

Kozak, Anita; Felföldi, János; Seres, Antal; Szabó, Márton

Working Paper

Termelői szervezetek zöldség-gyümölcs kisárutermelőket integráló szerepe a nagy kereskedelmi láncoknak történő értékesítésben

IEHAS Discussion Papers, No. MT-DP - 2011/22

Provided in Cooperation with:

Institute of Economics, Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences

Suggested Citation: Kozak, Anita; Felföldi, János; Seres, Antal; Szabó, Márton (2011) : Termelői szervezetek zöldség-gyümölcs kisárutermelőket integráló szerepe a nagy kereskedelmi láncoknak történő értékesítésben, IEHAS Discussion Papers, No. MT-DP - 2011/22, ISBN 978-615-5024-58-0, Hungarian Academy of Sciences, Institute of Economics, Budapest

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/108246>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

MŰHELYTANULMÁNYOK

DISCUSSION PAPERS

MT-DP – 2011/22

**Termelői szervezetek zöldség-gyümölcs
kisárutermelőket integráló szerepe a nagy
kereskedelmi láncoknak történő értékesítésben**

SERES ANTAL – FELFÖLDI JÁNOS

KOZAK ANITA – SZABÓ MÁRTON

Műhelytanulmányok
MT-DP – 2011/22

MTA Közgazdaságtudományi Intézet

Műhelytanulmányaink célja a kutatási eredmények gyors közlése és vitára bocsátása.
A sorozatban megjelent tanulmányok további publikációk anyagául szolgálhatnak.

Termelői szervezetek zöldség-gyümölcs kisárutermelőket integráló szerepe a nagy
kereskedelmi láncoknak történő értékesítésben

Szerzők:

Kozak Anita
Tudományos kutató
Agrárgazdasági Kutató Intézet
E-mail: kozak.anita@aki.gov.hu

Felföldi János
egyetemi docens
Gazdálkodástudományi és Vidékfejlesztési Kar
Debreceni Egyetem
E-mail: jfelfoldi@agr.unideb.hu

Dr. Seres Antal
Tudományos főmunkatárs
MTA Közgazdaságtudományi Intézet
E-mail: seres@econ.core.hu

Szabó Márton
Vezető kutató
Kopint-Tárki
E-mail: marton.szabo@kopint-tarki.hu

2011. május

ISBN 978-615-5024-58-0
ISSN 1785-377X

Publisher:
Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences

Termelői szervezetek zöldség-gyümölcs kisárutermelőket integráló szerepe a nagy kereskedelmi láncoknak történő értékesítésben

SERES ANTAL – FELFÖLDI JÁNOS – KOZAK ANITA – SZABÓ MÁRTON

Összefoglaló

A nagy kereskedelmi láncok által támasztott igények kielégítésére a zöldség-gyümölcs kisárutermelők döntő többsége kis méretéből adódóan külön-külön képtelen. A termelők összefogása jelentheti az egyik eredményes megoldást. A termelői szervezetek képesek a szétaprózott kisárutermelői termelés és kínálat koncentrálására és homogenizálására, továbbá olyan tevékenységek elvégzésére, amelyeket a kisárutermelők külön-külön nem tudnak ellátni. A termelői szervezetek lehetnek azok, amelyek a nagy kereskedelmi láncok sikeres beszállítói és erős alkupozícióval rendelkező partnerei tudnak lenni. A kistermelők tömegei elsősorban e szervezetekhez csatlakozva tudnak beszállítani. Magyarországon még nem terjedtek el eléggé a termelői szerveződések a zöldség-gyümölcs ágazatban, ezért nem töltik be azt a szerepet a nagy kereskedelmi láncoknak történő beszállításban, amit az Európai Unióban. Ez az egyik alapvető oka a hazai zöldség-gyümölcs kisárutermelők beszállítási nehézségeinek. A sikeres országok és Magyarország közötti különbség fő oka az, hogy az utóbbiban jelentős a szürkegazdaság aránya. Ez egyrészt nem ösztönzi a kisárutermelőket az alkalmazkodásra, másrészt nagy árutömeget von el a termelői szervezeteken keresztül vezető legális értékesítési csatornától.

Tárgyszavak: kereskedelem, koncentráció, nagy kereskedelmi láncok, zöldség-gyümölcs termelői szervezetek

JEL kódok: Q13

Köszönetnyilvánítás:

A kiadvány a K67739-es számú „Mezőgazdasági kisárutermelők marketingszemléletű alkalmazkodása a kereskedelem koncentrációs folyamatához a zöldség-gyümölcs ágazatban” című OTKA kutatás és a Bolyai János Kutatási Ösztöndíj keretében készült.

The role of the producer organisations (POs) integrating the small-scale fruit and vegetable producers in supplying to the large commercial chains

ANTAL SERES – JÁNOS FELFÖLDI – ANITA KOZAK – MÁRTON SZABÓ

Abstract

The majority of the small-scale fruit and vegetable producers due to their small sizes are not able to meet the requirements of the large commercial chains by themselves. Only the cooperation could bring an effective solution. The POs are able to concentrate the scattered small-scale commercial production and to supply as well as to homogenise all these. Furthermore, they are capable to provide activities, which a small-scale producer would not be able to undertake by itself. POs are the organisations which can become successful suppliers and due to their strong bargaining power also partners of the large commercial chains. The great number of small-scale producers can primarily become suppliers if they join these organisations. The POs are not yet frequent in the Hungarian fruit and vegetable sector; therefore, they do not play such a role in supplying to the large commercial chains as in the other Member States of the European Union. This is the fundamental reason of the difficulties encountered by the small-scale producers in supplying. The main reason of the difficulties between the successful Member States and Hungary is the significant share of the grey economy. On the one hand, it does not encourage the small-scale producers and on the other hand, it withdraws a large volume of goods from the legal sales channels through the POs.

Keywords: commerce, concentration, large commercial chains, fruit and vegetable Producer Organisations

JEL classification: Q13

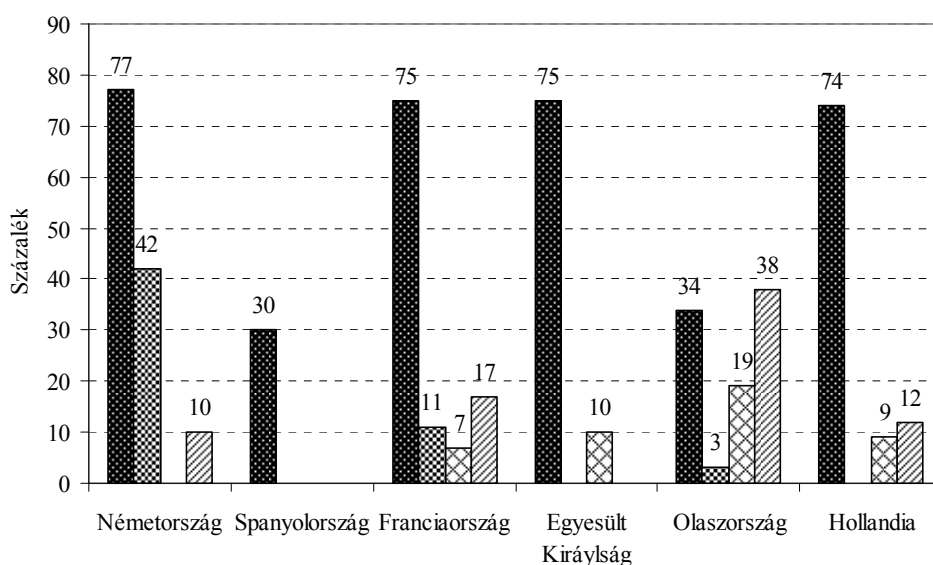
I. KÜLFÖLDI TENDENCIÁK

BEVEZETÉS

A zöldség- és gyümölcs kiskereskedelemben mára megkerülhetetlen és meghatározó tényezővé váltak a modern kiskereskedelmi egységek. Az EU északi tagországaiban a zöldség- és gyümölcs forgalomnak mintegy háromnegyedét a nagy kereskedelmi láncok bonyolítják le (1. ábra). Bár a déli (Görögország és Olaszország) és az új tagállamokban ez a részarány alacsonyabb, a kereskedelmi láncok terjeszkedési stratégiájából adódóan várhatóan ezekben az országokban is tovább fog erősödni a modern kiskereskedelmi egységek piaci jelenléte.

1. ábra

**A modern kiskereskedelmi egységek részesedése
a zöldség- és gyümölcsforgalomból**



■ Nagy kereskedelmi láncok és diszkontok ■ Diszkontok ■ Kiskereskedők ■ Fogyasztói piacok

Forrás: Duponcel, 2006

A nagy élelmiszer kereskedelmi láncok előretörésével a tagállamok belpiacja egyre inkább az exportpiacokhoz hasonlít, hiszen a nagy áruházláncoknak történő beszállítás sikerét gyakorlatilag ugyan azok a tényezők nehezítik (például a nagy termelő országokból származó olcsó áru, egységes árutömeg hiánya), mint az export bővülését. A kereskedelem koncentrálódásával a kistermelők számára a regionális, illetve a belpiacok egyre kevesebb alternatív értékesítési lehetőséget kínálnak. Ebből adódóan a termelőknek már nem csak az exportpiacokon, hanem a belföldi kereskedelemben is a lehető legnagyobb szervezettséggel kell fellépniük annak érdekében, hogy az egész EU-ban telített zöldség- és gyümölcspiacon megállják a helyüket (DFID, 2004).

A NAGY KERESKEDELMI LÁNCOK ÜZLETI STRATÉGIÁJÁBÓL ADÓDÓ ELVÁRÁSAI A BESZÁLLÍTÓKKAL SZEMBEN

A globalizálódó kereskedelem, illetve a láncok árubeszerzési stratégiája egyre határozottabb alkalmazkodást kíván meg a beszállítóktól. A láncok számos olyan feltételt támasztanak, amelyeknek az egyénileg gazdálkodó kis- illetve közepes beszállítók – elsősorban az üzemméretük miatt – többnyire nem tudnak megfelelni. A beszállítókkal szembeni elvárások egyrészt a fogyasztói igényekből adódnak (egyenletes kínálat egész évben, nagyobb választék, tisztított, csomagolt és félig feldolgozott termékek), másrészt a láncok versenypozíciójának megtartására és növelésére, illetve a beszerzés hatékonyságának optimalizálására vezethetők vissza (jó minőségű homogén tételek nagy mennyiségben, alacsony ár, megfelelő kiszereles, rugalmas 'just in time' beszállítás, saját göngyöleg).

A nagy kereskedelmi láncok értékesítési stratégiája az egyéb élelmiszeripari termékekhez viszonyítva talán a zöldségek és a gyümölcsök termesztésében és kereskedelmében idézte elő a legnagyobb változásokat. Ennek elsődleges oka, hogy a frisspiaci termékek esetében a nagy kereskedelmi láncok számára elengedhetetlen a szoros kapcsolat a helyi beszállítókkal.

Az alábbiakban azokat a tényezőket mutatjuk be, amelyek a nagy mennyiségű homogén tételek szállítása mellett az egyéni kistermelők számára a legnagyobb problémákat, sok esetben teljesíthetetlen akadályokat jelentik a nagy kereskedelmi láncoknak történő beszállítás során.

- *A beszállítói kör korlátozása*

A legtöbb kiskereskedelmi lánc saját minőségbiztosítási rendszert működtet, amelynek betartását rendszeres auditok alkalmával ellenőrzik. Ebből, illetve az egyéb tranzakciós költségek minimalizálása érdekében a lehető legszűkebb keresztmetszetre korlátozzák a beszállítói kört.

- *Sajátmárkás termékek*

A kereskedelmi láncok számára a sajátmárkás termékek forgalmazásából származik a legnagyobb haszon, ezen túl ezek a termékek kiváló lehetőséget biztosítanak a láncoknak a saját arculat kialakítására, hangsúlyozására. A sajátmárkás termékek mára a márkatermékek legnagyobb konkurensei lettek, az Egyesült Királyságban már 40%-ban részesednek a forgalomból. A sajátmárkás áruk a frissipiaci termékek előállítását és forgalmazását is nagymértékben átalakították, hiszem a láncok ezeket minél nagyobb mértékben a helyi termelőktől szerzik be. A beszállítóknak azonban egyrészt egy sor élelmiszerbiztonsági előírást kell betartaniuk, másrészt alkalmazkodniuk kell a csomagolás, a feliratozás, illetve a kiszerelés tekintetében is (*Vorley és Fox, 2004*).

- *Önkéntes minőségi standardok*

A nagy láncok esetében az önkéntes minőségi standardok már nem csupán a termékminőség és az élelmiszerbiztonság fenntartását szolgálják, hanem egyfajta szűrőfunkciót is ellátnak. Alkalmazásukkal a láncok a termék-előállítást (termesztéstechnológiát) és a feldolgozást egyaránt befolyásolni tudják (*Vorley és Fox, 2004*). A minőségbiztosítási rendszerek bevezetése és működtetése azonban számos kistermelő számára nem finanszírozható, így azok egyre nagyobb mértékű alkalmazása szinte teljesen kizárja az egyéni kistermelőket a beszállításból.

A KIS- ÉS KÖZEPES TERMELŐK ÜZEMMÉRETBŐL ADÓDÓ OBJEKTÍV NEHÉZSÉGEI ÉS SZUBJEKTÍV PROBLÉMÁI

A termelők és a láncok közötti kapcsolat kialakítása során a legtöbb nehézség az erőviszonyok dimenzióbeli eltéréséből adódik: míg a láncok igen sok helyről beszerezhetik az árujukat (a külföldi láncok nagymértékben ragaszkodnak a hazai, ismert beszállítókhöz), addig a hazai termelők lehetőségei korlátozottak. Ebből adódóan a kisebb termelőknek gyengébb az alkupozíciójuk. Ez nem csak a magyar termelőkre igaz: míg Angliában a nagyobb beszállítók 27%-a elégedett az alkupozíciójával, addig ugyanezt a kisebb termelőknek a 15%-a mondhatta el magáról (*Competition Commission, 2000*).

Az egyéni termelők versenyképességét alapvetően meghatározza, hogy folyamatosan kell alkalmazkodniuk a keresleti piac és a fogyasztók elvárásokhoz, ugyanakkor a legtöbb zöldség- és gyümölcs-termelő gazdaság olyan családi vállalkozás, amely csak korlátolt üzleti ismeretekkel rendelkezik, továbbá önálló gazdaságként csak kis mértékben képes a termelés racionalizálására és modernizálására (*Rabobank, 2006*).

- *Költséghatékonyság*

A globalizálódó kereskedelem, a csökkenő szállítási díjak, és a fokozódó verseny alapjaiban változtatták meg a láncok beszerzési politikáját. Különösen a friss zöldségek és gyümölcsök esetében általános gyakorlat, hogy a láncok a folyamatos kínálat és a legkedvezőbb ár érdekében minden kontinensről importálnak. Ebből adódóan a termelőknek már nem csak a helyi, illetve a szomszédos országokkal szemben kell versenyképesnek lenniük. Költséghatékonyság szempontjából ezért a kis- és közepes termelők aligha tudnak egyénileg versenybe szállni a néhány termékre specializált, optimalizált technológiával rendelkező nagy termelőkkel szemben (*Brown és Sander, 2007*).

- *Minőség, minőségi standardok, Innováció*

Az élelmiszerláncokra egyre nagyobb nyomás nehezedik, hogy magas minőségű, egyéb (pl. etikai) szempontból is kifogástalan árut kínáljanak. Ebből adódóan a beszállítóikkal szemben is egyre szigorúbb elvárásokat támasztanak, másodosztályú termékeket jellemzően csak nagyon kis mennyiségben vagy egyáltalán nem vesznek át. A kiváló minőségű friss zöldségek és gyümölcsök előállításához azonban olyan intenzív növényvédőszer használatot és természetstechnológiai beruházásokat (üvegházak, öntözés) követel meg, amelyet csak a tőkeerős és hitelképes nagyobb termelők tudnak finanszírozni. Nem csupán hazai jelenség, hogy sok kistermelő a mennyiségi elvárások mellett a piac minőségi igényeinek sem tud megfelelni. Az egyre magasabb minőségi elvárások egyre nagyobb kihívást jelentenek az angol termelőknek is, akik szintén fokozott növényvédőszer használatot igyekeznek tetszetős, optikailag megfelelő frissárut előállítani (*Friends of the Earth, 2002*).

A láncok sok esetben az Európai uniós előírásoknál szigorúbb, belső (önkéntes) minőségi standardokat alkalmaznak. Ennek egyik példája az 1990-es években a kereskedők által létrehozott EUREPGAP minőségbiztosítási rendszer, amely ma már előfeltétele az élelmiszerláncoknak történő beszállításnak. Az önkéntes (minőségbiztosítási, etikai) standardok bevezetése és üzemeltetése a kis- és közepes termelők számára nehezen áthidalható akadályt jelent, hiszen a kisebb termelők számára többnyire túlságosan költséges, és nem kifizető ezeknek a rendszereknek a kiépítése és fenntartása. Ezért amióta a beszállítás alapfeltétele a különböző belső standardoknak való megfelelés, a kisárutermelőknek a beszállítói körből való kirekesztésének az esélye megnőtt (*Brown és Sander, 2007*).

