egyetemlegesen szavatolja a külső forrásból felvett hiteleket.
- Raiffeisen is kötelezővé tette a tartalékalap képzését. A tartalékalap azonban nem volt felosztható a tagok között a szövetkezet feloszlása esetén, hanem azt új szövetkezet alapítására kellett fordítani.
- Az üzletrészesek után nem járt osztalék a Raiffeisen szövetkezetekben. A nyereség a tartalékalapot növelte. A Schulze-féle szövetkezetekhez hasonlóan, betétet bárkitől elfogadhatott a hitelszövetkezet, hitelt azonban csak a tagoknak nyújtott.
- A hitelszövetkezet tevékenységét nem korlátozta pénz- és hitelműveletekre, hanem áruforgalmazásra is kiterjedt.

Mivel a hitelszövetkezeti mozgalom hazája Németország, e szövetkezeti típus bemutatásánál is a német modellt választottam. A Németországban működő mintegy 2500 hitelszövetkezet az ország pénzügyi célú szövetkezeti szövetségei derékhatárt alkotja. Többségük működését a múlt század végén önszegély alkalmazásával alapozták meg. Folyamatosan növekedtek, s ma a három legjelentősebb német szövetségi általános bankcsoport keretében tartják őket számon. A hitelszövetkezetek hálózatát inkább a hagyományosan városokban létrehozott Népbankok, valamint az inkább a vidéken elhelyezkedő Raiffeisen bankok alakították ki.

Valamennyi hitelszövetkezet jogilag és gazdaságilag önálló vállalkozás, amelyet tagjai, akik egyidejűleg üzletfelei is, tartanak fenn. A 30 millió üzletfélnek fele a bankjában tagként is részes. A német hitelszövetkezetek 11 szövetkezeti területi szövetséget hoztak létre. Ezek a csatlakozó szövetkezeteknek jogi, adóügyi és üzemgazdasági kérdésekben adnak tanácsot és segítséget. Figyelemmel kísérik a szövetkezetek működését, s ezen túl sokoldalú szolgál-

tatást is nyújtanak. Részt vesznek a szövetkezetek alkalmazottainak képzésében és továbbképzésében.

A külső anyagi források bevonása a szövetkezeti szektorba a hitelszövetkezeteknek a csúcsbankjukkal és a szövetkezeti szakosított intézményekkel való együttműködés alapját képezi. Országos szinten a hitelszövetkezeteket a német Nép- és Raiffeisen bankok országos szövetsége támogatja. Egyes kereskedelmi bankok, valamint a Nép- és a Raiffeisen bankok területi partnereiként készek arra, hogy az aktív üzletmenetben (átmenetileg) fel nem használt pénzeszközöket befektessék és refinanszírozási igényeiket is kielégítsék. A szövetséges partnerek finanszírozási területén való közreműködésben különösen említésre méltó a legfontosabb jelzálogbankok, lakásépítő takarékbankok, biztosítótársaságok, befektetési társaságok, ingatlan alapok. A szolgáltatások skáláját tulajdonkezelő, lízingelő és faktoring társaságok egészítik ki.

A szövetkezeti bankok sikereiket három tényezőnek köszönhetik: közel vannak ügyfeleikhez, decentralizált a szervezetük, és működik a banki szövetség. Nagyon fontos funkciót látnak el azáltal, hogy közvetítő szerepet vállalnak az állami finanszírozási, illetve támogatási programok által nyújtott, alacsony kamatozású kis- és középvállalkozások számára biztosított hitelek eljuttatásában a tagjaikhoz. Gazdasági előnyük, sőt gazdasági fölényük a kereskedelmi bankokkal szemben egyrészt az, hogy jobban ismerik ügyfeleiket, ami a kihelyezés kockázatát csökkenti, másrészt az, hogy a tőkájük saját, az idők során felhalmozott tőke, így kisebb lesz az igényük külső tőke bevonására.

A helyi szövetkezeti bankok esetében a szövetkezeti sajátosságok éppen a tevékenységükben ragadhatók meg. A helyi bankok tevékenysége betétek gyűjtésére, általában rövid-, illetve középlejáratú hitelek nyújtására, valamint készpénz nélküli pénzforgalom lebonyolítására korlátozódik. Pénzügyi szolgáltatási választékukat elsősorban a falusi lakosság igényeihez igazítják.

A központi bankok azok, amelyek egyrészt védőernyők a tagbankok felett, másrészt viszont tevékenységük sokban hasonlít a többi üzleti bank tevékenységéhez. Különleges vonásuk leginkább a tevékenység bizonyos mértékű zártságában ragadható meg, amely a védőernyő-hatással kapcsolatos.

A hitelszövetkezetek elsősorban hitelnyújtásra rendezkedtek be, a megtakarítások növekedését, a betételhelyezést ennek a célnak a megvalósítása érdekében ösztönzik. Alapvetően úgy igyekeznek működni, hogy a betétekre valamivel nagyobb kamatot tudjanak adni, mint a kereskedelmi bankok, ezzel egyidejűleg a hitelszövetkezettől felvett hitelekre kisebb kölcsönkamatot számítanak fel.

A szövetségi bankok kizárólag vagy döntő többségben szövetségekre, illetve szövetségekre vállalkozásokba fektetnek be. A kedvező betéti, illetve kölcsönkamat-feltételeken túlmenően a hitelszövetségek többsége további kedvezmények nyújtásával igyekszik a tagjait szolgálni. Kiemelkedő fontosságú terület a biztosítás. A hitelszövetségek két olyan biztosítási formát vezettek be, amelyeket más pénzügyi intézményeknél nem találunk meg. Az egyik ezek közül az úgynevezett megtakarítási életbiztosítás, a másik a hitelbiztosítás. Mindazok a hitelszövetségi tagok, akik betétet helyeznek el a szövetségben, külön biztosítási díj fizetése nélkül, automatikusan életbiztosításhoz jutnak. A másik, ugyancsak a hitelszövetségi tagsághoz kötődő biztosítási forma az úgynevezett hitelbiztosítás. Külön biztosítási díj fizetése nélkül, valamennyi, a hitelszövetségektől felvett tagsági kölcsön, illetve hitel automatikusan biztosítva van, és a tag elhalálása vagy fizetési képtelensége esetén a kölcsönt nem kell visszafizetni. Hasonló megoldást alkalmaznak arra az esetre, ha a vállalkozás csődbe jut. Ezeknek a megoldásoknak a technikájához tartozik, hogy maga a hitelszövetség a biztosítótársaságnál tovább biztosítja mind a betéteit, mind pedig a tagoknak nyújtott élet-, illetve vállalkozásbiztosítást.

A hitelszövetségek működésének állami szabályozása különösen hangsúlyos kérdést jelent, mivel ez az a szövetségi típus, amelyik a modern szövetségi rendszerekben központi helyet foglal el. Az állam leginkább a szövetségi bankokon keresztül tudja kedvező irányban befolyásolni egyrészt a kis- és közepes vállalkozások tevékenységét, másrészt a többi szövetségi ágazat működését.

2. BESZERZŐ, FOGYASZTÁSI, ÉRTÉKESÍTŐ ÉS FELDOLGOZÓ SZÖVETKEZETEK

Az Európai Unió tagállamaiban élelmiszer-vertikumaiban kiemelkedő szerepet játszanak a beszerző, a fogyasztási, az értékesítő és a feldolgozó szövetségek. Tárgyalásuk azért célszerű egy logikai egységben, mert működési elveik rendkívül hasonlóak, és elterjedésük is gyakran párhuzamosan történt, valamint közös kiindulási eseményekhez köthető. A beszerző, az értékesítő és a feldolgozó szövetségek esetén a termelők alkotják azt a csomópontot, mely a koordinációt szervezi, a fogyasztási szövetségek esetén pedig a fogyasztók. A termékpályákon belüli vertikális kapcsolatok kiépülése is hasonló, a

különbség annyi, hogy a termelői csomópont koordinációja főként felfelé (a beszerzői szövetkezetenél lefelé) irányul, a fogyasztói csomópont esetén pedig a termékpályán lefelé a termelés irányába.

Ezek a szervezetek nagyrészt horizontális, kisebb részt vertikális irányban koordinálják a termékpályák szereplőit. Habár a tagállamok szinte mindegyikében megtalálhatók, nemzeti különbségek is kimutathatók kialakulásukban, működési rendjükben és az állammal való kapcsolataikban. A beszerző, az értékesítő és a feldolgozó szövetkezeti típus bemutatásánál főként a dán modellt vettem alapul, mivel a termékpályák szereplői közti gazdasági koordináció különösen hatékony eszközének bizonyult, a fogyasztási szövetkezetek esetében pedig az angol és a svéd mintát.

2. 1. A BESZERZŐ, ÉRTÉKESÍTŐ, FELDOLGOZÓ SZÖVETKEZETEK DÁNIAI MODELLJE

Dániában a XIX. század utolsó évtizedében a gazdálkodók érdekeik védelme érdekében elsőként mezőgazdasági egyesületeket alapítottak, főként a nagygazdák részvételével. A nagygazdák egyesületei mellett a szervezeti élet kezdeti időszakában a kisparasztok érdekképviselője csak igen szerény mértékű volt. A dán mezőgazdaságot világhírűvé emelő szövetkezetek elterjedését a Grundtwig püspök által kezdeményezett népfőiskolai mozgalom készítette elő az 1860-as évektől, és teremtette meg azt a kulturális alapot, melyen elindulhatott a nagy közösségi elkötelezettséget igénylő szövetkezeti mozgalom. A mezőgazdaságban lejátszódó belterjesedési folyamat mellett a szövetkezeti mozgalom jelentette a garanciát a kisgazdaságok jövedelmező működése számára. E célból hozták létre a gazdálkodók a szövetkezeteiket, elsősorban a termeléshez szükséges anyagok közös beszerzésére és termékeik közös feldolgozására, értékesítésére. Az életképes szövetkezetek létrejötte és fejlődése tette lehetővé a dán mezőgazdasági termékeknek a korabeli zárt angol piacra való betörését.

A dán szövetkezeti mozgalom elindulása a tejfeldolgozáshoz és -értékesítéshez köthető. A tejszövetkezeti tagság feltétele az volt, hogy a termelő a saját szükségletén felüli tejmennyiséget teljes egészében a szövetkezetnek adja át, tíz éven keresztül. A tagság tíz év után természetesen megújítható volt. A szükséges tőkét teljes egészében a helyi takarékpénztár hitelezte ugyancsak tíz évre. A szövetkezet tagjai azonban teljes és egyetemleges felelősséggel tartoztak a szövetkezet vagyontárgyaiért, mindenképp a felvett hitelért.