A vásárlóknak az uniformizált áru iránti növekvő igénye miatt a láncok számára kiemelt rizikó jelent a kistermelőktől történő vásárlás, mert az általuk beszállított áru sokszor nem egységes (*Brown és Sander, 2007*). Így pl. az alma esetében a frissárupiacon kevésbé keresett fajtákat (pl. 'Jonathan') egy-két hektáron termelő gazdák még koordinált értékesítés

esetén sem tudnak az áruházláncok beszállítójává válni, mert nem tudnak nagy mennyiségben homogén tételeket szállítani. Ahhoz, hogy a termelők folyamatosan tudjanak szállítani, még az elvileg egész évben természetű (például paradicsom, paprika, uborka) vagy tárolható (például alma körte, gyökérzöldségek) fajok esetében is olyan technológiai és logisztikai fejlesztésekre van szükség (fűtött üvegházak, hűtőtárolók) amelyeket csak a legnagyobb illetve szervezett gazdaságok (zöldség-gyümölcs termelői szervezetek) tudnak finanszírozni.

Tovább csökkenti a kis- és közepes termelők beszállítási esélyeit, hogy áruszerkezetük részben a piaci információk hiányában, részben pedig a forráshiányból adódó alacsony innovációs képességük/készségük miatt nem képes követni a folyamatosan változó piaci igényeket.

A friss zöldségek és gyümölcsök esetén is megjelentek az azonnali fogyasztásra alkalmas kényelmi termékek. Ennek egyik példája a csomagolt „bébizöldség”, amely speciális, könnyen romlandó termék, előállításához igen nagy beruházás (tisztító-, csomagoló gép) szükséges. Önmagában egy ilyen terméknek az előállításához és beszállításához információs, logisztikai és feldolgozóipar beruházások szükségesek, amelyek kis üzemméret esetén nem kifizetődőek (*UK Department for International Development, 2004*).

- *Logisztika*

A legtöbb élelmiszer áruházlánc a vásárlói igényekhez optimálisan igazodó, rugalmas árrendelést alkalmaz, elsősorban a hűtést igénylő áruk esetében elterjedt a 'just in time' beszállítói rendszer, amely esetén a raktári manipuláció elkerülése érdekében minden áruból csak az aktuális igényeknek megfelelően rendelnek, akár napi gyakorisággal. Az áruházláncok sok esetben az utolsó pillanatban módosítanak a rendelésen vagy a kiszárazáson (például lédig, hálózott, lédús), illetve törlik a szállítást, ami különösen a rosszul tárolható zöldségek és gyümölcsök esetén okoz nagy veszteséget a termelőknek. Ez különösen a szétszórt, sokszor a főutaktól, logisztikai központoktól távol eső kisgazdaságok számára jelent nagy akadályt, és teszi irracionálisan magasra a szállítási költségeket (*Brown és Sander, 2007*),

A minél gyorsabb rendelés érdekében a nagy áruházláncok az elektronikus, árukészleten alapuló rendelést részesítik előnyben, a gyors és gyakori változások miatt a hagyományos szerződések velük szemben nem alkalmazhatóak. Ehhez a beszállítóknak is alkalmazkodniuk kell, ami jelentős logisztikai (tárolás, hűtés, szállítás) és informatikai beruházást jelent. A kis- és közepes termelők számára az automatizált rendelés, a kategóriamenedzsment olyan új kihívásokat jelentenek, amelyek magas beruházási költségek miatt számukra nem kifizetődőek (*Dimitri et al., 2003*).

- *Szubjektív problémák*

A kistermelők a kis gazdaságméretből adódó objektív problémák mellett a rájuk jellemző gondolkodásmódból adódóan, alacsony együttműködési és innovációs készségük miatt szorulnak ki a nagy áruházláncokból. A friss zöldségek és gyümölcsök esetében különösen fontos a termelők hozzáállása, hiszen ők – nem úgy, mint a feldolgozott termékek esetében a feldolgozókon keresztül közvetetten – közvetlen kapcsolatban vannak a kiskereskedelemmel (*Dries et al, 2004*). A kisebb termelők önmagukban azonban csak nehezen férnek hozzá a piaci információkhoz, ezért sokszor nem helyesen ítélik meg az általános helyzetet, a vevői igényeket és a piaci esélyeiket.

A kis- és közepes termelők többnyire alacsony képzettségük, illetve hiányos kereskedelmi és üzleti ismereteik miatt is hátrányban vannak a láncokkal való tárgyalás, érdekképviselés során, mérsékelt tanulási hajlandóságukból adódóan kevésbé fogékonyak az innovációra, az optimális és piacképes fajtaválaszték összeállítására, illetve a korszerű csomagolásra, kiszerezésre. (*Brown és Sander, 2007*).

A TERMELŐI SZERVEZETEK

A fentiekben vázolt számos problémára a termelők összefogása lehet az egyik megoldást. A szakirodalmi források szerint a horizontális piaci struktúrák szolgálnak eszközül a kompetitív előnyök nyújtására, s a mezőgazdasági marketing szakirodalom hangsúlyozza a termelői szerveződések előnyeit. Az okokat, hogy miért érdekesek a mezőgazdasági szektor számára a szövetkeződések, *Shaw és Gibbs (1996)* a következőkben foglalja össze:

- A piac változékonysága
- A termékek megkülönböztethetőségének relatív alacsony szintje
- A mezőgazdasági termelők nagy száma.

A mezőgazdasági szövetkeződések szerinte a következő előnyöket nyújtják:

- Növekvő alkuerő
- Méretgazdaságosság az értékesítés és a beszerzés esetén
- Szakértők elérése
- Lehetőség a hozzáadott érték növelésére
- Információkhoz való hozzájutás.

Mivel egyes csatornák igényesebbek, ezért csak azon nagyobb mezőgazdasági termelők és szervezetek számára elérhetők, amelyek teljesítik ezeket az előírásokat. A nagyobb mennyiségű termékhez való hozzáférés elősegíti, hogy több csatornán is értékesítsék a terméket, ami csökkenti a kockázatot és maximalizálja az üzleti lehetőségeket (*Shaw és Gibbs, 1996*).

A spanyol Intercitrus (Interprofesional Citricola Española) szerint a spanyol citrus szektor újraszervezése érdekében a következő területeken kell változtatni:

- A kereslet és a kínálat feltételeinek elemzése a szektorban
- A termelők segítése, hogy a keresletben történt változásokra megfelelőképpen reagáljanak
- Különböző rendszerek kifejlesztése, amelyek javítják, illetve fenntartják a termékek minőségét
- A szerződéses kapcsolatok elősegítése
- A citrus szektor képviselőjeként való eljárás
- A kutatás, fejlesztés vezetése a termelésben, disztribúcióban, feldolgozásban és marketingben
- Marketing és hirdetési kampányok elősegítése
- Tárgyalás egy akciótervről, amelynek célja a termelők jövedelmének növelése

A szervezet szerint ezek egyike sem fog megvalósulni, hacsak nem csökken le a citrustermelők száma néhány cégre, konglomerátumra vagy szerveződésre, amelyek a citrustermelés többségét reprezentálják.

Számos olyan termelői szervezet van, amely mégsem tud hatékony szereplője lenni a piacnak. *Bijman és Hendrikse (2003)* a következőkben látja az okokat:

- A kollektív tulajdon kevésbé ösztönzi beruházásra a tagokat
- A kollektív döntéshozatalnak vannak hátrányai
- Szervezeti rugalmatlanság
- A szerveződések hajlamosak az új üzletek elkerülésére
- A többségi akarat dönt a szerveződések politikájáról, amit a kisebbség kénytelen elfogadni

Ezen problémák kiküszöbölésével, versenyképes és hatékony termelési módszerek bevezetésével, valamint a termék hozzáadott értékének növelésével a termelői szervezetek lehetnek azok, akik a jövőben a kiskereskedelem sikeres szállítói tudnak lenni. A kistermelők tömegei elsősorban ezen szervezetekhez csatlakozva tudnak szállítani a nagy alapterületű üzletláncoknak. Egyes kistermelőknek természetesen lesz lehetősége bizonyos rés piacokon bekerülni a szállítói körbe, de ezekben az esetekben is elkerülhetetlen a megfelelő minőség és a különböző tanúsítási rendszerek megléte.

TERMELŐI SZERVEZETEK AZ EURÓPAI UNIÓBAN

Az EU-ban igen eltérő hatékonysággal működnek a termelői szervezetek. Míg Spanyolországban és Franciaországban működik a legtöbb termelői szervezet, a legnagyobb taglétszámú és forgalmú szervezetek Hollandiában, Belgiumban és Olaszországban vannak. Ez feltehetően a fokozódó kényszer hatására vezethető vissza, hiszen mind Hollandiában, mind Belgiumban folyamatosan csökken a zöldség- és gyümölcs kiskereskedők száma, a nagy kereskedelmi láncok már mintegy 70%-ban részesednek a frissáru forgalomból. Annak érdekében, hogy a modern kiskereskedelem sikeres beszállítóivá váljanak, a termelői szervezetek egymás között is kooperálnak, így pl. közösen értékesítenek, közös logisztikai központot tartanak fent annak érdekében, hogy egész évben a lehető legszélesebb termékkínálatot biztosítsák (*Duponcel, 2006*).

Ezzel szemben a déli (Görögország, Portugália, Spanyolország és Olaszország) tagországokban, illetve az új tagállamokban a legkevésbé hatékonyak a termelői összefogások. Ennek oka egyrészt, hogy a mediterrán országokra nem nehezedik akkora importnyomás, mint az északi tagállamokra, másrészt nincs történelmi háttere a termelői szervezeteknek, ezért nagyon alacsony a termelők együttműködési, szövetkezési hajlandósága (*Duponcel, 2006*).

A TERMELŐI SZERVEZETEK INTEGRÁTORI SZEREPVÁLLALÁSA

A termelők, illetve a termelői szervezetek olyan mértékben lesznek sikeresek, amennyire képesek nagy mennyiségben homogén, kifogástalan minőségű árut szállítani az egyre nagyobb igényekkel fellépő kiskereskedelmi láncokba (*Vorley és Fox, 2004*). A termelői szervezetek – bár nem oldják meg a kisárutermelők minden gondját – több szempontból is hozzásegítik a termelőket ahhoz, hogy a láncok sikeres beszállítói legyenek.

A kistermelők – néhány speciális terméktől eltekintve – gyakorlatilag csakis a termelői szervezeteken keresztül lehetnek a láncok beszállítói. A holland, illetve a belga termelői szervezetek hosszú évek óta sikeres működése bizonyítja, hogy a termelői szervezetek alkalmasak a termelők sikeres koordinációjára, illetve mind a termelők, mind pedig a felvásárlók tranzakciós költségeinek csökkentésére.

Bijman és Wollni (2008) szerint a termelői szervezetek az alábbi pontokban segítik a termelők integrációját és koordinációját:

- *A termelők összekapcsolása a felvevőpiaccal, a termelés koordinálása*

A nagy kereskedelmi láncoknak beszállító termelők a legtöbb esetben szinte kizárólag a láncoknak értékesítenek, ebből adódóan igen nagymértékben kiszolgáltatottá válnak. A termelői szervezetek egyrészt közvetítenek a kisárutermelők és a felvevőpiac között, illetve hozzásegítik őket a piaci jelenléthez, másrészt enyhítenek a termelők kiszolgáltatottságán, hiszen számukra a szervezet tölti be a felvásárló szerepét. A romlandó termékek (például friss zöldségek és gyümölcsök) esetében a felvevőpiac kisebb arányú változása is nehézséget okoz, ezért a termelők számára fontos a termelői szervezetek által betöltött közvetítő- és pufferszerep.

- *Piaci információ*

A termelői szervezetek közvetlen kapcsolatban vannak a kiskereskedelmi láncokkal, ebből adódóan a legrövidebb úton jutnak hozzá a piaci információkhoz. Ennek köszönhetően – amennyiben a tagok hajlandóságot mutatnak rá – hatékonyan képesek koordinálni a termelést.

- *Közös minőségbiztosítási és logisztikai rendszer és szaktanácsadás*

A láncok által előírt minőségbiztosítási és logisztikai rendszerek növelik az üzemek fix költségeit, ebből adódóan csak az egyre nagyobb, illetve a szervezetekbe tömörülő üzemek tudnak versenyképesen működni. A termelői szervezetek méretüknél fogva költséghatékonyan tudnak olyan szolgáltatásokat (pl. szaktanácsadás, szalmái napok, továbbképzések) nyújtani, illetve rendszereket üzemeltetni, amelyek egyénileg még a nagyobb termelők számára sem finanszírozhatók meg.

- *Közös technológiai fejlesztések*

A termelőknek, amennyiben a láncok beszállítói szeretnének lenni, olyan természetstechnológiai és csomagolástechnológiai fejlesztéseket kell tenniük, amelyek egy kisebb termelő számára egyénileg nem finanszírozhatók, viszont egy termelői szervezet esetén ezek közösen finanszírozhatók (például növényházak, öntözőrendszer, válogatógép, csomagológép). A zöldség-hajtásban például a tagok sok esetben közös növényházban termelnek, a tagok helyet kapnak a növényházban, de ők ültetik és ápolják a növényeket, és a betakarítást is egyénileg végzik.

- *Közös arculat és marketing*

A termelői szervezetek árukészlete lehetővé teszi az önálló arculat kialakítását, így az jobban beazonosítható, a tetszetősen csomagolt termékek magasabb értéket képviselnek, és piacképesebbek az ömlesztett tömegáruval szemben.

- *Vertikális integráció*

A termelői szervezetek klasszikus feladata, a horizontális (termelői) integráció, mára kibővült. A termelői szervezeteknek a vertikális koordinációban is meghatározó szerepük van, hiszen ők vannak közvetlen kapcsolatban az áruházláncokkal. *Verhaegen és Van Huylenbroeck (2002)* szerint Belgiumban számos, prémium kategóriás terméket előállító vállalat működtet termelői szervezetet a minőségi termékellátás biztosítása, illetve a termelők (horizontális koordináció) és a beszállítás (vertikális koordináció) koordinációja érdekében.

A TERMELŐI SZERVEZETEK SIKERÉT BEFOLYÁSOLÓ KRITIKUS TÉNYEZŐK

A termelői szervezetek a tagok által működtetett szervezetek, sok esetben a tagok tulajdonában is vannak. Az egyre nagyobb mértékű túltermeléssel, az exportnyomás növekedésével, illetve a nagy kereskedelmi láncok beszállítókkal szemben támasztott igényeiből adódóan a termelői szervezetek feladatai az elmúlt években fokozatosan átalakultak, illetve bővültek. Ennek következtében a tagok érdekei is egyre nagyobb mértékben különbözhetnek egymástól. A termelői szervezeteknek ebből adódóan számos kihívással kell szembenézniük. *Bijman (2008)* szerint leginkább az alábbi kritikus tényezők befolyásolják egy termelői szervezet működését:

- *Heterogén tagösszetétel*

Az értékesítési csatornák átalakulása leginkább a kis- és a nagy termelők között idéz elő konfliktusokat. A termelői szervezetekben azonban nem csak elkerülhetetlen, hanem szükséges is a nagyobb termelők tagsága, hiszen ők adják a legnagyobb termékvolument, így általuk költséghatékonyabban tud működni a szervezet. A kis és a nagy termelők érdekei azonban gyakran különböznek, hiszen a kistermelők számára mások a piaci és a fejlesztési lehetőségek, mint a nagyobbak számára. Ebből adódóan sok nagy termelő kilép, vagy nem is lesz tagja termelői szövetkezetnek.

- *Egyensúly az üzleti hatékonyság és a tagokkal szembeni méltányosság között*

A termelői szervezeteket eredetileg a közösségi érdekek szolgálására hozták létre, így alapvetően a szolidaritás elvén működtek (pl. minden árut átvesznek a tagoktól). Bár ez a szociális beállítottság alacsony tranzakciós költségeket eredményez a szervezeten belül, illetve erősíti a tagok elkötelezettségét és kapcsolatát a szervezetekkel, a működés szempontjából számos negatívumot hordoz, hiszen a döntéshozatal sok esetben nem gazdasági megfontolásból történik. Amikor egy termelői szervezet egy vagy több áruházlánc beszállítója lesz, formálisabb lesz a szervezet vezetősége és a tagok közötti kapcsolat, mivel a vezetőségnek egyrészt közvetítenie kell a láncok termékekkel és a szállítással kapcsolatos elvárásait a tagok felé, másrészt üzleti alapon kell döntéseket hoznia.

- *Vezetői kapacitás kiépítése és fenntartása*

A nagy kereskedelmi láncoknak beszállító termelői szervezeteknek a termelők koordinálása mellett számos egyéb feladattal kell megbirkózniuk, amelyek megoldásához külső szakértők bevonására lehet szükség. Így például elengedhetetlen a megfelelő pénzügyi irányítás, a marketing, a hatékony input beszerzés és logisztika, illetve a különböző növény egészségügyi és élelmiszerbiztonsági előírások betartása.

A TERMELŐI SZERVEZETEK ALTERNATÍVÁJA: A NAGYKERESKEDELMI HÁLÓZAT

A nagykereskedők néhány EU tagországban sikeres alternatívái a termelői szervezeteknek. Ennek egyik példája Spanyolország, ahol a zöldség- és gyümölcsstermelést a magyarországi gyakorlattal és törekvésekkel ellentétben nem a termelői szervezetek hálózata, hanem a nagykereskedők koordinálják. Ezek a legtöbb esetben egyben exportcéggként is működnek, és a legnagyobb földbirtokosok is egyben.

Bár működik néhány, a magyarországi TÉSZ-ekhez hasonló szervezet (*Cooperativa*), ezeknek a termelői összefogásoknak a működése hosszútávon nem bizonyult elég hatékonynak. Mivel a termelők közvetlenül nem voltak érdekeltek az értékesítésben (a szervezetek a magyarországi gyakorlathoz hasonlóan mindent átvettek tőlük), a termelők nem voltak eléggé motiváltak, nem termeltek elég hatékonyan, és nem állítottak elő megfelelő mennyiségű és minőségű árut (hiszen a szervezetnek átadott termés után mindenképpen volt bevételük, nem nekik kellett értékesíteniük). Ezen túl többnyire drágán és nem elég hatékonyan működtek, az előállított/forgalmazott mennyiségekhez képest nagyon sok volt a fenntartási költségük (épületek, munkabérek, stb.).

A termelőkkel szemben a nagykereskedők közvetlenül érdekeltek az értékesítésben, ebből adódóan üzleti megfontolások mentén, hatékonyan és sikeresen koordinálják a termelést. Mivel a termelők és a nagykereskedők érdekei többnyire megegyeznek, ezért sikeresen képviselik a termelők érdekeit is. Minden tartományban működnek nagykereskedők érdekeit védő szervezetek (pl. Asofruit Katalóniában), amelyeket a tagdíjából finanszíroznak.

A termelők – látva a rendszer előnyeit – beilleszkedtek a rendszerbe, a nagykereskedőkkel a hosszú évek alatt kialakult kapcsolatoknak köszönhetően bizalmi alapon működnek együtt, egymással egyeztetve határozzák meg a fajtaválasztékot és egyéb terveket. A termelők 100%-ban csak a nagykereskedőknek értékesítenek (közvetlenül egyáltalán nem értékesítenek a kiskereskedelemben vagy a nagybani piacokon), ezzel erősítve pozíciójukat. Mivel a nagykereskedők közvetlenül vesznek részt a piaci folyamatokban, az aktuális piaci információ (például vásárlói igények, esetleges minőségi kifogások) közvetlenül jut el a termelőkhöz.

A termelők és a nagykereskedők bizalmi alapon működnek együtt, közös érdekük, hogy minél többet adjanak el minél magasabb áron, ezért megbeszélik, hogy mikor mit lenne jó termelni, hogyan kellene továbblépni. Mind a termelők, mind a nagykereskedők érdeke a bizalmon alapuló hosszú távú kapcsolatok kialakítása.

A nagykereskedők az értékesítésben azonban már nem kooperálnak (itt már valóban egymás konkurensei), egyénileg tárgyalnak az élelmiszerláncokkal és az exportpartnerekkel. Ennek egyik oka, hogy áruvolumenük egyénileg is elegendő a kedvező alkupozícióhoz, másrészt egyénileg is élvezik a Friss Zöldség- és gyümölcs Nagykereskedők Szövetségének (*Asofruit*), illetve az országos ernyőszervezetnek (FEPEX) a védelmét, amelyek folyamatosan figyelik az élelmiszerláncok magatartását, és bármilyen káros gyakorlatot (például beszerzési ár alatti értékesítés, rossz minőségű áru kihelyezése) csírájában elfojtanak.

A nagykereskedők tartományi szervezete egyéb tevékenységként 3%-ban részesedik a Lleidai *Mercolleida* nagybani piacból, ily módon közvetlenül befolyásolhatja a kereskedői tevékenységet (az épület állaga, logisztikai, kereskedői és vásárlói magatartás). Az *Asofruit*-hoz kapcsolódik a „Gyümölcsszolgálat” (SEF – *Servicio Especial de Frutas*) megalakulása, amely egy olyan társadalombiztosítási rendszer, amelyben rugalmasan, a ledolgozott napok után fizetik meg a járulékokat. A szervezet figyeli továbbá az ültetvények állapotát, továbbá a Lleidai Agrárkutató Intézet (IRTA – *Institut de Investigació i Tecnologia Agroalimentaria*) keresztül az agrárkutatóban is részt vállal.

A fentiekben felsorolt szolgáltatásokon kívül a szervezet negyedéves bulletint jelentet meg, minőségi standardokat határoz meg a termelők részére, illetve népszerűsítő kampányokat és kiállításokat szervez, azaz egy jól működő termelői szervezet minden feladatát ellátja. Az *Asofruit* jelenleg – több ernyőszervezettel együttműködve – számos népszerűsítő kampányt indított el, amelynek során a skandináv országokban, illetve Marokkóban népszerűsítik a spanyol gyümölcsöket.

II. HAZAI FELMÉRÉS

BEVEZETÉS

Korábbi OTKA kutatásunk alapján a hazai zöldség-gyümölcs termelői szervezetek (továbbiakban: TЭСZ-ek) jelentős szerepet játszanak a multinacionális és hazai tulajdonú nagy kereskedelmi láncok beszerzésében.

Ezért a 2010. évi hazai felmérésünk célja a hazai TÉSZ-ek zöldség-gyümölcs kisárutermelőket integráló szerepének vizsgálata volt a nagy kereskedelmi láncoknak történő értékesítésben.

Mivel OTKA kutatási témánk a zöldség-gyümölcs kisárutermelők marketingszemléletű alkalmazkodása a kereskedelem koncentrációs folyamatához, ezért a felmérés során:

- Csak a kisárutermelési szektoron belüli hiányosságokat, gyengeségeket, problémákat és azok kisárutermelői szektoron belüli okait vizsgáltuk a nagyvevői igényekhez történő alkalmazkodásban úgy, hogy a kisárutermelési szektornak részei a TÉSZ-ek és a nagy láncoknak történő értékesítésben érintett TÉSZ tag kisárutermelők.
- Alapvetően a TÉSZ-ek működésének problémáit, továbbá a TÉSZ-ek és a TÉSZ tag kisárutermelők közötti kapcsolatokat és konfliktusokat, továbbá a nagy láncoknak történő értékesítés növekedésének TÉSZ szektoron belüli feltételeit elemeztük.
- Nem foglalkoztunk a piacfelügyelet témakörébe tartozó kérdésekkel (erőfölénnyel való visszaélés, etikai kódex, fizetési határidő, polcpénz, belistázási díj, beszerzési ár alatti ár, stb.) és a fogyasztóvédelem kérdéseivel (import fogyasztóvédelmi ellenőrzése, stb.)
- Csak a nagy kereskedelmi láncoknak történő értékesítésben, beszállításban vizsgáltuk a TÉSZ-ek szerepét, más értékesítési csatornáknál (nagybani piac, fogyasztói piacok, kis élelmiszer boltok és zöldség-gyümölcs szaktoltok, stb.) nem.

MÓDSZER

A felmérés során a nagy kereskedelmi láncoknak értékesítő 9 TÉSZ-t, és az ilyen láncoknak történő beszállításokban érintett 6 TÉSZ tag kisárutermelőt vizsgáltunk. 9 vállalati (TÉSZ) esetet dolgoztunk fel, és 6 interjút készítettünk. Az interjúkban a válaszadókat szakértőknek tekintve, azok közlései alapján dolgoztuk fel a tapasztalataikat.

A vizsgált TÉSZ-ek kiválasztásának szempontjai a következők voltak:

- Nagyságrend: viszonylag kisebb, közepes és nagyobb TÉSZ.
- Működési forma: szövetkezet és gazdasági társaság
- Taglétszám: kis, közepes és nagyobb taglétszámú TÉSZ.
- Nagy láncoknak történő értékesítés részaránya: alacsony, közepes és magas részarány.
- Multinacionális és hazai tulajdonú láncoknak történő értékesítés.
- Belföldi és külföldi láncoknak történő értékesítés.

- Termékszerkezet: specializált, koncentrált és kevésbé koncentrált termékszerkezetű TÉSZ.

A vizsgált TÉSZ tag kisárutermelők kiválasztásának szempontjai:

- Szabadföldi és fólia alatti termelés.
- Termelési terület nagysága: viszonylag kisebb területen termelők.
- Működési forma: egyéni vállalkozás és gazdasági társaság.
- Termékszerkezet: specializált, koncentrált és kevésbé koncentrált termékszerkezetű kisárutermelő.

A vizsgált TÉSZ-ek jellemzői

A működési formát tekintve 7 TÉSZ szövetkezeti, 2 pedig gazdasági társasági formában működik.

A vizsgált TÉSZ-ek „felülről szervezettek”, azaz nem közel egyenrangú termelők összefogásával „alulról” jöttek létre, hanem egy-egy nagy termelő vagy volt termelőszövetkezet, illetve más integrátor (például nagykereskedő) köré. Vannak olyan TÉSZ-ek, ahol a kistermelők termelésének szervezésében (integrálásában) ma is döntő szerepe van a rendszerváltás előtti szakszövetkezet, illetve termelőszövetkezet utószervezeteinek. Van olyan TÉSZ, ahol gyakorlatilag a régi „háztáji modell” él tovább.

A vizsgált TÉSZ-ek összes árbevétel szerinti megoszlása:

- 0,5 milliárd Ft alatt: 2 szervezet
- 0,5-0,9 milliárd Ft: 3 szervezet
- 1,5-1,7 milliárd Ft: 3 szervezet
- 5,5 milliárd Ft felett: 1 szervezet

Nagyságrend szerint a vizsgált TÉSZ-ek között vannak olyanok, amelyek az ország legnagyobb és legjobb TÉSZ-ei közé tartoznak, de van a mintában viszonylag kisebb méretű TÉSZ is.

A vizsgált TÉSZ-ek taglétszám szerinti megoszlása:

- 50 fő alatt: 1 szervezet
- 50-100 fő: 3 szervezet
- 101-150 fő: 2 szervezet
- 300-400 fő: 1 szervezet
- 500-600 fő: 1 szervezet
- 2500 fő felett: 1 szervezet

A vizsgált TЭСZ-ek megoszlása a nagy kereskedelmi láncoknak történő értékesítés részaránya alapján:

- 10%: 1 szervezet
- 11-40%: 2 szervezet
- 41-59%: 2 szervezet
- 60-80%: 3 szervezet
- 90% felett: 1 szervezet

A nagy láncoknak történő értékesítés részarányát tekintve a mintában vannak kis, közepes és nagy részarányal rendelkező TЭСZ-ek, és van egy olyan TЭСZ is, amely már szinte a teljes árualapját a láncoknak értékesíti. A mintában többségben vannak azok a TЭСZ-ek, amelyek árualapjuk jelentős részét, vagy többségét láncoknak értékesítik. A felmérés során erre azért volt szükség, mert ezeknél van megfelelő tapasztalat a beszállításokról.

A belföldi nagy kereskedelmi láncoknak történő értékesítés megoszlása:

- Hazai tulajdonú és multinacionális láncoknak is szállít: 3 szervezet
- Csak multinacionális láncoknak szállít: 5 szervezet
- Nem szállít belföldi láncoknak: 1 szervezet

A nagy kereskedelmi láncoknak történő értékesítés megoszlása belföld – külföld viszonylatban:

- Csak belföldi láncoknak szállít: 4 szervezet
- Belföldi és külföldi láncoknak is szállít: 4 szervezet
- Csak külföldi láncoknak szállít: 1 szervezet

A termékszerkezetet tekintve három típus van. Vannak TЭСZ-ek, amelyek specialisták, ezeknél a termelés döntő hányadát egy zöldség vagy gyümölcsfajta adja. Másik típus a koncentrált termékszerkezetű TЭСZ, itt a termelés döntő hányadát 2-3 zöldség vagy gyümölcs faj adja. A harmadik típus a kevésbé koncentrált TЭСZ, de náluk is vannak súlyponti cikkek.

A vizsgált TЭСZ tag kisárutermelők

A vizsgált kisgazdaságok családi alapon működtetett gazdaságok. A működési formát tekintve négyen egyéni vállalkozóként dolgoznak, két kisgazdaság gazdasági társasági formában működik. Négyen szabadföldön, ketten pedig fólia alatt termelnek. Az egyik fóliában termelő területnagysága 2400 m², a másiké 5000 m². A szabadföldi terület nagysága

az egyik kisgazdaságnál 10 hektár alatt van, háromnál pedig 10-től és 20 hektárig terjed. Termékszerkezetüket tekintve ugyanaz a három típus van jelen, mint a vizsgált TЭСZ-eknél.

A FELMÉRÉS ÖSSZEGZÉSE

A TЭСZ-ek funkciói a láncoknak történő termelés és értékesítés vertikumában

A kereskedelmi láncok (főleg a nagyobbak) főbb elvárásai a következők:

- Folyamatosan nagy mennyiségű, pontos, rövid határidőre történő szállítás (megrendeléstől számítva maximum 24 órán belül).
- Folyamatosan jó minőségű, homogén, nyomon követett, minőségbiztosított áru, zömében csomagolt formában.
- Mosott göngyöleg biztosítása a szállításhoz és a csomagoláshoz.
- Teljes logisztika és hűtlánc biztosítása.
- Közös akciókban igen nagy mennyiségekkel való részvétel.
- Élelmiszerbiztonsági előírások betartása.

Ezeknek az igényeknek a kielégítésére a kisárutermelők döntő többsége kis méretéből adódóan külön-külön képtelen:

- Kevés árualap miatt nem lehet közvetlen beszállító.
- Egy-egy terméket csak rövid ideig tudja szállítani, ezért nem történik meg a belistázása.
- A csomagolás költségeit (gépek vásárlása) egyedül nem tudja felvállalni.
- Akciókban a nagy mennyiség és a rövid idő alatt történő csomagolási idő miatt nem tud részt venni, ezért pont azokban az időben nem tud beszállítani, mikor az adott növényfajból túltermelés van (akciók 10-ből 8 esetben túltermelés esetén történnek).
- Szállítást nehezen tudja megoldani (például hűtőkocsi) és a szállítójármű kihasználtsága sem megfelelő.
- Nem mindig tud egységes árualapot biztosítani.
- Egyes tevékenységeket egy-egy termelő (főleg ha kicsi) külön-külön csak nagyon nagy fajlagos költséghányaddal tudna megvalósítani (nyomon követhetőség, minőségbiztosítás, szállítás, stb.).
- Hatékony marketinget önállóan nem tud megvalósítani.

A felsorolt okok miatt a különálló kistermelőkkel a külföldi tulajdonú láncok szóba sem állnak, nem foglalkoznak velük, mert nem képesek megfelelni az elvárásoknak. Kivételek azok az esetek, amikor a kisárutermelők ritka specialitásokat tudnak szállítani a láncok számára megfelelő mennyiségben.

Egy jól működő TЭСZ e feladatokat egészben vagy részben át tudja vállalni:

- A láncok a koncentrált kínálatot és az egységes minőségű árut hosszabb távon igénylik, és ezt a TЭСZ képes biztosítani.
- Képes megvásárolni az anyagok mellett a csomagológépeket.
- Hatékonyan koordinálni tudja a szállításokat.
- Szaktanácsadói révén segít a nyomon-követhetőség és a minőségbiztosítás kiépítésében, fenntartásában.
- A korszerű technológiát továbbképzések keretében átadja termelőknek.
- Fejlesztésekre és folyamatos költségcsökkentésre ösztönzi a termelőket.
- El tudja látni a marketing funkciót.
- Rendelkezik megfelelő nagyságú és minőségű tároló- és hűtőkapacitással, illetve biztosítani tudja a hűtőláncot.

A TЭСZ-ekre a láncoknak történő beszállításoknál tehát a szétaprózott termelés és kínálat, különösen a kisárutermelői kínálat koncentrációja és homogenizációja céljából, valamint olyan tevékenységek elvégzése érdekében van szükség, amelyek elvégzésére a kisárutermelők külön-külön nem képesek.

A nagy kereskedelmi láncoknak történő beszállításban a TЭСZ előnye a TЭСZ tag kisárutermelők részére abban jelentkezik, hogy a TЭСZ-ek által ellátott funkciók segítségével képesek megfelelni az elvárásoknak és ez által beszállítók tudnak lenni, továbbá javul az alkupozíciójuk a nagy kereskedelmi láncoknál.

A láncok által előírt szigorú követelmények teljesítésének további előnye, hogy közvetve kihat a termelés színvonalának és a logisztikának a fejlődésére is, továbbá közép és hosszú távon a TЭСZ tag termelőknél technológiai javulást, annak hatásaként pedig hozam- és jövedelemnövekedést eredményezhet.