A szövetkezetek eredményes működésének igen fontos tényezője volt, hogy kezdettől fogva arra törekedtek, hogy a lehető legjobb szakembereket alkalmazzák. Az esetleges veszteség a beszállított tejmenyiség arányában terhelte a tagokat, illetve ennek arányában osztották fel a képződött nyereséget is. A nyereség egy részét általában fejlesztésre fordították, illetve tartalékolták. A szövetkezetek többsége biztonsági alapot is képzett. A biztonsági alapot azonban tíz év után szétosztották.

A dán élelmiszer-feldolgozó ipar másik legfontosabb ágazata a baconsertés-vágás. A baconsertés-termelés tulajdonképpen a tejipar melléktermékeit hasznosító ágazatként jött létre és fejlődött. Miután a tejszövetkezetek működése eredményesnek bizonyult, a termelők elhatározták, hogy bacongyárakat is létrehoznak a baconsertések feldolgozására. A baconfeldolgozó szövetkezetek hasonló feltételekkel jöttek létre, mint a tejszövetkezetek.

Egy mezőgazdasági termelő egyszerre természetesen több szövetkezetnek lehetett tagja. A tagság feltétele a felvett hitelért való kötelezettségvállalás mellett az volt, hogy foglalkozzon annak a terméknek a termelésével, amelyik feldolgozására a szövetkezeti vállalat alakult.

A mezőgazdasági termelők és a szövetkezet kapcsolatában termékenként különböző megoldások terjedtek el. Azt a tejszövetkezeteknél meghonosodott gyakorlatot, miszerint a termelő a saját szükségletén felüli mennyiséget a szövetkezetnek köteles átadni, a baconszövetkezetek is átvették. A bacon-, illetve a sertésértékesítés területén időnként jelentkező nehézségek miatt konfliktusok keletkeztek a tagok és a szövetkezetek között. Előfordult ugyanis, hogy az értékesítési nehézségre hivatkozva, a húsüzem megtagadta a sertések átvételét. Ennek a konfliktusnak a kiküszöbölésére vezették be a kétoldalú kötelezettséget. A termelő köteles a saját szükségletét meghaladó árut a szövetkezetnek átadni, de a megfelelő minőségű áru átvételét a szövetkezet nem tagadhatja meg. Ez a kétoldalú kötelezettségvállalás még inkább ráirányította a figyelmet a piacutatás tökéletesítésére.

Más gyakorlat terjedt el a termelők és a szövetkezetek kapcsolatában a tojás- és vágóbaromfinál. Itt a termelők a szövetkezettel kötött éves szerződés alapján termelnek, illetve szállítják az árut. Más területen, mint a vágómarhánál, valamint a termelőknek takarmánnyal, műtrágyával és vetőmaggal való ellátásában nincs semmilyen irányú kötelezettségvállalás. Ezekben a területeken a mezőgazdasági termelő alkalmanként dönt arról, hogy igénybe veszi-e a szövetkezet szolgáltatását vagy sem.

A dán szövetkezeti mozgalomnak másik igen lényeges eleme volt, hogy már a szövetkezeti vállalatok létrehozásának kezdeti időszakában is a mező-

gazdasági termelők nemcsak a feldolgozás, hanem az értékesítés megszerzésére is törekedtek.

A piaci pozíció erősítése céljából további szövetkezeti vállalatok is alakultak. A tejszövetkezetek gépgyártó vállalatot alapítottak, hogy biztosítsák a tejtermelés és a tejipar berendezéseinek gyártását. Hasonlóképpen csomagoló üzemeket is létesítettek a vaj és a sajt csomagolására. A bacongyárak saját gyárat hoztak létre a szükséges termelőeszközök és alapanyagok előállítására. A piaci manőverező képességük javítására a bacongyárak közös vállalkozásban konzervgyárakat is alapítottak.

A tejszövetkezetek és a bacongyárak által létrehozott szövetkezeti vállalatokat másodlagos szövetkezeteknek szokás nevezni. A másodlagos szövetkezetet létrehozó elsődleges szövetkezeteknek a felvett hitelért nem kellett teljes és egyetemleges felelősséget vállalni, hanem csak úgynevezett korlátolt felelősséget. A felelősségvállalás a hitelnek csak egy meghatározott részére vonatkozott, mégpedig olyan hányadára, amilyen arányban igénybe vette a másodlagos szövetkezet szolgáltatását.

A másodlagos szövetkezetek és az elsődleges szövetkezetek kapcsolatában jövedelemelosztás tekintetében a fő szerepet az árak játszották. A forgalmi szférában a másodlagos szövetkezetek az értékesítés során felmerült költségek levonása után maradt összeget fizették árként az elsődleges szövetkezeteknek, esetenként közvetlenül a mezőgazdasági termelőknek. Nagyrészt ezek a másodlagos szövetkezetek finanszírozták a különböző érdekvédelmi szervezetek tevékenységét, a tanácsadó hálózatot, a minőségellenőrzést, a különböző kutatási és oktatási tevékenységeket.

A beszerző, értékesítő és feldolgozó szövetkezeti formák jelentőségére utal az is, hogy több szakirodalom terminológiájában a marketingszövetkezetek alaptípusaiként határozza meg azokat. A szakirodalom a szövetkezeti tipológia tekintetében rendkívül heterogén. Célszerűnek látszik a beszerző, az értékesítő és a feldolgozó szövetkezeteket a marketingszövetkezet gyűjtőfogalom kategóriájába sorolni, ugyanis ezek a funkciók gyakran keverednek, illetve kiegészülhetnek másokkal, például fogyasztási szövetkezeti feladatokkal Dániában, vagy termelési tevékenységgel Franciaországban.

A marketingszövetkezetek közé főként az alábbi szervezeteket szokták sorolni:

- Az értékesítési ügynökségek, amelyek a mezőgazdasági termelők termékeit elhelyezik a piacon, illetve piacot keresnek megtermelt termékek eladásához. Emellett nem, vagy csak minimális mértékben szolgáltatnak piaci információt a termelőknek, nem törekszenek befolyásolni a mezőgazdasági termelők termelését sem minőségi, sem mennyiségi szempontból. Szé-

leszkörü elterjedésüket viszonylag fejletlen piacgazdasági viszonyok között lehet megfigyelni. Nagy előnyük, hogy csak minimális költségekkel működnek. Lényeges sajátosságuk, hogy a bizományis értékesítési módszer szerint tevékenykednek.

- Az alkuszövetkezetek azok, amelyekben az egyes különálló mezőgazdasági termelők, a kereskedőkkel és feldolgozókkal szembeni alkupozíciójának megerősítése érdekében, a termékeiket együtt értékesítik. Alkuszövetkezetekkel szinte valamennyi mezőgazdasági termék esetében lehet találkozni, hisz tagjaik számára piaci információszolgáltatást, illetve közvetítést végeznek. Maga az alkuszövetkezet jellemzően nem rendelkezik raktározási és feldolgozási kapacitással (ezt a tagok végzik). Az alkuszövetkezet tevékenységének fő területe az áralku.
- Az értékesítési szövetkezetek – eltérően az alkuszövetkezetektől – rendelkeznek az áru jobb értékesítését elősegítő raktározási és osztályozási stb. kapacitással. A közös értékesítéssel csökkenni fog az egy tagra eső költség, a jobb alkupozíció magasabb értékesítési árakat és stabilabb vevőkapcsolatokat eredményez. Ezzel a típusú szövetkezettel leginkább a feldolgozást nem igénylő termékek, például a frissen fogyasztásra kerülő zöldség- és gyümölcsfélék esetében lehet találkozni. Tagjaik számára széles körű marketingszolgáltatást nyújtanak.
- A feldolgozó szövetkezetek az élelmiszertermelés második (feldolgozási), esetleg harmadik („elosztó” kereskedelmi) fázisát is magukba foglalják. A közös feldolgozással csökkenni fog az egy tagra eső költség a nagyobb termelési méret miatt, lehetőség van a végtermék minőségének egységesítésére, valamint a modern technológiák könnyebb adaptálására. A jobb alkupozíció magasabb értékesítési árakat és stabilabb vevőkapcsolatokat eredményez. Elterjedésük hasonló az értékesítési szövetkezetekéhez. A feldolgozó szövetkezet az értékesítési szövetkezetnek a feldolgozási fázissal kibővített változata. Tagjaik számára széles körű marketingszolgáltatást nyújtanak.
- A termelőket termelőeszközzel ellátó beszerző szövetkezetek azok, amelyek kis- és nagykereskedelemmel is foglalkozhatnak. A közös beszerzéssel csökkenni fog az egy tagra eső költség, a jobb alkupozíció alacsonyabb beszerzési árakat és stabilabb szállítói kapcsolatokat eredményez. E tevékenységükkel párhuzamosan gyakran szaktanácsadással is foglalkoznak, tagjaik innovációs tevékenységében is részt vállalnak.

2. 2. A FOGYASZTÁSI SZÖVETKEZETEK ANGLIAI, SVÉDORSZÁGI ÉS DÁNIAI MODELLJE

A fogyasztási szövetkezetek a széttagolt fogyasztóközönség számára jelentenek megoldást. Olyan helyzetekben, amikor egyrészt a piaci koordináció elégtelen működése következtében a vállalkozói tőke nem szívesen ruház be és épít ki értékesítési rendszereket (például a vidéki települések széttagoltsága és az itt jelentkező heterogén és kisebb tételekben jelentkező kereslet nehéz kiismerhetősége következtében megemelkedő tranzakciós költségek miatt). Másrészt a fogyasztási cikkek közös beszerzésével a fajlagos költségek csökkenthetők, a nagy tételben történő beszerzés miatt kedvezmények érhetők el, valamint a szállítói kapcsolatok megbízhatóbbá válnak.

A fogyasztási szövetkezetek a vertikális integráció terén is képesek eredményt elérni. Ebben az esetben a termékpálya végső szakaszától visszafelé indul el a kapcsolat építése. A fogyasztási szövetkezet egy bizonyos mérethár felett akkora tőkével és állandó vásárlóközönséggel rendelkezik, hogy képes a termeltetésre is. Ekkor közvetlenül a vásárlók igényének megfelelően tudja befolyásolni a gyártás menetét.