A logisztika egy külön szakma, erre a kisárutermelőknél külön-külön nincsenek meg a feltételek, és a nagy tőkeigény miatt sem tudják ezt a funkciót ellátni.

A TЭСZ-ek mellett szól a folyamatosan megújuló kiszolgáló létesítmények megléte, a láncok igényeihez történő gyors alkalmazkodás, és a jó logisztikai háttér. Meg tudják oldani a komplett infrastruktúrát és a nyomon-követést, továbbá a szállítóeszközök is rendelkezésre állnak. Csak ezek biztos meglétével lehet egy üzletlánc beszállításhoz hozzáfogni. Ezen feltételek, továbbá a homogenizáció megteremtése a TЭСZ-eknél is több évet vett igénybe, csak ezt követően tudták elkezdeni az értékesítést egy-egy láncba. A legtöbb TЭСZ 2002-

2008 között elsősorban a kereskedelemhez szükséges infrastruktúráját építette ki Európai Unió-s és nemzeti támogatás, továbbá önrész (hitel) segítségével (2004-től van Európai Unió-s támogatás). A termelés szervezésére irányuló fejlesztő tevékenységek elkezdődtek (például a végleges TÉSZ-ek közös másodszintű TÉSZ szervezetet hoztak létre a közös beszerzés és értékesítés, továbbá a szaktanácsadás segítése érdekében). A szántóföldi kultúráknál, ahol nehezebb a növényvédelem, illetve az időjárás viszonyosságokkal is számolni kell, még nehezebb az egységesség megteremtése, így ez e kultúrák egy részénél ez még most sem teljes körű.

Azok a TÉSZ-ek, amelyek üvegházban, fóliákban termeltetnek a tagokkal, bizonyos termékekből egész évben folyamatosan tudnak szállítani az áruházláncoknak, így ezekből a termékekből a nagyobb belföldi láncoknál elsőszámú beszállítók tudnak lenni.

A TÉSZ-ek mellett szól az is, hogy az Európai Unió jogszabályok alapján kizárólag a TÉSZ-ek és a TÉSZ tag kisárutermelők juthatnak támogatásokhoz.

Ugyanezen pozitívumokat emelték ki a kisárutermelők is a velük készített interjúk során.

A TÉSZ tagjai részére jelentős előnyökkel jár, ha egy TÉSZ beszállítója lehet egy áruházláncnak. A multinacionális cégek méretüknél fogva nagy mennyiségeket rendelnek meg – sokszor hónapokra, esetenként egy évre előre –, ami hozzájárul ahhoz, hogy a TÉSZ és a tagjai előre megtervezhessék az értékesítésüket, a gazdálkodásukat, a beruházásaikat és a fejlesztéseiket.

Az előnyökre mutatnak rá az egyik vizsgált TÉSZ tapasztalatai is. Ennél a TÉSZ-nél a beszállításokkal folyamatosra vált az áruátvétel, és így a tagoknak történő fizetés is (az előző gyakorlat szerint vagy a tagokkal közös kockázatra tárolta be az árut, vagy pedig alacsonyabb áron vette át a tagoktól). A láncba történő beszállítással egy stabilitás alakult ki. A tagoktól kapott visszajelzések alapján a TÉSZ a legfontosabb elvárást teljesítette a legjobban, vagyis javította az értékesítés biztonságát, továbbá az inputanyagok közös beszerzése által csökkentette a tagok termelési költségeit. A természetstechnológiai szaktanácsadás viszont csak hosszú távon fogja meghozni a gyümölcsét. A beszállítással javult a logisztikai ellátottság, a TÉSZ vásárolt egy gyümölcs válogató-gépsort, továbbá csomagolóházat alakított ki, ahol csak a láncba szállított áruk előállítása folyik. Ezzel nemcsak a termelők felé stabilizálódott a TÉSZ helyzete, hanem a homogén áruval az üzletlánc felé is sikerült bizonyítani a felkészültséget.

A vizsgált TÉSZ tag kisárutermelők üzleti filozófiájában egyértelműen megjelenik az a törekvés, hogy ők a termeléssel akarnak foglalkozni, arra akarnak koncentrálni, a piaccal foglalkozzon más, hozzáértőbb. Jó minőségű termékek előállítása a céljuk. Azért léptek be a TÉSZ-be, mert értékesítési biztonságot szeretnének, akár a láncokba történő szállítás révén is

(a valóság persze az, hogy a kiváló minőségű áru esetén az értékesítést megoldja a TÉSZ, de a kevésbé jó minőségű árut a termelőnek magának kell eladnia).

A TÉSZ-ek és más integráló szervezetek közötti különbség

A kínálat koncentrálását a TÉSZ-eken kívül más piaci szereplők (integrátorok) is biztosítani tudják, így elsősorban a nagykereskedők. A termelők szempontjából a nagykereskedőkkel szemben a TÉSZ előnye az, hogy a szervezet – legalábbis elvileg – tulajdonosai, a termelők irányítása alatt áll, és a jövedelem elosztása is az ő érdekeiket szolgálja. A gyakorlatban nem mindig ez a helyzet. Ha a TÉSZ például egy domináns nagykereskedő tag köré szerveződött, az rendszerint biztosítani tudja saját érdekeinek érvényesítését, például a TÉSZ által a nagykereskedő cég szolgáltatásaiért (raktározás, csomagolás) fizetett díjak megfelelő megállapításával. Ettől azonban a termelők még elégedettek lehetnek a feltételekkel, vagy legalábbis maradnak tagok, mert nem ismernek jobb alternatívát.

A vevő üzletláncok szempontjából a TÉSZ előnye a nagykereskedőkkel szemben az, hogy – elvileg legalábbis – egy közvetítő kereskedő és ezzel együtt egy árrés kikapcsolását jelenti, olcsóbbá téve ezzel a beszerzést. A TÉSZ-ek ugyanis – megint csak elvileg – nonprofit elv alapján működnek.

A TÉSZ non-profit jellege a kisárutermelők részére is előnyösebb a többivel szemben, amelyek profit orientáltak. Továbbá fontos, hogy a kistermelők szempontjából tisztázott legyen, hogy ki van kiért. Egy jól működő TÉSZ-nél ez itt tiszta és világos, a kistermelőért kell dolgozni.

A TÉSZ-ek abban is különböznek más integrátoroktól, hogy a kereskedelem logisztikáján kívül (ezt mások is megteszik) a termelés-szervezésben, a termék minőségének javításában (szaktanácsadás, technológiai fejlesztés stb.) is tudnak segíteni tagjainak.

A TÉSZ-ek által szállított áru nagyrészt belföldi termelőktől származik, tehát magyar termékeket szállít a láncba, mely nemzetgazdaságilag sem elhanyagolható, ellentétben más integrátorokkal vagy kereskedő cégekkel szemben, ahol a profitorientáltabb üzletpolitika és árpolitika miatt gyakoribbak az import termékek.

A TÉSZ-ek homogén árut megfelelő mennyiségben és minőségben és folyamatosan tudják szállítani. Ez mindenképpen előny azokkal az integrátorokkal szemben, akiknek hiányos a logisztikai hátterük, vagy pedig csak időszakai termékekre koncentrálnak egy beszállításnál.

A TÉSZ-ek és a TЭСZ tag kisárutermelők közötti kapcsolat és konfliktusok

A TЭСZ-ek üzleti filozófiája a nagy láncoknak történő beszállításban a láncok igényeinek a kiszolgálása. Ahhoz, hogy a TЭСZ egy-egy üzletláncban benn tudjon maradni, mindenképpen érvényesíteni kell a tagok felé az üzletlánc igényeit, melyet a termelésben kell először elkezdeni. Mivel a termelők is csoportokra oszthatók, nem feltétlenül fogadja el ezt minden termelő, így a láncoknak történő értékesítést folyamatosan lehet bevezetni.

A kistermelőkkel kapcsolatos TЭСZ (vezetői) vélemények megoszlanak. Az egyik TЭСZ szerint a kicsikkel sincs több a baj, mint a nagyobbakkal, sőt például a kicsik inkább hajlandók átvenni az olyan új módszereket, mint a biológiai növényvédelem. Ebben szerepet játszik az is, hogy ez a TЭСZ olyan magas belépési követelményeket támaszt technológiai fegyelemben, felkészültségben, hogy tagjai már gondosan szelektált, professzionális termelők.

Gyakoribb azonban az ezzel ellentétes vélemény, azaz, hogy a kistermelőkkel a TЭСZ menedzsmentjének több gondja van, mint a nagyokkal. Elsősorban az áru minőségi egyöntetűségét nehéz biztosítani, megszervezni. Ennek oka az, hogy a legtöbb lánc saját termékspecifikációval kéri az árut, mely időnként szigorúbb a hatályos szabvány és minőségi előírásoknál. A legtöbb bel- és külföldi lánc helyszíni ellenőrzést is végez. Szinte kivétel nélkül megköveteli a teljes nyomon követhetőséget (például HACCP-t a csomagolókra és a tagok Globalgap auditját). A helyszíni ellenőrzés a termelőket is érinti.

A kisárutermelő minőségbiztosítása technikai oldalról is sokba kerül, mert a termékeinek az osztályozása, válogatása, tárolása drága, de bizonyos csomagolásai módoknál (pl. 1 kg necces) az azonosító is értelemszerűen több erőforrást igényel. Külön foglalkozni kell velük, és így a szaktanácsadás is drága. A minőségi termék előállításához nehéz az információ átadás a kistermelőnek, viszont ha ez sikerül, akkor jó minőséget szállítanak be a TЭСZ-be.

A konfliktusokat csökkenti, hogy a minőség és a kellő árumennyiség gyors előteremtése nem a kisárutermelők feladata, hanem „a TЭСZ vezetés művészete” – ahogy az egyik TЭСZ vezető megfogalmazta.

A láncoknak fizetendő kötbért a TЭСZ-ek szerződés alapján továbbhárítják azokra a termelőkre, akik a veszteséget okozták. Ennek még úgy is jelentős fegyelmező ereje van, ha igaz, hogy a termelővel fizetethető büntetés a tényleges kárnak csak a töredékét tudja fedezni – ha például az egyetlen termelőnél tapasztalt magas szermaradvány-érték miatt egy lánc hónapokra kizárja az egész TЭСZ-t a beszállítók közül.

Sok gond adódik a szerződéses fegyelem hiányából, de nem csak a kisárutermelők esetében. A TЭСZ-szel kötött megállapodást a tagok egy része rendszeresen felrúgja, ha máshol az adott pillanatban magasabb árat kap („opportunizmus”).

A „tagi hűség” differenciált az egyes TЭСZ-eknél, van, ahol 95 % feletti, van viszont, ahol viszont ennél lényegesen alacsonyabb. A TЭСZ-ek különféle eszközöket igyekeznek alkalmazni a szerződéseket megszegőkkel szemben. Egy ilyen alkalmazott eszköz például, hogy aki olyan okból nem teljesíti szerződési kötelezettségét, hogy másnak adja el az árut, attól a TЭСZ megvonja a különböző támogatásokat, illetve szolgáltatásokat.

A tagok összterméséből a TЭСZ-en keresztül forgalmazott áru aránya igen magas a vizsgált TЭСZ-ek egy részénél, lényegesen alacsonyabb viszont más TЭСZ-eknél. A helyzet erősen függ a TЭСZ vezetés erőpozíciójától, tekintélyétől, de hangsúlyozni kell, hogy nem csak a „szoros irányítású” TЭСZ-ek működhetnek eredményesen.

A legnagyobb konfliktust generáló kérdés az *ár*, illetve a láncok alacsonyabb beszerzési ár gyakorlatának hatása a TЭСZ és a tagok közötti kapcsolatra. Ez elsősorban azért van, mert a TЭСZ tagok jelentős része kicsi területen elavult technikai körülmények között kis volument termel, ezért alacsony hozamot, gyengébb minőséget állít elő, aránylag magas fajlagos költségszinttel. Azért tud mégis termelni, mert nem végez bővítést (ezzel összefüggésben van, hogy nem képez amortizációt), élömunáját nem terheli közteher (például a zöldség-hajtás az egyik legkézimunka-igényesebb tevékenység). Ezeknek a kis termelőknek nincs esélyük a nagy kereskedelmi láncoknál, ha nem csatlakoznak valamilyen integrátori szervezethez.

A kisárutermelők többnyire családi gazdaságok, ahol az élömunka ráfordítás a családtagoké. Persze vannak olyan kultúrák és termelői felületek, ahol ez meghaladja a családi munkát (például nagyobb intenzív gyümölcsös, fólia alatt termelt növények). Talán ez az egy nem okoz konfliktust a termelésben, hisz a munkanélküliség magas aránya miatt egyes térségekben ez könnyen megoldható, ha pedig ez nem lenne elegendő, a határ közelsége miatt jelentős a külföldiek alkalmazása is.

Egy valamivel minden TЭСZ tagnak tisztában kell lennie: minden üzletlánc a legjobbat a legjobb áron akarja megvásárolni, így egyrészt nehéz bekerülni, másrészt nehéz bennmaradni ezen a piacon. Ezért a TЭСZ-eknek mérlegelniük kell egy folyamatos beszállítás lehetőségét a láncokba időnként alacsonyabb ár mellett, vagy pedig egy bizonytalan szállítással járó időszakosan magasabb ár melletti exportot, illetve más értékesítési csatornákat. Hosszú távon a TЭСZ működése biztonságosan csak a láncoknak történő értékesítéssel képzelhető el, ehhez viszont el kell fogadtatni a termelővel, hogy időnként kisebb árréssel tud dolgozni, de legalább folyamatosan. Így ő is rákényszerül – amennyiben elfogadja – a költségkímélő módszerek bevezetésére, illetve arra, hogy a termelésére nagyobb gondot fordítson.

A TЭСZ-ek általában többfajta árral dolgoznak a tagok felé, ez függ az áru minőségétől, a betartott technológiától, illetve a termelési időszaktól. Vannak termelésen kívüli időszakok, amikor tagi betárolt áru vásárlása történik, ekkor az ár meghatározásában fontos szerepet

játszik a tárolás minősége is. Az üzletláncok beszerzési árai pedig a termelési szezonban általában alacsonyabbak, mint szezonon kívül, ekkor a TÉSZ-ek igyekeznek a tagoknak más kedvezményeket biztosítani, ami kompenzálja az alacsonyabb árat (például kedvező hosszú távú előfinanszírozás az inputanyagban, továbbképzések).

A mozgó árak miatt a kisárutermelő érdekeltsége nagyon időszakosan változik. Főleg az akciók jelentik a nehéz időszakokat, mert önköltség alatti árakkal dolgoznak ilyenkor a láncok. A kistermelők egy része következményként felhagy a termeléssel (ami árualap kiesés lesz a TÉSZ-nél). Továbbá ez egy élőmunka igényes termék-előállítás, aminek jellemzője az alacsony árszint, mivel tömegáru, de ez már eleve nem bír el nagy lefelé ható ármozgást. A láncok beszerzési árának tendenciája azért is konfliktust okoz, mert a beszállítási feltételek okozta ráakódó költség a TÉSZ-é, ugyanakkor az alacsonyabb ár következményét a TÉSZ-nek kell elfogadtatni a termelővel.

Másik gond, hogy a zöldség-gyümölcs ágazat jövedelmezőségi szintje az elmúlt években folyamatosan csökkent (főleg a gyümölcs ágazaté). Ezért az ár okozta konfliktusok kezelésében nagyon fontos a termelés területén a költségek optimalizálása és a fejlesztések elvégzése.

A láncok alacsonyabb beszerzési ár politikáját tompítja, hogy bizonyos szempontból nyitott a piacválasztás lehetősége, ezért ezt a kisárutermelők megmaradt kompetenciaként élik meg. Nem teljes a beszállítási kötelezettség minden esetben, így az ajánlati ár nem kötelező érvényű. Ha elfogadja, beszállít, ha nem, nem szállít. Ugyanakkor az információ megosztás jól működik. A vevői igény adott, eleve a követelmények között van, így ezt sokszor tudomásul veszik a tagok. Érzékelnek egyfajta árstabilizáló szerepet, amit a TÉSZ-nek tulajdonítanak.

A magas árfekvésű zöldségeknél és gyümölcsöknél (pl. kajszibarack) a láncok alacsonyabb beszerzési ára könnyebben elviselhető, hiszen nincs akkora az önköltség/ár nyomás.

A *fizetés* tekintetében a nagy láncok nagy előnye más vevőkkel szemben, hogy biztos, pontos fizetők és jellemzően tartják a határidőt is.

A fizetési határidő hosszával a TÉSZ-ek és a kisárutermelő tagok is tisztában vannak. A hosszabb fizetési határidő persze nehézséget jelent, de ez különféle megoldásokkal áthidalható, illetve enyhíthető. A TÉSZ-ek egy része kisebb összegű előleggel enyhít ezen. Egy vizsgált TÉSZ fő kifizetési elvként azt alkalmazza, hogy a kisárutermelőket fizeti ki először, a közepeseket utána, majd a legnagyobbakat utoljára. A hitel elsősorban olyan TÉSZ-eknél jöhet szóba, ahol jelentős a tehermentes vagyon, és így megvan a fedezet a hitelre. Azoknál a TÉSZ-eknél, ahol a vagyon jelentős része elidegenítési tilalom alatt van a támogatások miatt, ott a finanszírozás is akadozva megy, hisz nehezen kapnak hitelt. Vannak olyan TÉSZ-ek,

amelyeknél ezek a megoldások nem elegendőek, vagy nincsenek ilyen megoldások. Ilyen esetekben a kisárutermelőknek a likviditási gondokat döntően saját maguknak kell megoldaniuk.