Angliában a XVII. században kibontakozó ipari forradalom hatására a városi népesség gyors ütemű gyarapodása a kereskedelem fejlesztésének igényét is magával hozta. A bolthálózat kialakulása a sürgető igényeket eleinte csak késéssel követte, és az ebből fakadó „előnyös” helyzetének minden (a kereskedelmi erkölccsel akár ellentétes) lehetőségét kihasználta. Általánossá vált az élelmiszerhamisítás, a csalárd mérlegelés, a rossz minőségű és drágán kínált áruk eladása. A gyárakban üzemelő – sokszor monopol helyzetben levő – boltok az amúgy is alacsony bérek kifizetésekor a könnyelműen „felírásra” vásárló munkások keresetének jó részét visszafogták. Ez a helyzet váltotta ki 1844-ben a Manchester gyáraiban dolgozó rochdale-i szövőmunkások szövetkezet-alapító elhatározását és a saját tulajdonukban levő elárúsító helyek alapítását. Az alapítók között többségben voltak a takácsok, de más szakmához tartozók (például a cipőkészítők) is megtalálhatók voltak közöttük. Ezzel olyan szövetkezet jött létre, amely nemcsak a szükséges termelőeszközökkel, hanem fogyasztási cikkekkel is ellátta a tagjait. Így a rochdale-i szövetkezetet mind a beszerző, mind a fogyasztási szövetkezetek úttörőjének tekinthetjük.

Az Egyesült Királyságban a fogyasztási szövetkezeti mozgalom nemcsak kereskedelmi szférában tevékenykedett, hanem arra törekedett, hogy kiépítse a termelőbázisát is. A fogyasztási szövetkezeti mozgalom azonban nem fogta át az egész nemzetgazdaságot, de igen jelentős tényezőjévé vált a brit gazdaságnak.

A fogyasztási szövetkezetek érdekvédelmi szervezetei közül az Egyesült Királyságban központi szerepet játszik a Szövetkezeti Nagykereskedelmi Társaság, amelyet a kiskereskedelmi szövetkezetek 1863-ban abból a célból hoztak létre, hogy az árubeszerzési ügynökségként segítse tevékenységüket. Azóta a tevékenysége kibővült ipari, mezőgazdasági termeléssel, pénzügyi, biztosítási, utazási, szállodai és egyéb tanácsadói szolgáltatásokkal. A társaság tulajdonosa a szövetkezeti központi banknak és a szövetkezeti biztosító társaságnak is.

A svédországi fogyasztási szövetkezeti mozgalom a másik legrégebb, legjobban kiépült, amely a brithoz hasonló eszmei alapokon nyugszik. A mozgalom által kiépített termelési tevékenység nemcsak a fogyasztási szövetkezeti tevékenységet szolgálta. A Svéd Szövetkezeti Szövetség és Nagykereskedelmi Társaság az 1920-as évektől a minőség és az ár befolyásolására, a kartellek és monopóliumok uralmának megtörésére, továbbá függetlensége megőrzése céljából tevékenységét egyre inkább kiterjesztette a termelési szférára is. A létrehozott élelmiszeripari vállalatok, a péküzemek, a húsfeldolgozók, a sörfőző üzemek az egyes szövetkezetek irányítása alatt működtek. A nem közvetlen fogyasztási szövetkezeti funkció ellátására létrehozott és általában a nagyobb termelőüzemek kezdettől fogva a Svéd Szövetkezeti Szövetség és Nagykereskedelmi Társaság irányításával működtek. Az 1960-as években a szövetkezetek és a Szövetség közötti megegyezés eredményeként a közvetlen szövetkezeti irányítás alatt lévő üzemek is átkerültek a szövetkezeti irányítás alá. A svéd fogyasztási szövetkezetek törekvése, hogy tevékenységüket olyan területekre is kiterjesztik, amelyek nem kapcsolódnak szorosan a fogyasztási szövetkezeti funkció ellátásához, az 1970-es, 1980-as években tarthatatlanná vált. Azokat a termelőüzemeket, amelyek főleg exportra termelnek vagy nem a belföldi szövetkezeti piacra termelnek, kivették a szövetkezetek irányítása alól, és egy speciális holding társaságba tömörítették őket.

A Svéd Szövetkezeti Szövetség és Nagykereskedelmi Társaság gazdasági tevékenységét az 1980-as évek közepén átszervezték. Ezt leginkább az indokolta, hogy a szervezeti felépítés nem volt alkalmas a különféle funkciójú tevékenységek irányítására. Az átszervezés következtében megszűnt a hierarchikus felépítés, az egyes gazdasági egységeknek az irányítószertől való függősége. Számos üzleti és szolgáltató egységet alakítottak ki, és ezek önállóan vezetik a vállalatokat. A központi irányítószerv 1985 óta leginkább üzletpolitikai, stratégiai, valamint vagyonekezelő szervként működik.

Dániában az első szövetkezeti boltot 1866-ban nyitották meg. A független helyi szervezetek regionális egyesüléseket hoztak létre, majd ezek 1896-ban megalapították a Dán Nagykereskedelmi Társaságot, amely az évek során a legnagyobb szövetkezeti importőr és nagykereskedelmi szövetkezetté fejlődött.

dött, kiterjesztve tevékenységét termelésre, szállításra és a tagok számára nyújtott egyéb szolgáltatásokra. A Dán Nagykereskedelmi Társaság fokozatosan kiépítette a kiskereskedelmi tevékenységét is.

A dán fogyasztási szövetkezeti rendszernek fontos sajátossága, hogy kétféle fogyasztási szövetkezeti hálózatot foglal magába, nagyságrendileg azonos számú tagsággal. Az egyik ága a szövetkezeti rendszernek a klasszikus, a Dán Nagykereskedelmi Társaságot létrehozó, önálló, alulról szerveződött független szövetkezetekből, illetve tagságukból áll, a másik ág pedig a Dán Nagykereskedelmi Társaság által létrehozott üzletek hálózatából és a köréjük szervezett tagságból.

2. 3. A TERMELŐI SZERVEZETEK ÉS AZ EURÓPAI SZÖVETKEZETEK

A szövetkezetek gazdasági, társadalmi előnyeinek és a versenyfeltételeknek egységes érvényesülése érdekében megindultak azok a törekvések, hogy a Közösségi Agrárpolitika (CAP) előnyeinek igénybevételéhez a termelői közösségeken keresztül juthassanak hozzá a gazdálkodók. Ez az elv alapvetően megfelel a CAP-reform irányait meghatározó Agenda 2000 dokumentumban megfogalmazottaknak, azaz a termékre irányuló támogatások csökkentése mellett a termelők gazdasági, szociális viszonyait tekintik a támogatási keretek fő meghatározójának. Ezért a termelői közösségek egységes szabályozására (először a zöldség- és gyümölcssektorban), illetve a termelői közösségek országhatárokon átnyúló rendszerét eredményező nemzetközi szövetkezeti szervezetek kialakításának közösségi szabályozására biztató kezdeményezések történtek. Az előbbit az ún. termelői szervezetek (producer organisations), az utóbbit az ún. európai szövetkezetek (European Cooperative Societies – Societies Cooperative Europeennes, SCE) képviselik.

A termelői szervezetek létrehozását és működtetését az EU jelentős mértékben hajlandó támogatni. Ennek érdekében ugyanakkor a szervezetek tagjai kötelesek az adott termékpályán a termésüket a szervezeten keresztül értékesíteni, bekapcsolódni az ellenőrzött piaci mechanizmusba, adatszolgáltatásba. Belső szabályaikban a hagyományos szövetkezeti rendszer alapelvei érvényesülnek, ugyanakkor nyitottak a szövetkezeti együttműködés nemzetközi dimenzióira is (amennyiben a partner azonos elveken nyugvó alapszabállyal rendelkezik). A szövetkezetek nemzetközi együttműködésének elve érvényesül az európai szövetkezetek rendszerében is azzal, hogy az európai szövetkezet lényegében társasági formát jelent, de ebben csak a szövetkezeti mozgalom nemzetközileg elismert alapelveit érvényesítő szövetkezetek lehetnek tőkebefektető tagok.

A termelői szervezetek az Európai Unió tagországaiban – bár nem egyforma mértékben, de – kiemelkedő szerepet töltenek be a zöldség- és gyümölcs-termesztésben, -értékesítésben és az elsődleges feldolgozásban.

A termelői szervezet olyan szervezet, amelyet a zöldség- és gyümölcs-termelők hoznak létre, tagja pedig csak termelő lehet. Célja a tagjai által előállított zöldség- és gyümölcs-termelés szervezése, a termékek tárolása, azok áruvá való elkészítése és közös értékesítése. A termelői szervezet egyben jogi személyiséggel rendelkező gazdálkodó szervezet, amelyet tagjai demokratikusan irányítanak. Jogi formáját nem határozzák meg, nagyobb részt szövetkezetként működnek, egy részük gazdasági társaságként jön létre. Ennek fő oka az, hogy a vezetési döntések a gazdasági társaságok esetében rugalmasabban, könnyebben meghozhatók, míg a fő döntések meghozatalához a szövetkezeteknél a közgyűlés – egy tag – egy szavazat alapon nyugvó – beleegyezése szükséges. Az Európai Unió rendelete által előírt demokratikus felépítés például az egy tag által birtokolt részvény vagy törzsbetét maximálásával (25%) biztosítható. A szövetkezeti forma a megközelítőleg azonos termelési méretű nagy- vagy kistermelők számára elfogadható megoldás, azonban kevésbé vonzó egy olyan körben, ahol a termelők különböző méretűek és fejlettségi szintűek. A nem szövetkezeti forma talán legfontosabb előnye az lehet, hogy így az eltérő termelési értékkel rendelkező és ezért különböző méretű és vagyoni helyzetű termelők könnyebben társulnak.

A termelői szervezetek általában gazdasági körzetenként és termékkörök szerint szerveződnek. Ha a szervezet az adott területen belül reprezentatívnak tekinthető – azaz a termelők legalább kétharmada tag, és a terület termelésének legalább kétharmadát adják –, akkor a termelői szervezet főbb szabályai kiterjeszthetők a nem tag termelőkre is.