A nagy kereskedelmi láncok igényéhez és követelményihez igazodóan az *áruvá készítés és a logisztikai rendszer* működtetése a TЭСZ hatásköre és tevékenysége. A termelőknek előválogatva kell beszállítania, de az osztályozás és a csomagolás a TЭСZ-nél zajlik. Ez a rendszer jelentősen csökkenti a konfliktusokat, ezért a kisárutermelők is jónak tartják ezt a megoldást, illetve általában elfogadják ezt a helyzetet, annak ellenére, hogy az élőmunka közterhek miatt drága számukra az áruvá készítés, amit a TЭСZ végez.

A TЭСZ-ek által működtetett logisztikai rendszer általában elfogadható, jól működik, de azért folyamatosan van mit fejleszteni. Sokan közvetítőkkal dolgoznak, ez néha eredményez hibát, késést, de nem jellemző. A napi beszállítás a gyakorlat, de nem okoz gondot. Előfordul, hogy a láncok részéről teljesíthetetlen kérések merülnek fel, de ezt is kezelni tudják a TЭСZ-ek, és általában nem viszik el a konfliktusokig. Akciós igényekhez vagy utánrendelésekhez, hirtelen megnőtt rendelésekhez esetén a TЭСZ-ek általában igazodnak, főleg ha kínálati piac van, hiszen van árualap. Keresleti piacnál nem működik zökkenőmentesen a napi együttműködés és rugalmasság. A hűtőlánc (hűtőkocsi, hűtőház, klimatizált csomagolók) biztosítása fontos kritérium, másképp nem lehet beszállítani. Általában ezt is jól megoldják a TЭСZ-ek.

Az egyik vizsgált TЭСZ a gyors és pontos szállítást részben saját eszközzel, részben állandó fuvarozó társasággal oldja meg. Három komplett telephelyen dolgozik, ahol a korszerű hűtés alapkövetelményként van jelen, az egyéb logisztika pedig a működési központhoz igazodik. Az egyik telephelyen a zöldség, a másikban a hosszabb távú tárolás, míg harmadikban a gyümölcs logisztikája folyik. Az egyik telephelyen a zöldségmosó berendezés mellett egyelőre kézi válogatással, szeleteléssel folyik az áruvá készítés, míg a másik telephelyen már szinte teljes a gépesítettség. Egyes prémium áruk előállításánál pedig előnyben részesíti az élőmunka és gépi munka ötvözetét. A rendeléstől egészen a kirakodásig teljes csapat áll készen az áru értékesítésére: a rendelés-kezelésre, a kapcsolattartásra, a számlázásra és a nyilvántartásra külön teamet működtet a TЭСZ. Az áruvá készítés folyamatát három csapat látja el (válogatók, logisztikusok, fuvarozók).

A vizsgált TЭСZ-eknél tisztában vannak azzal, hogy üzleti siker csak abban az esetben érhető el, ha a *fejlesztést és az innovációt* a láncok igényeihez igazítják. Aki folyamatosan talpon akar maradni a piacon, annak nyomon kell követnie a technológiai fejlődést, hisz csak így képes folyamatosan megújulni.

Az innováció és a fejlesztés fő területei a vizsgált TÉSZ-eknél a következők:

- Fajtaszerkezet átalakítása, új zöldség- és gyümölcsfajták alkalmazása.
- Új termelési mód és új termelési technológia:
 - A minőség javítása.
 - Technikai fejlesztések.
 - Növényvédelem (integrált védekezés, biológiai növényvédelem).
 - Marketingszemléletnek megfelelő védjegyzés.
- Termelési költségeket és az árat csökkentő fejlesztés:
 - Technológiai fejlesztések pályázatok saját forrás és szaktanácsadás révén.
 - Hozamnövelés, minőségjavítás, 1 kg-ra jutó fajlagos költség-csökkenés.
- Költségelemzések végzése az egyes növénykultúrákban, termesztési szinteken a fedezeti összeg meghatározása.
- Új csomagolás és új küllem kifejlesztése:
 - Folyamatos termékfejlesztés közösen az áruházláncokkal.
 - Külföldi szakkiállításon látott ötletek hasznosítása.
- Folyamatos fejlesztések a logisztikai rendszer területén:
 - Csomagolás, osztályzás.
 - Tárolás, hűtés, szállítás.

Az innováció és a fejlesztés felsorolt területei közül döntő szerepe van a fajtaszerkezet alakításának, új zöldség és gyümölcs fajták alkalmazásának, továbbá a minőségi termék előállításának és a technológiai fejlesztésnek.

Az egyik vizsgált TÉSZ a tradicionális múltat, illetve a táj adta lehetőséget igyekszik kihasználni, és tagjait a termelésben is új irányok felé orientálni. Ennek érdekében a TÉSZ termelői körzetei szakosodtak, ezáltal a termelők is tovább tudnak fejlődni. A fejlesztés során új fajták bevezetésére kerül sor, mely a választékot is színesebbé teszi, a szakosodás pedig egyben magasabb minőséggel is együtt jár. Ezzel a láncok igényeit a legmagasabb szinten igyekszik kielégíteni. A termelési mód váltása ennél a TÉSZ-nél folyamatosnak mondható, mert a gyümölcsösöknél a tagok folyamatosan állnak át a hagyományos termőkaros ültetvényekről az intenzív ültetvényekre. Persze ez csak megfelelő nagyság mellett lehetséges, de ezzel egy fajtaváltás is beindul, hisz ezek a telepítések már az új fajtákat részesíti előnyben. A zöldségnél igyekszik ez a TÉSZ minél több zöldséget fólia alá vonni. Ez a termelőknek már nagy technológiai fejlődésnek számít. Ezzel jelentősen csökkennek a kockázataik, és időben hamarabb tesznek szert árbevételre. A TÉSZ a fejlesztés keretében szeretne ismét nevet szerezni a szatmári jonathan almának. Az újítások révén nemcsak költséget szeretné megtakarítani a termelőinek, hanem TÉSZ is nagyobb árbevételt szeretne elérni. Ez egy folyamatos beruházási kényszert von maga után, mert a növekvő árumennyiségnek már nem lesz elegendő a jelenlegi logisztikai kapacitás a folyamatosan

termőre forduló ültetvények miatt. Ezért komplett logisztikai központot tervez kialakítani, ami a térségben termelt árut képes fogadni.

Egy másik vizsgált TЭСZ új zöldségfajták alkalmazására kísérleti termesztést is folytat a fontosabb zöldségfajok esetében. A termelés folyamán figyeli a termés külső tulajdonságait (méret, alak, szín), ennek meg kell felelnie a piacon levő fajtákéval, vagy jobbnak kell lennie. Ezen kívül pulpon tarthatósági vizsgálatot végez hűtetlen és hűtött körülmények között, továbbá egyszerű érzékszervi bírálatot (héjvastagság, íz, zamat, sav, stb.).

Mivel a láncok feltételeit csak nagyon kevés beszállító tudja teljesíteni, azok is csak pár növény- és gyümölcsfajta tekintetében, ezért az évek folyamán sok TЭСZ-nél fejlesztés keretében át kellett szervezni a termeltetést. Az a TЭСZ, mely első számú beszállító tud lenni egy-egy növény- vagy gyümölcsfajta tekintetében, és egy-egy láncban éves szinten el tudja érni, vagy meg tudja haladni a „számlás” piaci árakat (azaz, meg tud felelni egy-egy lánc beszerzési ár igényének), ezért nagyfokú értékesítési biztonságot kap cserébe.

A technológia fejlesztése elsősorban a termelési technológián (például új termelési mód, új termelési technológia, fóliatakarás) keresztül érvényesül. A láncok elvárásai miatt fejlesztési kényszer van, és ez elsősorban a termelési költségeket csökkentő fejlesztést jelent.

A TЭСZ-eket a láncok partnereknek tekintik a fejlesztésben. Ilyen területek például:

- Termékfejlesztés (például magyar paprika, íz-hagyomány termék bevezetése, magyar termék felirat).
- Csomagolóanyag tervezése, bevezetése.

A logisztikai rendszer megfelelő működtetése érdekében a TЭСZ-ek általában segítik a kisárutermelők szállító eszközparkjának fejlesztését, így még zökkenő-mentesebb lehet a kistermelői beszállítás.

Egyes kistermelők tanulási hajlandósága, innovációs készsége kétségtelenül mérsékelt, de embere válogatja. Egy részük nem veszi igénybe a TЭСZ-ek által kínált ingyenes szaktanácsadást, mert úgy gondolják, eleget tudnak a szakmából, pedig nagy hasznát vehetnék annak. Annál is inkább, mert egy részüknél probléma a korszerű ismeretek és a professzionalizmus hiánya, a rossz fajtaválasztás és a korszerűtlen felszerelés.

További problémák a TЭСZ-ek és a tagok közötti kapcsolatban:

- Nyilvántartások folyamatos vezetése (például nyomon-követhetőségi napló, Globalgaphoz tartozó nyilvántartások naprakész vezetése).
- Időnként az áruforgalom pontos jelentése.
- Ritkán minőségi kifogás és az áru jelölése.
- Göngyöleg tartozás rendezése.

A felsorolt problémák arra utalnak, hogy az adminisztrációval összefüggő területeken a kis méretek miatt jelentős nehézségekkel küzdenek a kisárutermelők.

A kisárutermelői „szelektációs ráta” általában nem magas, évente csak kevés gazda válik csak ki a TÉSZ-ekből. A kiválások okai sokfélék, de számos esetben szerepet játszik a termelő számára veszteségessé vált gazdálkodás, olykor a kizárás – például a növényvédelmi szabályok ismételt megszegéséért. Az alacsony szelektációs ráta megítélésénél figyelembe kell venni, hogy a TÉSZ-ek tagsága már legalább egy évtizede alakul – a gyakorlatban, az előd-szervezetek keretei között még hosszabb ideje –, így a letisztulás már nagyrészt végbement.

Termeltetés

Nehezíti a tervezést, hogy a TÉSZ-ek országonként eltérő lánc igényekkel találkoznak, a hazai piacon pedig lánconként eltérnek az elvárások. Ezért a láncok igényeinek megfelelően a TÉSZ mondja meg, hogy mire van szükség. Az egyik vizsgált TÉSZ szervezésében termelői és kiskereskedői szakmai megbeszélések zajlanak, amelyek célja az igények és várható lehetőségek egyeztetése.

A TÉSZ-ek számára a legnagyobb problémát a beszállítói kapcsolatokban az jelenti, hogy a láncok általában nem hajlandók mennyiségi szállítási szerződést kötni velük, hanem csak keretszerződést. Így a TÉSZ-ek forgalma sem tervezhető és a termeltetés lehetőségei is korlátozottak. A TÉSZ vezetése az éves terveket történeti, tapasztalati számok alapján állíthatja csak össze.

Az egyik gyakorlat az, hogy a menedzsment tájékoztatja a termelőket a várható keresletről és ennek alapján a termelő dönti el, mit és mennyit termel. Ilyen esetben a kockázatot végső soron a termelő vállalja, mert a TÉSZ nem tud garanciát adni az értékesítésre, illetve az árakra.

Valamilyen mértékben azonban minden TÉSZ-en belül folyik a láncok igényeihez igazodó szervezettebb termeltetés. Ennek többféle működési modellje van. Az egyik vizsgált modell szerint a TÉSZ menedzsment határozza meg a szerződéskötés előtt az éves tapasztalatok és várható piaci lehetőségek figyelembevételével, hogy milyen időpontra, milyen növény- és gyümölcsfajtákat termelhetnek a tagok. Egy másik modell esetében a termeltetést a kistermelők jelentős részének körében a TÉSZ egyik tagszervezete végzi, amely maga is szövetkezet: lényegében a régi háztáji integráció, illetve a szakszövetkezet működik tovább. Egy harmadik vizsgált modellnél a domináns tag Kft. termelési módszerei váltak a TÉSZ normáivá, a Kft. határozza meg a minőségi követelményeket, befolyásolja a fajtaválasztást, a technológiát a többi tagnál is, és lényegében franchise-rendszerként működteti a TÉSZ-t. A TÉSZ-ek vezetése a természetű fajokat és a hozzárendelt területet a várható piaci

kereslethez igyekeznek igazítani. Ennek érdekében a termelőket konzultációk keretében orientálják, ritkább esetben ösztönzik (pl. hitellel segített palántavásárlással). A nehézséget az okozza, hogy a tagok egy része nehezen fogadja el, hogy milyen fajtát milyen időszakra termeljen, mert régi megszokások miatt évtizedekig mást termelt.

A termeltetés során a TЭСZ-ek:

- Komplex technológiát adnak a termelők részére, melyet továbbképzéseken ismertetnek, beépítve az előző évek tapasztalatait és a kísérleti termesztés eredményeit
- Előírják a növényvédelmi technológiát és annak részeként a szermaradék határértékeket.

A termelők a termékeket válogatott formában (szabványnak megfelelően) adják át a TЭСZ-eknek szigorú ellenőrzés szerint, amely a következőkre terjed ki:

- mennyiség,
- minőség,
- göngyöleg mennyiség, tisztaság, épség,
- növényvédelmi napló másolat,
- legkisebb csomagolási egységen a termelői vonalkód megléte,
- ellenminta vétele (közös a termelővel) esetleges ellenőrzés céljából.

Cél, hogy az azonos osztályba sorolt termékek az átvétel után homogének legyenek (esetenként megkülönböztetés történik ugyanolyan osztályi termék között, például. üvegházi, fóliás). Árképzésnél ugyanazt az árat kapja minden termelő ugyanazért az osztályú termékért. Ritkán fordul elő a minőség miatt vita a termelő és átvevő között.

A termeltetés persze nem mentes a konfliktusoktól. Egy biztos szállító ugyanis csak biztosra alapozhat, ez viszont nem csak a TЭСZ-től igényel fegyelmezettséget, hanem a termelőtől is: nemcsak szerződéses fegyelmet, hanem termelési fegyelmet is követel.

A tényleges szállítások az időjárás, az „opportunizmus” (alternatív értékesítés, a megállapodások megszegése), a piaci helyzet és más tényezők miatt év közben az eredeti tervtől eltérnek. A számokat a menedzsment és a tagok iteratív módon, folyamatos párbeszédben pontosítják.

Egy vizsgált TЭСZ-nél a szervezés időszaka tél elején kezdődik termelői tanácskozásokkal. Ezek a tanácskozások termékenként elkülönülnek egymástól. Gyümölcsnél a termelés adott, így ott technológiai oktatások vannak, melyekkel magasabb termékminőség érhető el. A zöldségféléknél a lekötött mennyiségekhez kell igazítani a termelést, hogy megfelelő mennyiségű árualap legyen. Mivel ennél a TЭСZ-nél ez nagy termelői létszámot jelent, így ezek az összejövetel nem mentesek a konfliktusoktól. Ennek oka az, hogy a termelők egy része nem fogadja el a szaktanácsot, a tapasztalataira hivatkozva. Általában ez a réteg az,

amely néhány kivételtől eltekintve silányabb minőséget termel. Szerencsére nem ez a nagyobb létszám. A gyümölcsöknél a tagok 70%-ka az Agrár Környezet Gazdálkodásban (egy integrált termelési rendszerben) érdekelt, ami megkövetel egy termesztési technológiát, így itt könnyebb a TЭСZ dolga. A zöldségnél az integrált technológiát részesítik előnyben. Mivel a taglétszám megvan, ezért az árualap adott, a homogenizált minőség megfelelő szaktanácsolással megoldható, már csak a TЭСZ részéről kell hozzáadni a pluszt: az áruvá készítést és a tárolást.

A TЭСZ-ek által a tagoknak nyújtott szolgáltatások

A láncok igényeinek való megfelelés nagymértékben függ attól, hogy a TЭСZ-ek milyen szolgáltatásokat nyújtanak a tagjaiknak. Ezt az alábbi témakörök mentén mértük fel:

- A láncok igényeihez igazodó minőségi árualap érdekében milyen szolgáltatásokat végez a tagoknak a TЭСZ (szaktanácsadás, minőségbiztosítás, nyomon-követhetőség, stb.)
- Milyen plusz-szolgáltatásokat nyújt a TЭСZ a tagjainak (termelési előleg, inputanyag vásárlási lehetőség kedvezményes áron, kamatmentes hitel stb.).
- Milyen egyéb szolgáltatásokat nyújt a TЭСZ tagok felé:
 - továbbképzések (technológiai, növényvédelmi, stb.),
 - jogi, munkavédelmi szolgáltatások,
 - technikai fejlesztések, pályázatok,
 - környezetvédelem.
- A TЭСZ működési programja mit tesz lehetővé, amivel közvetlenül támogatni tudja a tagokat a jobb, megbízhatóbb árualap érdekében?