Az Európai Unió által pontosan meghatározott működési alapelveket összefoglalva, a termelői szervezet a következő célok eléréséhez nyújthat segítséget a résztvevők számára:

- a termeléshez szükséges inputok koncentrált beszerzésével a költségek csökkentése és megbízható minőség biztosítása;
- a termények (output) közös értékesítésével kiegyenlített kínálat biztosítása;
- a kisebb fajlagos értékesítési költséggel nagyobb jövedelem elérése;
- közösen üzemeltetett, egyedileg alkalmazva nehezen megtérülő technológia adaptálása (pl. hűtőtárolás, elsődleges feldolgozás);
- információgyűjtés és -közvetítés a tagok számára (ár, piaci technológiai stb.);
- támogatási lehetőségek felkutatása, igénylése, tanácsadás e források kiaknázásában.

A termelői szervezetek nemcsak előnyökkel járnak a tagok számára, hanem kötelezettségekkel is. Ezek közül a legfontosabbak a következők:

- a termelői szervezet által elfogadott szabályokat a termelés bejelentéséről, a termelésről, az értékesítésről, esetleg a környezetvédelemmel kapcsolatos feladatokról kötelező lesz betartani;
- a tagok a termésük egészét, vagy bizonyos esetekben legalább 75%-át a termelői szervezeten keresztül kell értékesítsék;
- egy termelő csak egy termelői szervezet tagja lehet;
- kötelező adatszolgáltatást vállalnak termésük számos paraméterére vonatkozóan.

2. 4. A BESZERZÉSI, FOGYASZTÁSI, ÉRTÉKESÍTÉSI ÉS FELDOLGOZÓ SZÖVETKEZETEK FINANSZÍROZÁSI SAJÁTOSSÁGAI

Az említett szövetkezetek működése során alapvető jelentőségű az árképzés és a fizetési mód megválasztása. Az árképzésen keresztül a szövetkezet a következő tényezőket próbálja befolyásolni kutatásai nyomán: a tagok bevételeit, a szövetkezet működésének nyereséges voltát, a régióban termelt termék minőségének elismertetését és egységesítését, a gazdasági ágazat régióbeli fejlődését, a vevők termékkeresletét, a megtermelt termék exportpiacokra kerülésének lehetőségét. Mivel a fenti célok egyidejű megvalósulása egymást korlátozza, a szövetkezet nem érheti el minden célját egyszerre, és valamely cél előnyben részesítése a többi háttérbe szorulásával jár együtt.

A tagok elvárják a szövetkezettől, hogy termékükért a lehető legmagasabb árat fizesse meg. A szövetkezetek tagjai a fizetendő termékárak kialakításakor általában a következő három elv valamelyikét követik:

- Az árkarbantartáson alapuló árpolitika alkalmazása eredményeként viszonylag nagy árrés képződik a szövetkezetenél. A szövetkezet piaci árat fizet a tagok termékéért, és a keletkező nyereséget – részben vagy egészben – visszajuttatja a tagokhoz, méghozzá a szövetkezettel folytatott tranzakcióik értékének megfelelő arányban.
- Az ún. kedvezményezett árak alkalmazása esetén a szövetkezetet a tagok terméséért fizetett magas ár, illetve az inputoknak a tagok felé történő értékesítésekor érvényesített alacsony ár útján azonnal továbbadja a nyereséget a tagoknak. Ezt úgy lehet elérni, hogy az árak kialakításakor a szövetkezet átlagos költségeit veszik figyelembe.
- A költség plusz árrés elv alkalmazásakor a szövetkezet készpénzforgalmi igényeinek figyelembevételével határozza meg az árréseket, figyelmen

kívül hagyva a piaci verseny hatásait. Ez az árképzési politika csak olyan szövetkezeteknél valósítható meg, amelyek domináns pozíciót élveznek a piacon vagy költség szintjük jelentősen alacsonyabb a konkurenciáénál.

A szövetkezetekben a termelő tagok terméséért kapható lehető legmagasabb ár elérése a cél. Ez azt is jelenti, hogy a nem szövetkezeti jellegű vállalkozásokkal ellentétben a szövetkezet teljes nettó jövedelmét szétosztja a tagjai között, a szövetkezettel folytatott tranzakcióknak megfelelő arányban. Következésképpen a szövetkezet természeténél fogva nem igazán vonzó intézmény a vállalkozói tőke számára, mivel a tőkebefektetők az olyan vállalkozásokat részesítik előnyben, mely tőkéjük lehető legjobb megtérülését, a legmagasabb osztalékot biztosítják. A fenti ok miatt a szövetkezet finanszírozása lényegében önfinanszírozás a tagok által. Előfordulhat, hogy az egyéni termelők nincsenek abban a helyzetben, hogy készpénzben biztosítsák a szövetkezet megalapításához és működéséhez szükséges tőkét.

A finanszírozás lehetséges főbb forrásai:

- a tagok részjegyeivel, üzletrésztőkéjével,
- az éves gazdálkodási eredmény egy részének tartalékalapokba helyezésével,
- rövid lejáratú működő tőkehitellel, fedezetül a tagok terménye szolgálhat,
- hosszú lejáratú beruházási tőkehitellel, bankoktól vagy más hitelintézetektől, a tartalékok, más vagyontárgyak, aktívák és a tagok további kötelezettségvállalása alapján,
- állami támogatásokkal.

Egy értékesítő vagy feldolgozó szövetkezet, amikor átveszi a tagtól a mezőgazdasági terméket, alapvetően kétféleképpen járhat el: vagy az átvétellel egy időben kifizeti az árát, vagy összegyűjti más termelők termékeivel, s azokkal együtt értékesíti a megfelelő időben, illetve a termelőknek az átadott termékek után, az átlagos költség elszámolását, illetve levonását követően átlagárat fizet.

Az átvételkor történő fizetés előnyei:

- A termelő tagok azonnal megtudják, mekkora összeget kapnak termésükért, így számukra ez nem jelent bizonytalansági tényezőt.
- A szövetkezet hírneve javul a termelők körében, melynek következtében üzleti forgalma tovább növekedhet.
- Az átvételkor történő fizetés gyakorlata kevesebb könyvelést és nyilvántartást igényel, mint a késleltetett fizetési formák.
- A szövetkezet vezetősége jobban figyelemmel kísérheti a költségek és árak alakulását, mivel a termék a birtokába került.

Az átvételkor történő fizetés hátrányai:

- A szövetkezet többletkockázatot vállal azzal, hogy saját számlára megvásá-

rolja a tagok által termelt terméket, a tag pedig elveszítheti adós státuszbeli előnyeinek egy részét.

- Az átvételkor történő készpénzfizetésekor sok és gyakran nagyon költséges pótlólagos működőtőke-bevonást igényel a szövetkezet.

A KÉSLELTETETT FIZETÉS RENDSZERE

Számos, szövetkezet által alkalmazott késleltetett fizetési mód is létezik. A „pooling” egy olyan késleltetett fizetési módozat, amely legtöbbször magába foglal egy bizományi szerződést is. Az ún. poolingot elsősorban olyan termékek esetében alkalmazzák, amelyeknek a termelési költségei vagy az ára erős szezonális ingadozást mutat. Vannak olyan termékek, amelyeknél ez kevésbé áll fenn, általában ebbe a csoportba tartoznak a gabonafélék. Az effajta termékeknek az értékesítésével foglalkozó értékesítési szövetkezetek nem is szokták alkalmazni a pooling szabályait. Más termékek esetében viszont a pooling elterjedt, és a szövetkezeti marketingtevékenység tipikus megnyilvánulási formája. A pooling fő célja a piaci kockázat lehető legigazságosabb elosztása a tagok között.

A mezőgazdasági termékek marketingköltségei durván két nagy csoportra oszthatók: az állandó és változó költségek csoportjára. Magától értetődő, hogy az állandó költséget (például a raktározási költségeket) egyenlő arányban osztják szét a termékek között, akkor is, ha a pooling szabályai szerint járnak el, és akkor is, ha nem. A változó költségek esetén már más a helyzet. Például ha az egyik termelőtől felvásárolt árut csak egy sokkal távolabbi piacon sikerül értékesíteni, mint a másik termelőt, akkor az elsőit sokkal nagyobb szállítási költség terheli. A szövetkezet ebben az esetben két módon járhat el: vagy mindkét termelő számára felszámolja a ténylegesen felmerült szállítási költségeket, vagy átlagolja azokat. A pooling alkalmazása az utóbbit jelenti. A pooling alkalmazásának két fő formája terjedt el az Európai Unió mezőgazdasági szövetkezeteiben: a termékpooling és az árpooling.

A termékpooling során a szövetkezet a termelőtől átvett termékegység után ugyanazt az árat fizeti, függetlenül attól, hogy azt milyen feldolgozó vállalatnak értékesítette, illetve ha maga a szövetkezet dolgozta fel, akkor a további feldolgozás alatt milyen termék készült belőle. A szövetkezet nem tesz különbséget a termékek között attól függően, hogy a további feldolgozás során milyen jövedelemtartalmú végtermék készül belőle.

Az árpooling alkalmazásával a szövetkezet egy előre meghatározott időszak alatt a neki átadott minden termék után azonos (átlag-) árat fizet, függetlenül attól, hogy az átadás időpontjában milyen volt a piaci ár. Az időszak hossza ter-

mékenként különbözhet. A legrövidebb időtartam általában egy nap, a leghosszabb pedig egy év. Egynapos poolingot érdemes alkalmazni például sok frissen fogyasztható és gyorsan romló zöldség és gyümölcsfélére, heti poolingot például a tojásra, havi poolingot a vajra, a sajtra, a citrusfélékre, többhónapos, ún. szezonális poolingot pedig az almára, a körtére stb. Általában éves poolingot célszerű alkalmazni a gyapjúra, a dohányra, a cukorrépára stb.

Bizonyos mértékben a pooling a szövetségi működés természetes velejárója. Sok esetben azonban a termelők előnyben részesítik, részesíthetik a készpénzért való eladásokat. A pooling ugyanis azt jelenti, hogy a termelők az átadott termék után járó összeget csak egy bizonyos idő elteltével kapják meg, ezért a pooling alkalmazása esetén a szövetség alapárát, majd az időszak eltelte után (ez gyakorlatilag azt jelenti, amikor a poolba gyűjtött összes terméket eladták) árkiegészítést fizethet a termelőnek.

A pooling a termelők számára előnyös, mert biztos piacot jelent termékük számára, a kockázatot közösen viselik – így csökken az egyén kiszolgáltatottsága –, valamint magasabb termékárat érhetnek el.