Az általunk vizsgált, nagy láncoknak beszállító TЭСZ-ek a kistermelő tagjaik alkalmazkodását különféle szolgáltatások nyújtásával segítik.

Megszervezik a minőségbiztosítási rendszert és a nyomon-követhetőséget, szaktanácsadókat alkalmaznak, szakmai előadásokat szerveznek.

Két vizsgált TЭСZ egy-egy tagja – maga is szövetkezet – gépi szolgáltatásokat nyújt az általa integrált tagoknak.

A nagy kereskedelmi láncok mennyiségi, választéki és minőségi igényeinek kielégítése érdekében nyújtott szolgáltatás értékesítési tanácsadásban és technológiai segítségnyújtásban valósul meg. Elérhető szolgáltatásokat nyújtanak a láncok igényeihez igazodó minőségi árualap érdekében. A piaci igény közvetítése történik.

A TЭСZ-ek egy része rendszeres technológiai továbbképzéseket szervez, és pályázati tanácsadást is nyújt. Vannak viszont olyan TЭСZ-ek, amelyek pályázatokban nem működnek közre, de információval segítenek, illetve a technikai fejlesztésekkel kapcsolatban igények alapján szaktanácsadás történik.

A vizsgált TЭСZ-ek egy részénél input-szolgáltatás is van, illetve segítik az input anyagvásárlást, például kedvezményes áron kínálnak műtrágyát és növényvédő-szereket. Más TЭСZ-ek inputanyag finanszírozással is segíteni termelőinek, hiszen ezek a gazdaságok nem tudnák a termelést megoldani saját erőből, a banki finanszírozás pedig a mezőgazdasági volta, vagy a termelő kis mérete, ingadozó árbevétele miatt nem lehetséges. Ezzel a tagoknak könnyebb beszerezni az árut, és a nyomon-követhetőség is könnyebbé válik. Más TЭСZ-eknél a tagok nem használnak TЭСZ-en keresztül beszerzett inputokat, de egyes inputforgalmazók elfogadják a TЭСZ-t kvázi készfizető kezesnek, így halasztott fizetési lehetőséget kap a termelő (egyfajta TЭСZ garancia is előfordul.)

A TЭСZ-ek által végzett, a kistermelők számára valóban nélkülözhetetlen szolgáltatások a termék áruvá készítéséhez és értékesítéséhez kapcsolódnak: válogatás, egalizálás, csomagolás, címkézés, raktározás, hűtés, kiszállítás, eladás.

További szolgáltatások az általunk vizsgált TЭСZ-ek egy részénél:

- Technológiák kidolgozása.
- Kísérleti termékek átadása.
- Növényi körök, klubok létrehozása
- Szakmai napok tartása, saját újság.
- Biológiai növényvédelem elterjesztése.
- Szakmai utak szervezése (zömében TЭСZ költségen) a termelők részére.
- Vonalkódos nyomon követhetőség (termelői kód a tag által átvett legkisebb csomagolási egység is rajta van) kiépítése.
- HACCP a nagyobb termelők telephelyein.
- TЭСZ területén klimatizált helyen lehetőség biztosítása a tagok részére válogatásra, osztályozásra.
- Mosott göngyöleg biztosítása az áru behozatalához.
- Plusz szaktanácsadási szolgáltatás:
 - folyamatos továbbképzés,
 - jogi képviselet (termelést érintő kérdésekben),
 - számviteli, adózási, munkavédelmi tanácsadás, adóbevallás elkészítése, termékdíj átvállalása,
 - környezetvédelmi előírások betartásának segítése.
- Növényi hulladék kezelése működési programból.

- Termelési előlegnyújtása egyedi elbírálás alapján.
- Talajvizsgálat költségeinek átvállalása.

A TÉSZ tagoknak nyújtott szolgáltatásokat is hivatott segíteni az ún. „működési program”, amelynek célja a TÉSZ-ek termelőket integráló tevékenységének támogatása. A véglegesen elismert TÉSZ-ek 2004. október 1.-től, amennyiben rendelkeznek elismert működési programmal, Európai Unió-s támogatáshoz juthatnak.

Támogatott céltevékenységek:

- A termelés szervezésére irányuló tevékenységek.
- Termékminőség javítására vagy fenntartására irányuló tevékenységek.
- Forgalmazás tökéletesítésére irányuló tevékenységek, valamint promóció.
- Válság-megelőzési és válság-kezelési intézkedések (2009-től).
- Környezetvédelmi tevékenységi típusok.
- Képzési tevékenység típusok.
- Kutatás és kísérleti termesztés.
- Általános költségek.

Azok a TÉSZ-ek, amelyek vagyona tehermentes, a működési programjaikból egyre többet tudnak fordítani közvetlenül vagy közvetve a termelés fejlesztésére, szem előtt tartva, hogy növekedjen a biztonságos, minőségi árualap.

Az egyik vizsgált nagy TÉSZ a működési program segítségével bizonyos területeken közvetlenül, bizonyos területeken közvetve támogatja tagjait:

- termelés tervezésére irányuló tevékenység,
- termék minőség javítására, fenntartására irányuló tevékenység,
- forgalmazás tökéletesítésére, valamint promóciós és kommunikációs tevékenység,
- kutatási tevékenységek,
- képzési tevékenységek,
- környezetvédelmi tevékenységek,
- válság-megelőzési és válság-kezelési intézkedések.

Egy másik vizsgált TÉSZ a működési programba igyekszik mindig valamilyen új technológiát is beépíteni (ilyen például a jégverést megakadályozó jégágyú beszerzése a tagok részére, vagy a nyesedéket újra hasznosító kalapácsos aprító).

A TЭСZ-ek további terjedésének, szerepük növekedésének akadályai

A TЭСZ-ek nagyobb szerephez csak akkor juthatnak, ha a TЭСZ-eken keresztül történő értékesítés a jelenlegi kb. 20 %-os arányról legalább 40-50%-ra növekszik. Ez csak akkor lehetséges, ha a szürkegazdaság csábító ereje kisebb lesz.

Elsősorban a szürkegazdaság miatt nem lehet érvényesíteni az uniós szabályban rögzített 80 százalékos minimális beszállítási kötelezettséget sem.

A kisárutermelők számára rendkívül erős csábítást jelent a szürkegazdaság. Ennek egyik oka a legális szférában a hatalmas adminisztráció, az átláthatatlan adózás, a mindenért büntető hatóságok. A szürkegazdaság nagy árutömeget von el a TЭСZ-ektől. A TЭСZ-ekben minden papíron követhető, és ez nem vonzó a kisárutermelők jelentős része számára. Hiszen a kistermelő így vagy úgy, de el tudja adni az áruját, akár feketén is. Elsősorban az ÁFA mértéke miatt nem vonzó a legális csatorna a kisárutermelőknek. Feketén eladva az árut az ÁFA nem növeli a terheket, a bevétel teljes egészében felhasználható. Ebből eredően a kisárutermelők jelentős része a „szabad” értékesítésnél hozzászokott a számlanélküliséghez, azonnali fizetéshez (zsebből-zsebbe).

A zöldség- gyümölcs 25%-os ÁFÁ-ja és annak eltitkolása (felosztása a termelő és kereskedő között) olyan „eredmény” többletet ad, hogy azt támogatással nem lehet kiváltani. Az európai országok döntő többségében a zöldség-gyümölcs ÁFÁ-ja 0-8% között van. Mivel nagyon nehéz ellenőrizni, hogy az eladott áru ÁFÁ-s vagy nem ÁFÁ-s, így inkább az alacsonyabb kulcsot választotta az EU többi országa, ami fogyasztás élénkülést is eredményez. A TЭСZ-ektől a vevők többsége megköveteli, hogy nyomon követt, minőségbiztosított terméket szállítsanak, de ez sok más piaci szereplővel néha nem így történik. Sok közvetítő kereskedő árualapja 30-50%-át „hivatalosan” vásárolja, akár a TЭСZ-ektől is, a többit pedig számla nélkül, és egészet értékesíti, így az ÁFA 50-70 %-át meg tudja spórolni. Ezzel a TЭСZ-ek nem tudnak versenyezni.

További nehézség, hogy évtizedes beidegződés alapján a kisárutermelők többsége bizalmatlan a közösségi együttműködéssel, így a TЭСZ-ekkel szemben. Ez nem alaptalan, hisz a múltban voltak olyan szövetkezesek, melyek keserű szájját hagytak a termelőkben. Az elnevezés is „szerencsétlen” egy kicsit, hisz a tájékozatlanabb termelőnek a TЭСZ = TSZ. Ezt a múltból felhalmozott félelmet nehéz leküzdeni.

A TЭСZ-ek bővülési lehetőségeinek további korlátja, hogy a tagok egy része „megy a saját feje után”, függetlenül attól, hogy van szaktanácsadó, aki esetleg okosabb nála. Ezek a termelők nem hajlandóak leszámolni a konvenciókkal és nyitni az új felé. Általában ezek a termelők vándorolnak integrátortól integrátorig. A vándorlás pedig szabadon történik, ritka

az az eset, amikor a hivatalos verziót végig viszik, tehát kilépnek a TЭСZ-ből majd utána belépnek egy másik integrátorhoz. Inkább az a gyakran előforduló eset, hogy be sem jelentik a kilépést, hanem mennek a másik vagy harmadik TЭСZ-hez vagy integrátorhoz, ott belépnek – letagadva, hogy máshol tag –, vagy csak nem tagként vannak jelen.

Az is nagy probléma, hogy maguk a TЭСZ-ek is bizalmatlanok egymással szemben, pedig az EU-ban már másodszintű szerveződésben dolgoznak. A TЭСZ-ek féltik saját meglévő piacaikat egy-egy ilyen társulás kapcsán, valamint idegenkednek és félnek a közös vállalkozás finanszírozási módjától és mértékétől, melynek meghatározása is nehezen megoldható konfliktushelyzetet teremt.

A TЭСZ-ek terjedésének további nehezítő tényezői:

- A termelő nehezen vállalja fel a TЭСZ által előírt kötıtségeket (szerződés, nyilvántartásba vétel, adatszolgáltatás, nyomon-követéssel, minőségbiztosítással kapcsolatos nyilvántartások vezetése, stb.).
- A kisárutermelők egy része nem tud megfelelni a minőségi követelményeknek.
- Az elmúlt 1-2 évben megingott a bizalom a TЭСZ-ek iránt (több TЭСZ is fizetési nehézséggel küzd). Így még a jól működő TЭСZ-eknek is gondot okoz az új tagok beszerzése.
- Legtöbb TЭСZ az értékesítési területen kívül nem tud adni plusz-szolgáltatást (szaktanácsadás, minőségbiztosítás költségeinek átvállalása, inputanyag kihelyezés, hitelezés, göngyölegbiztosítás stb.) a tagjainak a termeléséhez.

A TЭСZ-ek fejlődésének lehetséges irányai

A TЭСZ-ek száma már nem igen fog ugrásszerűen növekedni, mert szinte a teljes országot lefedik (csak néhány terület van az országban, ahol nincs TЭСZ-es területi lefedettség).

A nagy láncoknak történő beszállítás növelése érdekében a TЭСZ-ek előtt több lehetséges út is van a jövőt illetően.

Egyik lehetőség, hogy nyugati mintára koncentrálják az értékesítésüket és a termelésszervezésüket (másodszintű TЭСZ-ek). Ennek formája most van alakulóban.

Másik lehetőség, hogy néhány növényre vagy gyümölcsre specializálódnak, abból meghatározó mennyiséggel rendelkeznek, és abból első számú beszállítók lesznek. Így önállóan is életképesek.

A néhány termékre szakosodást kívánatos fejlődési iránynak tartják a vizsgált TЭСZ-eknél.

Az egyik vizsgált TЭСZ-nél például az elmúlt hat-hét évben nagyfokú szakosodás zajlott le, és a vevő láncok igényének megfelelően történtek a fejlesztések (termelés technológia javítás, termesztés-időzítés, csomagolás-fejlesztés, vonalkódos nyomon követhetőség, különböző minőségbiztosítási rendszerek bevezetése stb.). 2003-ban több mint 40 zöldség-gyümölcs fajt forgalmazott, most 6-ra szűkült, és ezekből a növényekből teljesíteni tudja az elvárásokat.

Harmadik lehetőség, hogy szerződéses formában közvetítő cégen keresztül jutnak be a láncokba (a kisebb TЭСZ-ek jelentős része így dolgozik). Célszerű lenne, ha a közvetítő cég egy másik TЭСZ lenne. A TЭСZ-ek ugyanis közösen sok mindent együtt el tudnak végezni, például közös szaktanácsadó hálózat, közös minőségbiztosítási politika, közös elveken alapuló működési programok. Így könnyebb az együttműködés, mint egy más jellegű közvetítő céggel. Ennél a megoldásnál a kisebb TЭСZ-ek az önállóságukat is meg tudják tartani.

Végül lehet olyan fejlődési irány is, ami az előző kettő kombinációja: a „főnövényeket” saját értékesítésben, a kisebb jelentőségűeket pedig közvetítők útján szállítja a TЭСZ.

Alapvető gond Magyarországon, hogy a TЭСZ-ek döntő többségénél van 1-3 jelentősebb növény termeltetése, melyekkel a legkisebbeket leszámítva most is jó az alkupozíciójuk a láncoknál, de emellett sok kisebb növényfaj árualapját is kezelni kell, melyre nincsenek felkészülve.

A kereskedelmi láncok globalizációjának következő lépése, hogy a beszerzéseket nem egy-egy országra, hanem regionális jelleggel fogják végezni. (van olyan lánc, amely már most is így végzi), ezért a beszállítói oldalnak is lépni kell. A TЭСZ-ek szervezettsége, integrációja előbb jár, mint más beszállítóké (egy-kettőt kivéve), ezért az elkövetkező 3-5 év feladata lesz ennek a formának megtalálása. Erre lehet alkalmas a másodszintű TЭСZ szervezetek alakulása. A feldolgozásra termelt zöldségeknél és gyümölcsöknél pedig újjá kellene szervezni az élelmiszeripar területét, ezt csak kizárólag regionális jelleggel, több TЭСZ összefogásával lehet megoldani a következő években.

A TЭСZ-ek szervezeti rendszerével kapcsolatban a legtöbb vizsgált TЭСZ hasznosnak és fontosnak tartja a TЭСZ-ek összefogását, a másodlagos TЭСZ-ek szervezését. Annak ellenére ez a véleményük, hogy jelentős részük maguk is nagy szervezetek, valamint, hogy közülük kettő is negatív tapasztalatokat szerzett korábban egy másodlagos TЭСZ-ben, amelyet a saját piacok féltése tett működésképtelenné. Az egyik vizsgált TЭСZ 2009-ben maga kezdeményezte másodlagos TЭСZ létrehozását, amely működik is, de keresik az exportpiaci együttműködés szervezeti lehetőségeit más vizsgált TЭСZ-ek is.

A TЭСZ-ek integrációjában az egyre nagyon volumen-igény miatt a terméksoportonkénti szervezettség jobbnak tűnik, mivel a helyileg történő szervezettségnél ezt nehezebb biztosítani a helyi sajátosságok és a kisebb méretek miatt.

Társaság vagy szövetkezet legyen-e a TЭСZ?

Megalakulásakor a legtöbb TЭСZ szövetkezeti formában alakult meg (FVM is ezt támogatta). Az akkori TЭСZ-ekre vonatkozó törvények a nonprofit jellegét szorgalmazták, valamint nem engedték meg a külső tőke bevonását. 2007-től több TЭСZ alakult át szövetkezetből Kft.-vé. 2008.-tól pedig külső tőkebevonás is engedélyezett, bár a szövetkezeti formánál nem sok értelme van külső tőkét bevonni, hiszen maximum tagi tőkét lehet. Ezért az utóbbi években vagy egy-egy gazdasági társaság (mely zöldséget-gyümölcsöt termelt) integrálásával alakult meg a TЭСZ-ek jelentős része, vagy addig különböző felvásárlást folytató (bizonyos termelési integrálást is végző) magánszemély, Kft. szervezett TЭСZ-t, felvállalva annak köteleit a támogatások megszerzése reményében. Ezáltal a nonprofit jelleg folyamatosan csökken, a külső befektetők „bejövetelével” és bizonyos csoportok megjelenésével a TЭСZ-ek is nyereségérdekeltebbé váltak. Egy-egy TЭСZ-ben a tagok által beszállított áru értéke rendkívül eltérő, ugyanakkor a Szövetkezeti Törvény szerint a legfontosabb kérdésekben ugyanolyan szavazati joga van egy 500 ezer Ft értékű és egy 2,2 milliárd Ft értékű árut beszállító tagnak. A vagyongyarapodás a legtöbb TЭСZ-nél a kapott támogatásokból származik, melynek alapja tagi árualap értéke, ezért a nagy beszállítók joggal kérnek nagyobb beleszólást a cég működésébe. Ez egyre több feszültséget jelent az elkövetkezendő időben. Ezért az elmúlt pár évben egyre több TЭСZ alakult át Kft.-vé vagy Zrt.-vé.