Az előnyök mellett megvannak a pooling hátrányai is. Egyrészt elveszítik a termékük marketingje fölötti ellenőrzést, mivel a termelők termékeit összekeverik, a termék elveszti egyéni termelői jellegét, másrészt a könyvelés és nyilvántartás bonyolultabbá válik a szövetség számára, ugyanis minden egyes termelő adatait folyamatosan rögzíteni és feldolgozni kell. A poolingot a szövetségek nemcsak a mezőgazdasági termékek eladásánál alkalmazhatják, hanem a beszerzésnél is.

3. SZOLGÁLTATÓ SZÖVETKEZETEK, TERMELÉSI SZÖVETKEZETEK

A mezőgazdasági termelés egyes műveleteiben az egyik legnehezebb feladatot a megfelelő gépi szolgáltatások megszerzése jelenti. Különösen nehéz ez akkor, ha a termőföld megművelése sok gazdaság között oszlik meg. Az egy gazdaságra jutó kis birtokméret, valamint annak a tagosíthatatlansága komoly többletköltséget jelent a gazdaságok számára.

A kisebb gazdaságok nem képesek megvásárolni a szükséges gépparkot, és ez a teher a vetésforgó bővítését akadályozhatja meg. A termőföld tagosíthatatlansága számottevően megnöveli azt az időt, melyet a gépeknek a táblák megközelítésére kell fordítaniuk.

A kisebb gazdaságoknak a megfelelő gépi szolgáltatásokkal való ellátására, valamint a géppark hatékony kihasználására is alkalmas a szövetkezeti koordináció. Ez a szervezeti forma a géphasználati szövetkezet, ami nem azonos a gépkörrel, ugyanis a gépkörök jogilag nem szövetkezetek (az egyesületekhez állnak legközelebb), emellett pedig a gépkör nem rendelkezik gépparkkal, csak annak tagjai. A gépkörben a gépeket általában annak tulajdonosai működtetik és tartják karban. Főként Németországban és Ausztriában terjedtek el.

A géphasználati szövetkezet birtokolja a gépeket, melyeket alapvetően tagjainak anyagi hozzájárulásából vásárol meg. A géphasználati szövetkezet alkalmazottaival működteti és tartja karban a gépparkot. Géphasználati szövetkezetet akkor célszerű létrehozni, ha gépkör alapításához nem áll rendelkezésre megfelelő számú termelő, valamint akkor, ha a termelők gépparkja közösen használva sem elégíti ki a felmerülő igényeket.

3. 1. A FRANCIA GÉPHASZNÁLATI SZÖVETKEZETI MODELL

Az első francia mezőgazdasági szövetkezetek a XIX. század utolsó négy-öt évtizedében születtek. A mozgalom történetében különösen fontos volt az 1906. évi Ruault-törvény, mely meghatározta azokat a szabályokat, amelyek lehetővé tették a szövetkezetek számára az állami finanszírozás igénybevételét, és először rögzítette a francia jogalkotásban a szövetkezés alapelveit. A törvény így megteremtette a mezőgazdasági szövetkezeti alapszabály alapjait, ugyanakkor a kölcsönös hitelpénztárakra bízta az állami pénzeszközök folyósítását a földművelők és szövetkezeteik részére. Ennek ellentételeként megkövetelte, hogy a hitelpénztárak elfogadják az állami engedélyezési eljárást és a hatósági ellenőrzést.

A szövetkezetek ma meghatározó súlyt képviselnek a francia élelmiszer-gazdaságban. A szövetkezetek biztosítják a gazdálkodáshoz szükséges alapanyagokkal történő ellátást (műtrágya, növényvédő szer, vetőmag, takarmány, gép, felszerelés, alkatrész) és szolgáltatást, másrészt begyűjtik, feldolgozzák, tárolják és értékesítik, exportálják tagjaik termékeit.

Az első mezőgazdasági géphasználati szövetkezetek (Coopératives d'Utilisation de Matériel Agricole – CUMA) a második világháború után alakultak a Marshall-terv idején, az 1947-es szövetkezeti törvényt követően. A mezőgazdasági termelés növelésére és modernizálására irányuló erőfeszítések elősegítették számuk gyarapodását, és ez a folyamat napjainkban is tart. Céljük a gépek, berendezések, épületállomány vagy szolgáltatások közös hasznosítása a jövedelmezőség javítása érdekében.

A társulók két csoportja különböztethető meg, éspedig a társult szövetkezeti tagok és a társult tagok. A tagok természetes és jogi személyek lehetnek, ha gazdaságuk vagy székhelyük a szövetkezet működési területére esik. A minimális taglétszám 4, felső határ nincs.

A szövetkezet menedzsmentje szervezi a tagok gazdaságában a gépi munkákat. A menedzsment tájékoztatja a tagokat a technikai, technológiai újításokról és szervezi ezek adaptációját a szövetkezetbe és a tagok gazdaságába. A menedzsment az egyszerű koordináción túl a termelés más területein is tanácsokat adhat a tagoknak, esetleg egyéb szolgáltatásokat is vállalhat részükre.

A géphasználati szövetkezet céljai:

- egyes gépek vagy a teljes géppark beszerzésével kapcsolatos tagi forráshiány problémájának megoldása,
- gépi bérvállalkozók szolgáltatásainak kiváltása,
- hatékonyságnövelés a tagok tevékenységének összehangolásával,
- a méretgazdaságosság alapján költségsökkentés,
- minden gazdaságban a legfejlettebb technika és technológia használata,
- a technológiai műveletek optimális elvégzése,
- jó minőségű szolgáltatások állandósítása a tagi tulajdonban levő szervezetben.

Mivel e szövetkezetek a tulajdonukban levő gépekkel gazdálkodnak, a szövetkezetben kulcskérdés a tagoknak a szövetkezet költségeihez való hozzájárulása.

A géphasználati szövetkezeten belül több módja lehet a költségek megosztásának. Az egyik legcélszerűbb módja a gépek beszerzési és működtetési költségei tagokra történő szétosztásának a használati igény szerinti felbontása. Ez rendszerint a művelt terület nagysága vagy az igényelt gépi üzemidő alapján történik. Az évente igényelt üzemórák száma több okból változhat (tagi kilépés vagy igényváltozás). Ilyen esetekben a szövetkezet felvehet új tagot, vagy a tagok maguk között oszthatják meg az így felszabadult kapacitást. Ha a szövetkezet tagjai újabb igénybevételre nem számítanak, újabb tagnak nem jelentkezik senki, úgy a kilépő tag használati jogára eső állandó költséget a megmaradt tagok között osztják fel.

Ha a gazdák a gépet idegen tőkével (pl. hitel) fizették, úgy a hitelezés költségeit és a törlesztést is az előre rögzített használati jogok arányában osztják meg. A tagi elszámolás történhet félévenként vagy évenként. Az éves vagy időszakos elszámolás az igénybevétel szerint történik. Az esetleges többletbevétel a tagok között szétosztják, a szolgáltatások igénybevétele arányában vagy a következő évi költségek előlegeként figyelembe veszik.

A szövetkezetet igazgatótanács irányítja, az alapszabály lehetővé teszi az üzleti forgalom 20%-áig, hogy a szövetkezet szolgáltatást nyújtson kívülállók-nak is. A szövetkezeti tagok felelőssége tőkerészüik kétszereséig, a társult tago-ké tőkerészüikig terjed. A szövetkezet mentesül a bejegyzési illeték és a szövet-kezeti tagokkal folytatott tevékenység társasági adója alól.

A géphasználati szövetkezetek különféle kedvezményeket és támogatáso-kat élveznek. A képzések területén az országos szövetség a vonatkozó egyez-mények aláírásával jogot teremtett a géphasználati szövetkezetek számára a különböző képzési projektek központi alapból történő támogatására.

A géphasználati szövetkezetek képviselőit az országos, a regionális és a megyei szövetségek látják el. Az országos szövetség irányítja és koordinálja a hálózat munkáját, ellátja a szövetkezetek érdekvédelmét, módszerbeli támo-gatást nyújt gépesítési, gazdaságvezetési, technológiai, képzési, jogi, kommu-nikációs kérdésekben.

A regionális szövetségek közvetítő szerepet játszanak az országos és a megyei szövetségek között, koordinálják a megyei szövetségek akcióit, tanul-mányokat készítenek, tájékoztatókat tesznek közzé a géparakról, költségekről, illetve bemutatókat szerveznek.

A megyei szövetségek közvetlen szolgáltatásokat nyújtanak a szövetkeze-teknek, elősegítik megalakításukat, támogatási igénylésük elkészítését, jogi, számviteli, vezetési vagy gépészeti szaktanácsot adnak.

Nem elhanyagolható a gépszövetkezetek szerepe a munkahely-létesítésben, környezetkímélő termelési módszerek bevezetésében és terjesztésében, vidék-fejlesztésben pedig az önkormányzatok megbízható partnerei. Az átlag 18 tagú géphasználati szövetkezetek minden harmadik francia gazdát kiszolgálnak.

3. 2. SZOLGÁLTATÓ SZÖVETKEZETEK DÁNIÁBAN ÉS HOLLANDIÁBAN

A gépi szolgáltatások mellett számos olyan funkció van, melyek ellátására szövetkezeteket hoznak létre. A következőkben a nem gépi szolgáltatásokat nyújtó szövetkezetek dániai és hollandiai modelljeinek főbb gazdasági funkci-óit találhatjuk.

Dániában főként a következő feladatok gyakran összekapcsolt megoldásá-
ra szerveződnek szolgáltató szövetkezetek:

- kutatás és információszolgáltatás a kutatás eredményeiről,
- kísérleti állomások létesítése, tenyészállatok tesztelése,
- állategészségügyi szolgáltatások,

- az állatok megjelölése és nyilvántartásba vétele,
- a tagok számára előadások, továbbképzések az Európai Unió agrárpolitikájára vonatkozólag, a hazai törvényi szabályozások alkalmazásáról, a dán áruk és vállalatok versenyképességéről, a hatóságok működéséről,
- kapcsolattartás a kormánnyal és politikai pártokkal folytatandó egyeztetések során.

Hollandiában a sokféle szolgáltatást nyújtó szövetkezetek között külön említést érdemelnek a farmerek önálló gazdálkodásának szempontjából rendkívül fontos könyvelési szövetkezetek, amelyek a könyvvitelben, az adóbevallások elkészítésében, valamint a támogatási igények benyújtásában segítik tagjaikat. Lényeges szerepet töltenek be a mesterséges termékenyítéssel foglalkozó szövetkezetek, ugyanis a tenyészállatok beszerzési ára nagyon magas. Találhatunk úgynevezett kölcsönös biztosítási szövetkezeteket is, amelyek egy része tűzbiztosítással, más részük életbiztosítással foglalkozik.

Érdekes része a holland szövetkezeti életnek az úgynevezett munkaerő-biztosítási szolgáltatást nyújtó szövetkezet jelenléte, mely az egyetlen állami támogatással működő szövetkezeti forma. A befizetett „biztosítási díj” ellenében a gazda munkaképtelensége (balesete, betegsége, továbbképzése, szabadsága stb.) esetén telefonhívásra érkezik a sokféle szakképzettséggel rendelkező munkaerő, akiért a szövetkezet felelősséget is vállal.

3. 3. TERMELÉSI SZÖVETKEZETEK, KÖZÖSEN GAZDÁLKODÓ CSOPORTOK, TÁRSASÁGOK

A termeléshez kapcsolódó szolgáltatások (beszerzés, értékesítés, gépi szolgáltatások, feldolgozás) végezhetőek nemcsak külön-külön, hanem egy gazdálkodási egységbe integráltan is. Az előbbi szövetkezeti modellekben a szűken értelmezett termelő tevékenység önálló termelői keretek (pl. családi gazdaság) között történik, és csak a kiegészítő funkciókra – az előbb említett szolgáltatásokra – hoznak létre egy vagy több szövetkezetet, ezzel ellentétben a termelési szövetkezet a szolgáltatások mellett a termelést is magába foglalja. A termelők közös üzemben egyesítik gazdaságaikat, a közös szervezet keretében folyik a termelés az alapanyag beszerzéstől a termény vagy termék értékesítéséig.

A termelési szövetkezet céljai:

- a tranzakciós költségek csökkentése, internalizálása a szervezeten belülre;
- termelékenység-növelés a tagok munkamegosztásán keresztül;
- idegen szolgáltató profitjának megszerzése;
- hatékonyságnövelés a tagok tevékenységének közös menedzsmentje által;

- a méretgazdaságosság alapján költségsökkentés;
- a közös gazdaságban a legfejlettebb technika és technológia használata;
- hatékonyságnövelés a tagi földek tagosításával;
- a technológiai műveletek jó minőségű és optimális idejű elvégzése;
- a szolgáltatások minőségének stabilizálása.

A termelési szövetkezet szervezeti, működési jellemzői:

- a géppark tulajdonosa a termelési szövetkezet;
- a termőföldet a szövetkezet bérlő tagjaitól;
- a gépeket a szövetkezet tagjai vagy alkalmazottai vezetik és tartják karban;
- a termelési szövetkezet menedzsmentje szervezi a közös gazdaságban a teljes termelési és marketingtevékenységet;
- a menedzsment tájékoztatja tagjait a technikai, technológiai újításokról és szervezi az innovációt a termelési szövetkezetben;
- a szövetkezet önálló piaci szereplőként viselkedik;
- a termelési szövetkezet alapvetően a lehető legtöbb szolgáltatást integrálja, bár igénybe vehet alvállalkozókat is, sőt maga is lehet tagja más szövetkezeteknek (pl. értékesítő, feldolgozó vagy beszerző szövetkezeteknek).

A termelési szövetkezet finanszírozása, pénzügyei:

A termelési szövetkezet különleges helyet foglal el a szövetkezetek között, mert – míg azokban a tagok gazdasága nem egyesül, csak egy vagy több funkciót végezhetnek közösen – a termelési szövetkezetekben a tagok teljes gazdasága olvad össze.

A taggazdaságokat nem egyesítő szövetkezetekben a szolgáltatásoknak a tagok felé történő elszámolásában az önköltségi elv a meghatározó. Az értékesítő és a feldolgozó szövetkezetekben a nyereség felosztásának az alapja az, hogy a tagok milyen arányban járultak hozzá terményükkel a szövetkezet eredményéhez, ezzel szemben a beszerző szövetkezetben a tagi vásárlás nagysága ez a mutató, a gépszövetkezetben pedig az igényelt üzemórák jelentik ezt. A tag így tulajdonképpen a szövetkezet működésének egyik feltételét teremti meg. A taggazdaságokat nem egyesítő szövetkezetekben ezek a működési feltételek, elemek lehetnek alapanyagok a feldolgozáshoz, áruk az értékesítéshez, felvevőpiac a szövetkezetek beszerzéseikhez vagy gépi szolgáltatásaihoz.

A termelési szövetkezetben a tagság a működésnek nemcsak egy-egy elemét biztosítja, hanem a tagok több erőforrásukat a szervezet rendelkezésére bocsátják. Ahogy az előbbi modellekben a nyereségrészesedés alapja lehet az, hogy mekkora ez a tagi hozzájárulás a működéshez, az eredményességhez, úgy a termelési szövetkezeti modellben is lehet ezt a nyereségfelosztási alapot alkalmazni.

Így a tagok által a szövetkezet rendelkezésére bocsátott eszközök (termőföld, esetleg gép) és a tag munkájának (ha részt vesz munkavégzéssel is) értéke alapján célszerű a szervezet nyereségét felosztani. Mivel az egyes tagok különböző eszközökkel, eltérő szakértelemmel, tapasztalattal lépnek a szövetkezetbe, valamint ott is eltérő szerepet vállalnak a munkamegosztásban, ezért e tényezőket együttesen értékelve kell meghatározni azt a vetítési alapot, mely a tagi nyereségrészesedést határozza meg.

A szövetkezet finanszírozásában a tisztán pénzügyi hozzájárulást teljesítő tagok jelentős szerepet tölthetnek be – miután a mezőgazdaságban dolgozók nagy része tőkeszegény –, számukra versenyképes nyereségrészesedést és elfogadható mértékű szavazati jogot biztosítanak.

A franciaországi közösen gazdálkodó mezőgazdasági csoportok és társaságok

A szövetkezetek mellett a francia mezőgazdaság sajátos gazdasági együttműködési formáit alkotják a különféle csoportok és társaságok. A Közösen Gazdálkodó Mezőgazdasági Csoportok (Groupement Agricole d'Exploitation en Commun – GAEC) számukat, ismertségüket tekintve a legjelentősebbek. Igaz, hogy jogilag nem szövetkezetek, hanem egyesületek, de a szövetkezeti alapelvek részben érvényesülnek bennük.

A csoport célja, hogy a mezőgazdasági munkákat közösen végezzék. A csoportban a közös munka a termelési tevékenység egészére kiterjedhet, vagy csak a munkafolyamatok egy részére, de a törvény kiköti, hogy a csoport nem lehet egyes tagok részére teljes – a termelés műveleteit illetően –, mások számára pedig részleges.

A társulató tagok csak nagykorú, a „gazda” követelményének megfelelő természetes személyek lehetnek. A tagok száma 2 és 10 fő között lehet, házastársak ketten nem hozhatnak létre csoportot. A tagok anyagi felelőssége apportjuk kétszereséig terjedhet, azonban ha kauciót adnak vagy személyes garanciát vállalnak, felelősségük túllépheti ezt a határt. Az apport lehet készpénz, ingóság (gépek, állatok), ingatlan (épület, föld) és munka is, de ez utóbbi nem képezi az alaptőke részét. A munkavégzési kötelezettség a GAEC egyik jellemzője, és minden tagra vonatkozik. Ennek ellentételezése az, hogy a tagok jogosultak a kötelező bérminimum hatszorosaig terjedhető díjazásra.

A csoport vezetése kollegiális, minden tagnak részt kell vállalnia a vezetésben, kockázatokban, eredményekben, de meg kell bízni egy tagot a csoport képviselőjével. A megbízás módját, a vezető jogkörét az alapszabály tartalmazza. Az egy tag, egy szavazat elv általában érvényesül.

A GAEC által használt földterület felső határa nincs meghatározva, de tiszteltben kell tartani a birtokszerkezeti szabályokat. Bérlet föld bevihető apportként a bérbe adó hozzájárulásával, ez esetben a GAEC gyakorolja a bérleti jogokat. Adózási, társadalombiztosítási, hitel és kedvezmény vonatkozásában a GAEC-tagok egyéni gazdálkodóknak minősülnek, és ugyanazok a szabályok vonatkoznak rájuk.

A Közösen Gazdálkodó Mezőgazdasági Társaságok (Société Civile d'Exploitation Agricole – SCEA) az előbbiekhöz hasonló felépítésű és funkciójú szervezetek. Az alábbiakban a két szervezeti forma legfontosabb különbségeit olvashatjuk. A Közösen Gazdálkodó Mezőgazdasági Társaságokra jellemző, hogy:

- a taglétszámnak nincs felső határa,
- a társasági tagok felelőssége korlátlan, tőkerészarányos,
- a társaság tevékenységében való személyes részvétel nem követelmény, de a munkát végzők díjazására vonatkozóan sincs kötelező előírás,
- a társaságnak egy vagy több vezetővel kell rendelkeznie, ezek természetes vagy jogi személyek is lehetnek, tagok, kívülállók egyaránt.

Termelési szövetkezetek Németország keleti tartományaiban

A mai Németország keleti tartományaiban a mezőgazdasági termelés évtizedeken át a magasan specializált mezőgazdasági nagyüzemekben (Landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaft) folyt. Az ország újraegyesítésével felmerült a lehetőség a keleti nagyüzemek családi gazdaságokká történő átalakítására. Ez a törekvés nem járt sikerrel, ellenben az utóbbi évek gazdasági elemzéseiből kiderül e termelési szövetkezetek működésének hatékonysága.

Termelési szövetkezetek és munkaszövetkezetek (illetve az ilyen célokat szolgáló, de a közös uniós szabályozás hiányában kissé eltérő jogi formájú szervezetek) Franciaországban és Olaszországban is megtalálhatók. A németországi szövetkezetek képviselik legtisztábban azt a szövetkezeti modellt, melynek sajátosságait e fejezet elején ismerttettem. Az országegyesítés után a keleti és a nyugati agrármodell önkéntelenül is egymás versenytársa lett. A megmérettetés során sokak által nem várt eredmények születtek.