Az elmúlt években alakult másodszintű TЭСZ-ek már kizárólag nem szövetkezeti, hanem gazdasági társasági formában alakultak meg.

A szövetkezeti forma előnye, hogy a kisebb termelőket is könnyebben lehet integrálni, mert úgy érzi (joggal), hogy több beleszólási lehetősége van a cég működésébe, mint egy gazdasági társaság működésébe. Kistermelői szemszögből tehát a szövetkezeti forma az előnyösebb, mert tagságorientáltabb, hiszen ez sokkal inkább a tagokért, a tagokkal működtethető.

A társasági forma mellett viszont az szól, hogy gazdasági és irányítási szempontból hatékonyabb, mint a szövetkezet, továbbá megkönnyíti a tőkebevonást, amire a legtöbb TЭСZ-nek nagy szüksége lenne. Másfelől viszont a tagság zömét alkotó termelők általában bizalmatlanok az „idegenekkel”, így a külső befektetőkkel szemben is.

A nagy kereskedelmi láncoknál nem számít, hogy a beszállító milyen szervezeti formában működik. Ha jól működik egy TЭСZ szövetkezeti formában, akkor ez ugyanolyan előnyös

lehet, mint más társulási forma. A TЭСZ-ek közötti másodszintű társulásoknál viszont a gazdasági társasági forma az előnyös, mert ezek egyértelműen csak gazdasági célokra, így a fejlesztésekre és a közös értékesítésekre alakulnak.

Az egyik vizsgált szövetkezetnél a tagok közötti méretbeli különbségek már feszegetik a szövetkezeti forma kereteit, és előbb-utóbb napirendre kerül a társasággá alakulás. Két további vizsgált szövetkezetnél a méretbeli különbségek ellenére a domináns tagok valószínűleg a szövetkezeti szabályok mellett is érvényesíteni tudják saját érdekeiket, például a TЭСZ számára végzett szolgáltatások árainak célszerű megállapításával. A tagok, különösen a kistermelők többsége egyébként sem akar beleszólni a TЭСZ ügyeibe, ha a szervezet jól működik. Őket elsősorban a megbízható fizetés és a jó ár érdeklí.

Egy vizsgált Kft. azért választotta a társasági formát, mert a szövetkezeteknél a törvény szerint kötelező egy tag – egy szavazat döntési elv a nagyobb, jelentősebb beszállító tagok számára hátrányos, és ez mellett a törvény nem teszi lehetővé a kilépések egyszerű rendezését.

Nem általános tendenciaként jelentkezett a felmérés során, de érdekes annak a vizsgálatban részt vevő egyik Kft.-ként működő TЭСZ vezetőjének véleménye, aki megkérdőjelezte magának a TЭСZ formának a szerepét is. Az volt a véleménye, hogy nem biztos, hogy ez a megfelelő forma. Szerinte az ideologizált TЭСZ jó lenne, de ennek sok a vadhajtsága jelenleg hazánkban, továbbá mivel a TЭСZ-ben nincs a klasszikus értelemben vett tulajdonos, ezért a tulajdonosi réteg nem gyakorol kellő kontrollt a vezetés felett.

Következtetések

A TЭСZ-ek terjedésének, szerepük növekedésének fő akadálya a szürkegazdaság. Addig, míg a magas adók és a hatósági ellenőrzések a legális termelőket és a TЭСZ-eket hátrányos helyzetbe hozzák, a kisárutermelők jelentős része inkább a szürkegazdaságot részesíti előnyben. Ebben a helyzetben TЭСZ-ek egy része talpon tud maradni, mások nehézségekkel küzdenek.

A TЭСZ-ek szerepének növekedéséhez szükség lenne termelők gondolkodás módjának, szemléletének változására is, arra, hogy ne saját maga szervezetlenül gazdálkodjon, hanem kapcsolódjon valamelyik környékbeli termelői szerveződésbe. A termelőknek fel kellene ismerniük a helyzeti előnyöket, melyek ezzel járnak: egységes árualap, minőségbiztosítási rendszerek, folyamatos beszállítás és fizetőképes vásárló.

A jelenlegi, az összes zöldség-gyümölcs áruforgalomban (tehát nemcsak a nagy láncoknak történő értékesítésben) országos átlagban kb. 20 százalékos TЭСZ részarányt nem szabad lebecsülni, mert egyrészt alig 6-8 év alatt sikerült ezt a szintet elérni, másrészt jó

néhány fejlett zöldség-gyümölcs szektorral rendelkező tagországban ennél lényegesen alacsonyabb a gazdák szervezettsége (Portugália, Lengyelország).

A TЭСZ-ek piaci részesedésének további növelése nem mindig új termelők beléptetésétől várható azok földrajzi elhelyezkedése, kis üzemmérete, mérsékelt együttműködési hajlandósága miatt. Ha viszont a jelenlegi TЭСZ-tag termelők teljes termésüket a szervezeteken keresztül értékesítenék, azok forgalma nagyjából megkétszereződne, forgalmi részesedésük pedig bőven meghaladná az EU-27 átlagát (34%).

Vannak olyan földrajzi körzetek, ahol sok kistermelő van. Ezekben a körzetekben ahhoz, hogy egy TЭСZ megfelelő nagyságot elérjen, megfelelő termelői létszámmal is kell, hogy rendelkezzen, hisz egy-egy nagyobb piaci igény kielégítése csak nagy árualap megléte esetében lehetséges. Ez esetben a sok kistermelő miatt idő kell ahhoz, hogy a TЭСZ-nek stabil tagi bázisa alakuljon ki.

A gazdasági, piaci környezet bizonytalansága és az ebből eredő gazdasági nehézségek miatt még inkább a láncok felé fordulnak a TЭСZ-ek a biztos fizetés és a biztos értékesítési piac miatt, ezért várhatóan tovább fog növekedni a nagy láncoknak történő értékesítésük és a termelőket integráló szerepük.

A problémák, konfliktusok ellenére a vizsgált, kereskedelmi láncoknak beszállító TЭСZ-ek és kisárutermelőik a menedzsment szervező munkájának segítségével meg tudnak felelni a láncok igényeinek. A még meglévő nehézségek, konfliktusok csökkentésére a TЭСZ és a tagok közötti kapcsolatban elsődleges a nagyvevői igényekhez történő alkalmazkodás elve.

A TЭСZ-ek összefogásának és annak kertében a másodszintű szerveződéseknek (amelyekben csak a marketing vagy csak az értékesítés folyik) nagy szerepük lehet a jövőben, mert így még nagyobb mennyiséget és még egységesebb árut tudnak beszállítani, és még erősebb alkupozícióba kerülhetnek a nagy kereskedelmi láncoknak. Ehhez viszont minden TЭСZ-nek le kellene számolni a beidegződésével, nem konkurenciát, hanem potenciális piacot kellene látniuk ezekben a szerveződésekben.

Javaslatok

A TЭСZ-ek terjedésének fő akadályát jelentő szürkegazdaság ellen maguk a TЭСZ-ek nagyon keveset tudnak tenni. Ilyen lehetőség, hogy különböző szolgáltatásokkal, illetve a működési alapból közvetlenül támogatják a tagok termelését. Ez nagyon sok esetben nem elég.

A szürkegazdaság méretét döntően csak állami, kormányzati eszközökkel lehet érzékelhetően visszaszorítani. Így szigorú ellenőrzéssel (ezen belül az import szigorúbb

ellenőrzésével), büntetéssel, illetve a magas adók, mindenekelőtt a 25 százalékos ÁFA csökkentésével, és a nemzeti támogatás kiszámíthatóságának megteremtésével.

A szürkegazdaság méretének állami eszközökkel történő csökkentésében érintett egy – más EU országokban nem létező – jogi, gazdasági kategória, a „mezőgazdasági őstermelő”. Egy részük szociális hálót is alkot, hisz nem egy embernek ez a második fizetése, mivel az elsőből nem tudja ellátni a családot. Így ez kényes kérdés.

A legális szférában az adminisztrációs terheket, továbbá a hatósági ellenőrzéseket és a magas bírságokat is csökkenteni kellene.

A szürkegazdaság elleni határozottabb, keményebb kormányzati fellépést, az adózási és adminisztrációs terhek csökkentését sürgeti, hogy a zöldség-gyümölcs termelés válságban van. A kilencvenes évekhez képes közel 1 millió tonnával termelnek kevesebbet, pedig minden lehetőség (éghajlati, környezeti) meglenne arra, hogy ez ne így legyen, de a szürkegazdaság, a kertészetet szabályozó törvények, jogszabályok, az ellenőrzések (melyek sokkal inkább csak a legális termelés területére térnek ki, mint a szürkegazdaság szankcionálására) szinte ellehetetlenítik a zöldség-gyümölcs termelést.

A TЭСZ-ek iránti elkötelezettséget is lehetne javítani, ami közvetlen befolyással is lehet, például ha különféle támogatásoknál előnyt jelent a TЭСZ tagság (habár ez részben van is).

A TЭСZ-ek és a kistermelő tagjaik egyik fő gondja, a tőkehiány enyhítésére a kormánynak pénzügyi konstrukciókat kellene létrehozni. Különösen fontos lenne megteremteni a lehetőséget a felkészült, gazdaságukat bővíteni akaró kistermelők fejlődéséhez.

A TЭСZ-ek terjedése, szerepük növekedése érdekében fontosak a következő termelési szektoron belüli, illetve a TЭСZ-ek és tagjaik közötti tényezők:

- Lehetőség szerint egy–egy TЭСZ minél több szolgáltatást tudjon nyújtani, és szerződéssel biztonságot adjon tagjai részére az értékesítés tekintetében.
- Fontos a folyamatos fejlesztési tevékenység, és azon belül a folyamatos technológiai fejlesztés, mert egy beszállító hosszú távon csak így tud bennmaradni egy-egy üzletláncban.
- A működési program adta lehetőségeken belül minél több közvetlen támogatást tudjon adni tagjai részére.
- Meg kell szilárdítani a fizetési biztonságot, mert a rugalmas és gyors fizetési feltételek a tagok számára további ösztönző tényezők lehetnek.
- Inputanyag beszerzés, göngyöleg biztosítás segítése.
- Termelészervezéssel koncentrálni a termeltetést, hogy egy-egy növényfajjal minél hosszabb ideig tudjanak szállítani a láncokba.

- Átvállalni a tagoktól nyomon-követhetőség, a minőségbiztosítás kiépítésének és fenntartásának költségeit.
- Működési program lehetőséget ad, hogy a TÉSZ-ek minél több közvetlen segítséget adjanak a tagoknak – fontos lenne ennek jobb kihasználása.
- Közvetett támogatás javítása a tagok részére:
 - Szaktanácsadás színvonalának emelése minden területen, mert a tudás és az információ hatalom, csak ennek birtokában lehet megújulni és a piacon fennmaradni.
 - Logisztikai szolgáltatások további fejlesztése.
- A TÉSZ információgyűjtő és elosztó szerepkörben jól kell, hogy teljesítsen.

HIVATKOZÁSOK

- Bijman, J. – Hendrikse, G. (2003): Co-operatives in chains: institutional restructuring in the Dutch fruit and vegetables industry. Erasmus Research Institute of Management. Report Series. Research in Management. <http://www.erim.eur.nl>
- Bijman, J. (2008): Producer organisations and value chains. Publishes by Capacity.org Issue 34, August 2008.
- Bijman, J. – Wollni, M (2008)]: Producer Organisations and vertical coordination: an economic organization theory perspective. Paper presented at the International Conference on Cooperative Studies, Köln, 7-9 October 2008.
- Brown, O. – Sander, Ch. (2007): Supermarket Buying Power. International Institute for Sustainable Development. www.iisd.org
- Competition Commission (2000): Supermarkets: A Report on the Supply of Groceries from Multiple Stores in the United Kingdom. October 2000. www.competition.commission.org.uk
- DFID (2004): Concentration in food supply and retail chains. Paper produced by the Agricultural and natural Resources Team of the UK Department for International Development (DFID), August, 2004.
- Dimitri, C. – Tegene, A. – Kaufman, P. (2003): U.S Fresh Produce Markets: Marketing Channels, Trade Practices and retail pricing Behavior. USDA ERS, Agricultural Economic Report Number 825. www.ers.usda.gov
- Duponcel, M. (2006): Role and Importance of producer organisations in the fruit and vegetable sector of the EU. Cal-MED workshop. Washington, 7-8 December 2006.
- Dries, L. – Reardon, T. – Swinnen, F.M. (2004): The rapid Rise of Supermarkets in Central and Eastern Europe: Implications for the Agrifood Sector and Rural Development. Development Policy Review, 2004, 22(5): 525-556.
- Friends of the Earth (2002): Supermarkets and Great British Fruit. Media Briefing October 2002. www.foe.co.uk.
- Rabobank (2006): The World of Vegetables. Rabobank International F&A Research and Advisory.
- Shaw, S. A. – Gibbs, J. (1996): The role of marketing channels in the determination of horizontal market structure: the case of fruit and vegetable marketing by British growers. International Review of Retail, Distribution and Consumer Research 6:3 pp. 281-300.
- UK Department for International Development (2004): Concentration in Food Supply and Retail Chains.
- Verhaegen, I. – Van Huylenbroeck, G. (2001): Costs and benefits for farmers participating in innovative marketing channels for quality food products. Journal of Rural Studies 17(4): 443-456.
- Vorley, B – Fox, T. (2004): Global Food Chains – Constraints and Opportunities for Smallholders. Prepared for the OECD DAC POVNET Agriculture and Pro-Poor Growth Task Team, Helsinki Workshop, 17-18 June 2004.

FÜGGELÉK
Zöldség-gyümölcs termelői szervezetek adatszerű jellemzői az Európai Unióban
és Magyarországon

1. táblázat

A TЭСZ-ek száma az Európai Unióban (2002, 2004, 2006)

Tagállam	2002				2004				2006			
	Véglegesen elismert TЭСZ-ek	Előzetesen elismert TЭСZ-ek	TЭСZ-ek szövetségei	TЭСZ-ek összesen	Véglegesen elismert TЭСZ-ek	Előzetesen elismert TЭСZ-ek	TЭСZ-ek szövetségei	TЭСZ-ek összesen	Véglegesen elismert TЭСZ-ek	Előzetesen elismert TЭСZ-ek	TЭСZ-ek szövetségei	TЭСZ-ek összesen
	db				db				db			
Belgium	15	1	2	18	15	1	3	19	18	1	4	23
Csehország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	8	2	0	10	4	6	0	10
Dánia	5	0	0	5	5	0	0	5	8	0	0	8
Németország	35	3	0	38	35	1	0	36	35	2	0	37
Görögország	117	12	0	129	113	18	0	131	121	28	0	149
Spanyolország	586	61	4	651	610	37	4	651	621	25	3	649
Franciaország	309	29	3	341	314	12	4	330	296	8	3	307
Írország	17	3	0	20	16	0	0	16	8	0	0	8
Olaszország	179	4	5	188	221	28	6	255	260	31	10	301
Ciprus	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	6	6	0	12	7	7	0	14
Magyarország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	8	93	0	101	7	57	0	64
Málta	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	2	0	0	2	4	0	0	4
Hollandia	14	0	0	14	14	0	0	14	21	0	0	21
Ausztria	5	0	0	5	5	0	0	5	5	0	0	5
Lengyelország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	7	23	0	30	8	63	0	71
Portugália	37	38	0	75	60	15	0	75	70	7	0	77
Szlovénia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	0	0	0	1	0	0	1
Szlovákia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	0	0	0	2	5	0	7
Finnország	6	0	0	6	6	0	0	6	6	0	0	6
Svédország	7	0	0	7	7	0	0	7	8	0	0	8
Nagy-Britannia	72	0	1	73	75	0	0	75	64	0	1	65
Összesen	1 404	151	15	1 570	1 527	235	17	1 779	1 574	240	21	1 835

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet

2. táblázat

A TЭСZ-ek zöldség-gyümölcs kibocsátása az Európai Unióban (2002, 2004)