A keletnémet mezőgazdaságban az üzemi méretek sokszorososan meghaladják a nyugati országrész átlagos üzemméreteit. A keletnémet magángazdaságok átlagosan 48 hektáron, a polgári jogi társaságok 363 hektáron és a jogi személyek 1074 hektáron gazdálkodnak. Sok az olyan üzem, amely több ezer

hektáron gazdálkodik és több ezer állatot tart. A mellékfoglalkozásként űzött mezőgazdasági tevékenység gazdasági súlya továbbra is igen csekély.

Egyes termékek piacán már ma is egyértelműen kirajzolódik, hogy a nyugati tartományok a keletről nagy, egységes tételekben érkező termékekkel nem tudnak versenyezni. Ez mindenekelőtt a gabona vetőmagvakra, a burgonyára, a répára és a hagymára vonatkozik.

A nagy élelmiszeripari üzemek és kereskedelmi láncok képviselői a keletnémet nagyvállalatokkal igyekeznek közvetlen kapcsolatot kiépíteni, mivel elvárásaiknak leginkább e nagyüzemek tudnak megfelelni. A külföldi beruházóktól is hasonló magatartás várható. A nyugati tartományok elaprózott termékínálatukkal sokféle és nagyszámú intézményeivel az előbb említett nagyvállalatok számára kevésbé értékes partnerek, hiszen drágák, nagyon időigényesek és kevésbé rugalmasak. A felvásárló kereskedelem jelentős beruházásai a keleti tartományokban és az egyre jelentősebbé váló szerződéses termeltetés arra utal, hogy e mezőgazdasági nagyüzemek gazdasági jelentősége fokozatosan növekszik.

A keleti tartományok mezőgazdaságában tapasztalható tendenciák alapján az üzemi méretekre vonatkozó elképzelések, illetve célok a nyugati országországokban egyértelműen a nagyobb méret irányába tolnak el. A nyugati mezőgazdák számára aggasztó az a tudat, hogy nyugaton a belátható időn belül elérhető üzemi méretek csak lényegesen kisebbek lehetnek, mint a keleti tartományokban. Sok helyen a nyugati családi gazdaságok között dúló konkurenciaharc miatt elképzelhetetlen, hogy a terjeszkedni szándékozó gazda üzemét bér munkásokat foglalkoztató üzemmé fejlessze. Számos esetben a családi gazdaságok vezetőinek nincs meg a munkamegosztáson alapuló nagyüzem vezetéséhez szükséges szakismerete és tapasztalata sem.

A keletnémet mezőgazdaság sokkal erőteljesebben áll át a környezetbarát gazdálkodásra – arányaiban a mezőgazdasági terület többszörösét vonják be az extenzifikálási programokba –, mint a nyugati tartományok gazdaságai. A nagyüzemekben a növénytermesztés nagy területen megvalósítható extenzifikálására kedvezőbb feltételek vannak.

A szántóföldi növénytermesztésben az extenzívebb termelési eljárásokra való áttérés a nagyobb üzemekben sokkal inkább kifizetődik, mint a kisebb üzemekben. A nagyobb üzemekben ugyanis bizonyos munkafolyamatok elhagyásával egész beosztás vagy gép munkáját lehet megtakarítani. Ezzel szemben a kisüzemben a termelés intenzitásának mérséklése gyakran csak a munkaerő és a gépek rosszabb kihasználásához vezet.

4. AZ EURÓPAI MEZŐGAZDASÁGI SZÖVETKEZETEK ÁTALAKULÁSÁNAK FŐBB JELLEMZŐI

Az Európai Unió tagországaiban a mezőgazdasági szövetkezetek jelentős átalakuláson mennek át. A globalizáció és az Európai Unió tagállamai élelmiszer-vertikumainak összefonódása új lehetőségeket, illetve fenyegetéseket jelentenek a szövetkezeti rendszerek számára.

A változások olyan mélyrehatóvá váltak az 1990-es években, hogy a szakirodalmak más elnevezéssel illetik a megújult formát (vállalkozói szövetkezeti modell – entrepreneurial co-operative model), szemben a hagyományos típussal, melynek a „piaci erőt kiegyensúlyozó szövetkezeti modell” (countervailing co-operative model) elnevezést adták.

4.1. A SZÖVETKEZETEK EGYESÜLÉSEI ÉS RÉSZVÉTELÜK GAZDASÁGI TÁRSASÁGOKBAN

Sok országban elterjedtek olyan szövetkezetek is, melyek más szövetkezeteknek a tagjai. Ez utóbbiak az ún. szövetkezeti szövetségek, más néven másodlagos és harmadlagos szövetkezetek, attól függően, hogy a szövetkezeti szerveződés melyik szintjén állnak. Létrejöttük célja hasonló az elsődleges szövetkezetekéihez: tagszövetkezeteik számára közösen szervezett beszerzés, értékesítés és szolgáltatás. E tevékenység gyakran egy közösen üzemeltetett beszerzési központban vagy feldolgozó üzemben nyilvánul meg. A szakmai érdekképviselő és a gazdasági, pénzügyi tanácsadás szintén gyakori közösen ellátott feladat.

Működésük előnyei ellenére a szövetkezeti szövetségek jelentősége csökkent néhány tagállamban, különösen a három dél-európai tagállamban. Az Európai Unióhoz való csatlakozásukkal ezen országok élelmiszer-vertikuma olyan erős versenynek lett kitéve, hogy az említett, hagyományos többszintes szervezeti rendszer nem tudta betölteni a tőle elvárt szerepet.

A megerősödő és egyre inkább globalizálódó versennyel párhuzamosan felgyorsult az a folyamat, melyben a kisebb szövetkezetek nagyobb, gyakran regionális szövetkezetben egyesülnek. Ezeknek az egyesüléseknek a célja a versenyképesség fokozása. Az egyesülések különösen abban az esetben gyakoriak, amikor a szövetkezeteknek nagyobb mennyiségű tőkére van szükségük, és ezért ki akarják terjeszteni befolyásukat a termékpályák felsőbb szakaszain általában nagyobb nyereségességgel működő szövetkezetekre is.

Az egyesülések kevésbé jellemzőek a beszerző szövetkezetekre, mint az értékesítési szövetkezetekre. A termékpályák kezdeti szakaszain az elérhető profit viszonylag kicsi az éles verseny miatt, amely ezt a piacot jellemzi. A termékpályák felsőbb szakaszain a végső fogyasztókhoz közelebb kerülve változatosabb és könnyebben differenciálható termékek kerülnek piacra.

Sok szövetkezet úgy erősíti meg versenyképességét, hogy megvásárol más cégeket vagy részesedést szerez bennük, illetve önmaga hoz létre egy különálló gazdasági társaságot, melyben önállóan vagy más befektetőkkel együtt tulajdonos lesz a szövetkezet. Sok előnye van ennek a tulajdoni struktúrának a mezőgazdasági szövetkezetek számára: a profitorientáció jobban érvényesülhet a differenciált, rövid életciklusú feldolgozott termékek előállítására és forgalmazására során, könnyebb a mezőgazdaságon kívülről beszerezni vezetőket a társaságokhoz, a tagok termeléséhez csak távolról köthető tevékenységek könnyen elkülöníthetők a szövetkezet alaptevékenységétől, és így könnyebben megnyerhetők a külső befektetők is.

Számos ország módosította szövetkezeti jogi szabályozását, és így a tagi tőkerészesedés is jövedelmezőbb lehet az üzletrészek után fizethető kamatokkal kapcsolatos szabályok liberalizálása miatt. E változtatásoknak az volt a célja, hogy megkönnyítsék a szövetkezetek tőkebevonási lehetőségeit, valamint az üzletrész szerepének felértékelődésével növeljék a tagok elkötelezettségét.

Vannak olyan szövetkezetek, amelyek különösen nagy szervezeti változáson mentek keresztül a jövedelemnövelés és magas hozzáadott értékű termékek előállítására céljából: bevezették a forgalomképes üzletrészt, az elsőbbségi üzletrészt és a szinten tartott termelési méretet.

4.2. VÁLTOZÁSOK A TAGSÁGI VISZONYBAN

Fontos eleme a szövetkezeti jövedelmezőség javításának, hogy egyre pontosabban körülhatárolt beszállítási feltételeket szabnak meg tagjaik számára. Ezeknek az intézkedéseknek egyrészt az a céljuk, hogy javítsák a feldolgozott termékek minőségét, másrészt azon a termékpályán alsóbb szakaszaiban működő szövetkezetek feldolgozó kapacitásai számára így könnyebben biztosítható a hosszú távon is megfelelő minőségű és mennyiségű termékkel történő ellátás. További változás a hagyományos szövetkezeti viszonyokkal szemben a zártkörű tagság, illetve a nem mezőgazdasági termelő üzletrész-tulajdonos elfogadása.

Különösen az erős versenynek kitett ágazatokban működő szövetkezetekben nő meg a jelentősége a nem tag gazdákkal, illetve a nem gazdákkal folytatott kereskedelemnek. Ennek számos előnye van: leköti a kihasználatlan erő-

forrásokat, csökkenti az átlagköltséget a nagyobb termelési méret miatt, csökkenti a szezonális ingadozásokat és bővíti a termékskálát.

A pozitív hatások mellett a tagság számára hátrányos folyamatok is elindulhatnak: a nem tagi üzletkötések részarányának növekedésével csökken a tagok szerepe az irányításban, és a szervezet anyagi forrásainak kisebb része fölött rendelkeznek.

4.3. VÁLTOZÁSOK A SZÖVETKEZETEK PIACI KÖRNYEZETÉBEN

Számos szövetkezet, jövedelmezőségének növelése céljából, igyekszik termékeivel egyre közelebb kerülni a végső fogyasztókhöz. Így tevékenységükben egyre inkább a differenciált, márkázott termékek, a nagyobb hozzáadott értéket adó eljárások és az újabb technológiák felé orientálódnak.

Mivel a szövetkezetek erős versenyben állnak a nagyvállalatokkal, lépést kell tartsanak a technikai, technológiai fejlesztésekkel. Habár a legnagyobb szövetkezetek igyekeznek növelni versenyképességüket a nemzetközi piacon, a piaci termékreket kihasználva sok szövetkezet a helyi vagy regionális termékkülönlegességek gyártása mellett dönt.

Az Európai Unió egyes tagállamaiban a mezőgazdasági szövetkezetek más-más piaci környezetben működnek. Ezek a különbségek akkor jelenthetnek problémát, ha az országhatárokat átlépve a szövetkezetek termékeikkel megváltozott piaci viszonyok közé kerülnek, az egyes országok jogi szabályozása ugyanis eltérő mértékben tartalmaz a szövetkezetek számára megkülönböztető intézkedéseket.

Javaslatok az Európai Unióhoz csatlakozó országok számára

Ha olyan szövetkezeti struktúra kiépítésének koordinálása szerepel az agrárpolitika prioritásai között, mely egyszerre versenyképes, ugyanakkor illeszkedik a nemzeti gazdaság- és társadalomszerkezet jelenlegi adottságaihoz, akkor nem hagyhatjuk figyelmen kívül a történelmi és kulturális hátteret. Jelenleg számottevő különbség létezik még az egyes európai uniós tagországok között is. A tagállamok gazdaságának egyre nyitottabbá válásával a szövetkezeteknek az előbbiekben említett nemzetközivé válása kétségtelenül fel fog gyorsulni a következő években, és így az egyes országok szövetkezeteinek működése egyre hasonlóbb lesz.

IRODALOMJEGYZÉK

- BACCHIEGA, A – FRAJA, G. (2004): Constitutional Design and Investment in Cooperatives and Investor-Owned Enterprises In: *Annals of Public & Cooperative Economics* Volume 75 Issue 2 Page 265 – June 2004
- BAJTAY Péterné (1998): Szövetkezetek az Európai Unióban. *Szövetkezés*, Budapest: 1998. XIX. évf. 2. sz., p. 79-94. ISSN 0209-9748. (2)
- BATAILLE-CHEDOTEL, F. – HUNTZINGER, F. (2004): *Faces of Governance of Production Cooperatives: An Exploratory Study of Ten French Cooperatives* In: *Annals of Public & Cooperative Economics* Volume 75 Issue 1 Page 89 – March 2004
- BEKKUM, OF VAN – DIJK, G VAN (szerk. 1997): *Agricultural co-operatives in the European Union* Van Gorcum Assen 1997 (9)
- BIRCHALL, J. (2000): Some Theoretical and Practical Implications of the Attempted Takeover of a Consumer Cooperative Society In: *Annals of Public and Cooperative Economics* Volume 71 Issue 1 Page 29 – March 2000
- CORNFORTH, C. (2004) : The Governance of cooperatives and mutual associations: a paradox perspective In: *Annals of Public & Cooperative Economics* Volume 75 Issue 1 Page 11 – March 2004
- DÁVID C. (1998): Szövetkezés a francia élelmiszergazdaságban *Szövetkezés* Budapest 1998. XIX.évf.1.szám 120.-135. p (16)
- ERRASTI, A. M. – HERAS, I. – BAKAIKOA, B – ELGOIBAR, P. (2003): The Internationalisation of Cooperatives: The Case of the Mondragon Cooperative Corporation In: *Annals of Public & Cooperative Economics* Volume 74 Issue 4 Page 553 – December 2003
- FREGIDOU-MALAMA, M. (2000): The Relationship Between Agricultural Cooperatives and the State in Sweden: The Legislative Process In: *Annals of Public and Cooperative Economics* Volume 71 Issue 1 Page 79 – March 2000
- GUAL, M.A.M. – CLEMENTE, I.M. (1999): Inefficiency in the Spanish Cooperative Banking Sector In: *Annals of Public and Cooperative Economics* Volume 70 Issue 4 Page 621 – December 1999
- HUNYADI A. (1999): A francia mezőgazdasági szövetkezetek. *Erdélyi Gazda*, Kolozsvár: 1999. 7. (új) évf. 11. sz., p. 9. (45)
- IZQUIERDO, R. S. – NAVARRO, A. M. (2001): Cooperative Credit in Spain: An Analysis of Credit Sections of Cooperatives In: *Annals of Public and Cooperative Economics* Volume 72 Issue 2 Page 229 – June 2001
- JULIÁ, J.F. – SERVER, R.J. (2003): Social Economy Companies in the Spanish Agricultural Sector: Delimitation and Situation in the Context of the European Union In: *Annals of Public & Cooperative Economics* Volume 74 Issue 3 Page 465 – September 2003
- KAMSHAD, K. M. (1997): A model of the free-entry producer cooperative In: *Annals of Public and Cooperative Economics* Volume 68 Issue 2 Page 225 – June 1997
- KISPÁL-VITAI ZS.: Az "új generációs" szövetkezetekről *Gazdálkodás*, Budapest: 1999. XLIII. évf. 5. sz., p. 16-22.
- KISSNÉ BÁRSONY E. (1998): *A keletnémet mezőgazdaság átalakulásának főbb tapasztalatai* Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet Budapest 1998. év 4. szám (62)
- KISSNÉ BÁRSONY E. (1998): Tanuljunk másoktól! *Erdélyi Gazda* 1998. évf. 12. szám (63)
- KOHL, R. L. – UHL J. N. (1995): *Marketing of Agricultural Products* Maximilian Publishing Company New York 1995. (64)
- LACZÓ F. (1995): Szövetkezeti típusok és formák piactudományokban. *Szövetkezés*, Budapest: 1995. XVI. évf. 2. sz., p. 9-32. ISSN 0209-9748. (67)
- LAVILLE, J. L. (1995): Termelői közösségek és munkásszövetkezetek Nyugat-Európában. *Szövetkezés*, Budapest: 1995. XVI. évf. 2. sz., p. 51-58. ISSN 0209-9748. (68)

- LEHOTA J. – TOMCSÁNYI P. (Szerk. 1994): *Agrármarketing*. Budapest: Mezőgazda Kiadó, 1994. ISBN 963 8439 23 1. (69)
- MACHAUER, A – SCHIERECK, D (2004): Church-based Credit Cooperatives in Germany In: *Annals of Public & Cooperative Economics* Volume 75 Issue 2 Page 319 – June 2004
- MORSE, L. B. (2000): A case for water utilities as cooperative and the UK experience In: *Annals of Public and Cooperative Economics* Volume 71 Issue 3 Page 467 – September 2000
- OTTO, F. (1998): Hitelszövetkezetek Németországban *Szövetkezés*, Budapest: 1998. XIX.évf.1.szám 114.-119. p (83)
- OUSTAPASSIDIS, K. – VLACHVELI, A. – KARANTININIS, K. (1998): Growth of Investor Owned and Cooperative Firms in Greek Dairy Industry In: *Annals of Public and Cooperative Economics* Volume 69 Issue 3 Page 399 – September 1998
- REBELO, J. – CALDAS, J. – TEIXEIRA, M. (2002): Economic role, Property rights, Labour skills and Technology in the Portuguese Wine Co-Operatives In: *Annals of Public and Cooperative Economics* Volume 73 Issue 1 Page 111 – March 2002
- SIMON SÁNDOR (2001): *Nyugat-európai szövetkezeti modellek alkalmazhatóságának vizsgálata a magyar és a román mezőgazdaságban*. Doktori (PhD) értekezés. Szent István Egyetem Gödöllő 142 p.
- SIMON SÁNDOR (2003): A termékpálya koordináció korszerűsítésének új lehetőségei In: *A vidéki Magyarország az EU-csatlakozás előtt VI. Falukonferencia* MTA Regionális Kutatások Központja Pécs p. 453.-462.
- SIMON SÁNDOR (2003): Legelterjedtebb szövetkezeti formák az Európai Unióban In: *Körös Tanulmányok* Tessedik Sámuel Főiskola Gazdasági Főiskolai Kar Békéscsaba 155-160. p.
- SIMON SÁNDOR (2003): Nyugat-európai szövetkezeti modellek alkalmazhatóságának lehetőségei a romániai mezőgazdaságban In: *Közgazdász Fórum* A Romániai Magyar Közgazdász Társaság szakmai közlönye Kolozsvár VI.évf. 1. p. 5-10.
- SIMON SÁNDOR (2003): Transformarea cooperativelor agricole din Uniunea Europeană? In: *Zilele Academice Arădene Ediția a XIII-a* Universitatea de Vest „Vasile Goldiș” Arad
- SIMON SÁNDOR (2004): „Centrum-periféria” típusú érdekellentétek az élelmiszergazdaságban In: *IX. Nemzetközi Agrárökonómiai Tudományos Napok* Károlyi Mihály Főiskola Gyöngyös Előadások összefoglalói 32.p. és CD melléklet – Agrárökonómiai szekció
- SPEAR, R. (2004): Governance in Democratic Member-Based Organisations In: *Annals of Public & Cooperative Economics* Volume 75 Issue 1 Page 33 – March 2004
- SPORLEDER T. L. – SKINNER R. A.: Structural aspects of regional marketing co-operatives *Agricultural co-operatives and the public interest Proceedings of a North sponsored workshop St Louis, Mo June 6-8. 1977* 105-117.p Bruce W. Marion St Louis 1978
- SÜVEGES M.: A tőkeképzés jogi eszközei a francia mezőgazdasági szövetkezetekben *Szövetkezés* Budapest 1996. XVII. Évf. 1. Szám 85-110.p
- SZABÓ G. Gábor (1996): *A szövetkezés gazdasági lényege Ithring Károly elméletében, valamint a dán és a holland élelmiszer-gazdaságban*. (Kandidátusi értekezés). Budapest – Kaposvár: 1996. (106)
- SZABÓ G. Gábor (1997): A holland mezőgazdasági szövetkezetek mint piaci intézmények. *Vállalati környezet és alkalmazkodás az élelmiszeriparban – Tudományos konferencia*, Gödöllő: 1997. p. 141-146. (105)
- SZABÓ G. Gábor. (2002): A szövetkezeti vertikális integráció fejlődése az élelmiszer-gazdaságban In: *Közgazdasági Szemle*, XLIX.évf., 2002.március (235 –250)
- SZABÓ G. GÁBOR. (1997): Usefulness and possibilities of using the “co-operative identity” concept in economic analysis of co-operatives In: *Acta Agraria Kaposvariensis* (1997) Volo. 1. P. 97-69. (108)
- SZABÓ M. (1991): Gazdaszövetkezetek Dániában *Gazdálkodás* 1991. évf. 1. szám p.73-78. (109)
- SZABÓ Zoltán (1998): *Szövetkezetfejlesztési törekvések az Európai Unióban*. Kézirat, 1998. (110)
- ZSARNÓCZAI J. Sándor. (2000): Jövedelemviszonyok és támogatási rendszer a finn mezőgazdaságban *Gazdálkodás* 2000. 3. Szám p.67.-73.