Tagállam	2002							2004						
	A zöldség-gyümölcs kibocsátás értéke	A TЭСZ-ek zöldség-gyümölcs kibocsátása				Egy TЭСZ átlagos kibocsátása	A zöldség-gyümölcs kibocsátás aránya	A zöldség-gyümölcs kibocsátás értéke	A TЭСZ-ek zöldség-gyümölcs kibocsátása				Egy TЭСZ átlagos kibocsátása	A zöldség-gyümölcs kibocsátás aránya
		Véglegesen elismert TЭСZ-ek	Előzetesen elismert TЭСZ-ek	TЭСZ-ek szövetségei	TЭСZ-ek összesen				Véglegesen elismert TЭСZ-ek	Előzetesen elismert TЭСZ-ek	TЭСZ-ek szövetségei	TЭСZ-ek összesen		
	millió euró						%	millió euró						%
Belgium	1 040,2	63,1	0,5	672,6	736,3	40,9	70,8	857,5	73,0	0,5	666,1	739,6	38,9	86,3
Csehország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0,0	133,2	23,0	0,9	0,0	23,9	2,4	18,0
Dánia	165,0	49,8	0,0	0,0	49,8	10,0	30,2	169,3	88,7	0,0	0,0	88,7	17,7	52,4
Németország	1 934,0	615,9	30,9	0,0	646,8	17,0	33,4	2 342,0	692,0	10,2	0,0	702,2	19,5	30,0
Görögország	3 299,0	362,3	12,0	0,0	374,3	2,9	11,3	3 077,9	405,0	28,8	0,0	433,8	3,3	14,1
Spanyolország	10 403,3	3 814,1	52,7	439,0	4 305,8	6,6	41,4	13 343,1	4 401,0	80,3	489,3	4 970,7	7,6	37,3
Franciaország	5 987,8	2 730,3	n.a.	218,8	2 949,1	8,6	49,3	5 530,0	2 517,0	26,5	322,0	2 865,5	8,7	51,8
Írország	225,0	121,5	15,6	0,0	137,2	6,9	61,0	231,0	177,0	0,0	0,0	177,0	11,1	76,6
Olaszország	9 842,0	2 833,4	14,0	618,8	3 466,2	18,4	35,2	11 068,1	2 195,4	46,1	1 260,1	3 501,6	13,7	31,6
Ciprus	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0,0	140,7	4,0	1,7	0,0	5,7	0,5	4,0
Magyarország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0,0	989,0	40,0	61,2	0,0	101,2	1,0	10,2
Málta	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0,0	17,5	3,0	0,0	0,0	3,0	1,5	17,2
Hollandia	2 329,0	1 735,7	0,0	0,0	1 735,7	124,0	74,5	2 155,0	1 700,0	0,0	0,0	1 700,0	121,4	78,9
Ausztria	440,0	99,1	0,0	0,0	99,1	19,8	22,5	296,7	107,0	0,0	0,0	107,0	21,4	36,1
Lengyelország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0,0	1 503,7	14,0	5,3	0,0	19,3	0,6	1,3
Portugália	1 806,0	79,5	48,6	0,0	128,1	1,7	7,1	1 944,7	108,0	24,7	0,0	132,7	1,8	6,8
Szlovénia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Szlovákia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Finnország	220,0	22,2	0,0	0,0	22,2	3,7	10,1	236,2	28,0	0,0	0,0	28,0	4,7	11,9
Svédország	177,0	78,5	0,0	0,0	78,5	11,2	44,4	195,8	88,0	0,0	0,0	88,0	12,6	45,0
Nagy-Britannia	1 959,1	1 125,7	0,0	39,1	1 164,8	16,0	59,5	1 780,3	918,0	0,0	0,0	918,0	12,2	51,6
Összesen	39 827,4	13 731,3	174,2	1 988,3	15 893,8	10,1	39,9	46 011,6	13 582,1	286,2	2 737,6	16 605,9	9,3	36,1

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet

A TЭСZ-ek zöldség-gyümölcs kibocsátása, 2006

Tagállam	A zöldség-gyümölcs kibocsátás értéke	A TЭСZ-ek zöldség-gyümölcs kibocsátása				Egy TЭСZ átlagos kibocsátása	A zöldség-gyümölcs kibocsátás aránya
		Véglegesen elismert TЭСZ-ek	Előzetesen elismert TЭСZ-ek	TЭСZ-ek szövetségei	TЭСZ-ek összesen		
		millió euró					
Belgium	1 104,4	110,7	43,9	822,8	977,3	42,5	88,5
Csehország	142,5	16,0	7,2	0,0	23,2	2,3	16,3
Dánia	181,1	99,9	0,0	0,0	99,9	12,5	55,2
Németország	2 749,0	845,2	19,9	0,0	865,0	23,4	31,5
Görögország	3 012,0	357,6	43,2	0,0	400,9	2,7	13,3
Spanyolország	13 800,0	5 837,9	42,9	356,0	6 236,8	9,6	45,2
Franciaország	6 077,8	2 928,0	11,9	324,7	3 264,6	10,6	53,7
Írország	221,0	178,0	0,0	0,0	178,0	22,3	80,5
Olaszország	11 366,8	3 673,3	49,8	1 431,1	5 154,2	17,1	45,3
Ciprus	151,9	26,0	13,2	0,0	39,2	2,8	25,8
Magyarország	722,0	42,0	72,0	0,0	114,0	1,8	15,8
Málta	20,5	7,0	0,0	0,0	7,0	1,7	33,9
Hollandia	2 455,0	2 277,0	0,0	0,0	2 277,0	108,4	92,7
Ausztria	478,0	122,9	0,0	0,0	122,9	24,6	25,7
Lengyelország	1 564,0	12,5	35,4	0,0	47,9	0,7	3,1
Portugália	1 451,6	138,4	11,5	0,0	149,9	1,9	10,3
Szlovénia	14,8	2,9	0,0	0,0	2,9	2,9	19,6
Szlovákia	151,0	6,3	2,5	0,0	8,8	1,3	5,8
Finnország	251,5	36,2	0,0	0,0	36,2	6,0	14,4
Svédország	227,9	101,1	0,0	0,0	101,1	12,6	44,4
Nagy-Britannia	2 050,2	1 081,3	0,0	57,3	1 138,6	17,5	55,5
Összesen	48 192,9	17 900,1	353,3	2 991,9	21 245,3	11,6	44,1

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet

3. táblázat

A TЭСZ-ek által koordinált termőterület az Európai Unióban (2002, 2004)

Tagállam	2002							2004						
	A TЭСZ-ek területe	gyümölcsös			zöldség			A TЭСZ-ek területe	gyümölcsös			zöldség		
		összesen, ha	ültetvény (min. 5 év)	egyéb	összesen, ha	szabadföldi	termesztő berendezés alatti		összesen, ha	ültetvény (min. 5 év)	egyéb	összesen, ha	szabadföldi	termesztő berendezés alatti
	ha							ha						
Belgium	36 100	14 307	13 136	1 171	21 793	16 968	4 825	59 117	26 902	23 914	2 988	32 215	27 382	4 833
Csehország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	6 362	4 197	4 197	0	2 165	2 164	1
Dánia	4 453	1 215	698	517	3 238	3 196	42	4 714	1 531	842	689	3 183	3 140	43
Németország	81 088	32 172	29 603	2 569	48 916	47 646	1 270	74 590	32 348	29 163	3 185	42 241	41 442	799
Görögország	195 427	193 811	150 939	42 872	1 616	149	1 467	103 910	88 872	88 806	66	15 037	14 501	536
Spanyolország	162 794	151 391	142 018	9 373	11 403	10 690	713	184 130	134 439	129 983	4 455	49 691	45 875	3 816
Franciaország	181 772	78 590	72 863	5 726	103 183	100 536	2 647	261 961	104 556	101 036	3 520	157 406	152 109	5 297
Írország	922	120	91	29	802	508	294	691	38	11	27	653	624	29
Olaszország	285 191	177 467	167 952	9 515	107 724	100 948	6 775	411 707	178 123	174 130	3 993	233 584	228 567	5 017
Ciprus	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1 902	1 837	1 837	0	66	46	20
Magyarország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	10 661	5 527	5 368	159	5 134	5 003	131
Málta	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	0	0	0	0	0	0
Hollandia	37 396	13 773	12 232	1 541	23 622	20 524	3 098	40 177	13 546	11 598	1 948	26 631	22 480	4 150
Ausztria	5 499	4 171	4 171	0	1 328	1 063	265	7 130	5 802	5 652	150	1 328	1 011	317
Lengyelország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	3 487	208	208	0	3 279	1 704	1 575
Portugália	23 324	16 482	16 339	143	6 842	6 822	20	24 194	8 686	8 487	199	15 508	15 405	103
Szlovénia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	0	0	0	0	0	0
Szlovákia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	0	0	0	0	0	0
Finnország	1 300	618	618	0	682	649	33	1 262	639	120	519	623	589	34
Svédország	4 572	881	851	30	3 691	2 595	1 096	3 511	782	770	12	2 729	2 534	195
Nagy-Britannia	47 348	10 791	8 754	2 037	36 557	34 677	1 881	72 483	12 812	9 246	3 566	59 671	51 033	8 639
Összesen	1 067 187	695 789	620 266	75 523	371 398	346 972	24 426	1 271 987	620 844	595 368	25 477	651 143	615 607	35 536

Megjegyzés: Az előzetesen elismert TЭСZ-ek adatait nem tartalmazza a táblázat

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet

A TЭСZ-ek által koordinált termőterület, 2006

Tagállam	A TЭСZ-ek területe összesen	A TЭСZ-ek területéből											
		gyümölcsös		ebből:				zöldség		ebből:			
		ha	%	ültetvény (min. 5 év)		egyéb		ha	%	szabadföldi		termesztő berendezés alatti	
				ha	%	ha	%			ha	%	ha	%
Belgium	45 622	14 912	32,7	0	0,0	14 912	100,0	30 711	67,3	28 086	91,5	2 625	8,5
Csehország	4 044	3 240	80,1	3 240	100,0	0	0,0	803	19,9	803	100,0	0	0,0
Dánia	5 599	1 507	26,9	829	55,0	678	45,0	4 092	73,1	4 050	99,0	42	1,0
Németország	77 437	33 089	42,7	29 320	88,6	3 770	11,4	44 348	57,3	43 740	98,6	608	1,4
Görögország	101 838	89 207	87,6	88 884	99,6	323	0,4	12 631	12,4	12 122	96,0	509	4,0
Spanyolország	163 806	112 156	68,5	102 873	91,7	9 283	8,3	51 650	31,5	41 957	81,2	9 693	18,8
Franciaország	233 567	91 421	39,1	86 189	94,3	5 232	5,7	142 146	60,9	136 048	95,7	6 098	4,3
Írország	539	42	7,7	1	3,1	40	96,9	497	92,3	478	96,3	19	3,7
Olaszország	260 798	177 162	67,9	173 557	98,0	3 605	2,0	83 637	32,1	75 929	90,8	7 708	9,2
Ciprus	2 603	1 990	76,5	1 920	96,5	70	3,5	613	23,5	483	78,8	130	21,2
Magyarország	5 854	2 233	38,1	1 890	84,6	343	15,4	3 622	61,9	3 187	88,0	435	12,0
Málta	578	170	29,5	113	66,6	57	33,4	408	70,5	319	78,3	88	21,7
Hollandia	42 743	13 188	30,9	11 101	84,2	2 088	15,8	29 555	69,1	24 436	82,7	5 119	17,3
Ausztria	5 944	4 881	82,1	4 881	100,0	0	0,0	1 063	17,9	777	73,1	286	26,9
Lengyelország	2 505	191	7,6	191	100,0	0	0,0	2 315	92,4	2 286	98,7	29	1,3
Portugália	26 830	11 118	41,4	9 656	86,8	1 462	13,2	15 712	58,6	15 632	99,5	80	0,5
Szlovénia	278	225	80,9	0	0,0	225	100,0	53	19,1	53	100,0	0	0,0
Szlovákia	771	761	98,7	761	100,0	0	0,0	10	1,3	10	100,0	0	0,0
Finnország	747	286	38,3	160	56,0	126	44,0	460	61,7	423	92,0	37	8,0
Svédország	2 843	181	6,4	169	93,4	12	6,6	2 662	93,6	2 536	95,3	126	4,7
Nagy-Britannia	67 303	8 128	12,1	5 005	61,6	3 123	38,4	59 175	87,9	57 227	96,7	1 948	3,3
Összesen	1 052 251	566 088	53,8	520 741	92,0	45 347	8,0	486 163	46,2	450 584	92,7	35 579	7,3

Megjegyzés: Az előzetesen elismert TЭСZ-ek adatait nem tartalmazza a táblázat

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet

4. táblázat

A TЭСZ-ek taglétszáma az Európai Unióban (2002, 2004, 2006)

Tagállam	2002					2004					2006				
	Taglétszám			Egy tag átlagos kibocsátása	Átlagos taglét- szám	Taglétszám			Egy tag átlagos kibocsátása	Átlagos taglét- szám	Taglétszám			Egy tag átlagos kibocsátása	Átlagos taglét- szám
	Összesen	Termé- szetes személy	Jogi személy			Összesen	Termé- szetes személy	Jogi személy			Összesen	Termé- szetes személy	Jogi személy		
	db, fő			ezer euró	fő/TЭСZ	db, fő			ezer euró	fő/TЭСZ	db, fő			ezer euró	fő/TЭСZ
Belgium	15 806	14 809	997	46,5	930	16 472	15 176	1 296	44,9	915	16 614	15 193	1 421	56,2	755
Csehország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	167	110	57	137,7	21	122	82	40	131,5	31
Dánia	429	429	0	116,1	86	349	349	0	254,2	70	402	402	0	248,5	50
Németország	19 825	19 566	259	31,1	566	16 194	15 955	239	42,7	463	14 725	14 437	288	57,4	421
Görögország	100 428	100 395	33	3,6	858	96 854	96 785	69	4,2	857	90 728	90 651	77	3,9	750
Spanyolország	211 936	211 936	0	20,1	359	234 936	225 914	9 022	20,8	383	105 791	101 807	3 984	58,5	170
Franciaország	29 073	21 060	8 013	101,4	93	33 928	25 731	8 197	83,7	107	32 641	23 357	9 284	99,6	109
Írország	451	386	65	269,5	27	318	300	18	556,6	20	141	96	45	1 262,4	18
Olaszország	85 378	84 185	1 193	40,4	464	21 593	20 437	1 156	160,0	95	19 688	18 382	1 306	259,3	73
Ciprus	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	2 029	2 016	13	2,0	338	2 157	2 142	15	12,0	308
Magyarország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	5 767	5 669	98	6,9	721	5 332	5 227	105	7,9	762
Málta	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	482	482	0	6,2	241	713	705	8	9,7	178
Hollandia	8 777	8 212	565	197,8	627	6 224	5 431	793	273,1	445	5 992	5 178	814	380,0	285
Ausztria	2 135	2 129	6	46,4	427	2 124	2 116	8	50,4	425	1 439	1 438	1	85,4	288
Lengyelország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	956	956	0	14,6	137	1 004	1 003	1	12,5	126
Portugália	7 281	6 973	308	10,9	197	8 028	7 524	504	13,5	134	6 963	6 470	493	19,9	99
Szlovénia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	0	0	0	0	5	0	5	580,0	5
Szlovákia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	0	0	0	0	18	17	1	349,8	9
Finnország	680	671	9	32,7	113	690	687	3	40,6	115	554	551	3	65,3	92
Svédország	798	456	342	98,4	114	715	452	263	123,1	102	576	332	244	175,5	72
Nagy-Britannia	1 749	1 651	98	666,0	24	1 580	1 535	45	581,0	21	1 555	1 482	73	732,2	24
Összesen	484 746	472 858	11 888	32,4	342	449 406	427 625	21 781	36,3	291	307 160	288 952	18 208	68,0	193

Megjegyzés: Az előzetesen elismert TЭСZ-ek adatait nem tartalmazza a táblázat

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet

5. táblázat

A TЭСZ-ek értékesítési csatornái az Európai Unióban (2002, 2004)

Tagállam	2002						2004						
	TЭСZ-ek zöldség- gyümölcs kibocsátása	TЭСZ-ek által értékesített tagi áru értéke				A tényleges értékesítés aránya	TЭСZ-ek zöldség- gyümölcs kibocsátása	TЭСZ-ek által értékesített tagi áru értéke				A tényleges értékesítés aránya	
		összesen	ebből:					összesen	ebből:				
			friss piaci	feldolgozó ipari	a TЭСZ feldolgozta				friss piaci	feldolgozó ipari	a TЭСZ feldolgozta		
millió euró						%	millió euró						%
Belgium	735,8	735,7	684,5	51,2	0,0	100,0	739,1	618,4	549,7	68,6	0,0	83,7	
Csehország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	23,0	21,6	17,6	4,0	0,0	0,0	
Dánia	49,8	49,8	49,7	0,1	0,0	100,0	88,7	88,7	88,6	0,1	0,0	100,0	
Németország	615,9	615,9	577,2	38,7	0,0	100,0	692,0	691,8	654,1	37,7	0,0	100,0	
Görögország	362,3	344,9	176,0	168,9	0,0	95,2	405,0	357,2	166,2	180,2	10,8	88,2	
Spanyolország	4 253,1	3 511,6	3 353,6	94,9	63,1	82,6	4 890,3	2 081,8	1 873,4	174,1	34,3	42,6	
Franciaország	2 949,1	2 347,7	2 029,5	36,4	281,9	79,6	2 839,0	2 487,5	2 130,5	301,7	55,3	87,6	
Írország	121,5	108,5	103,6	4,9	0,0	89,3	177,0	172,7	172,7	0,0	0,0	97,6	
Olaszország	3 452,2	3 308,9	2 365,6	471,8	471,5	95,8	3 455,5	3 262,9	2 122,3	745,7	394,8	94,4	
Ciprus	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	4,0	3,9	3,9	0,0	0,0	0,0	
Magyarország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	40,0	30,6	24,4	5,7	0,5	0,0	
Málta	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Hollandia	1 735,7	774,4	737,5	36,9	0,0	44,6	1 700,0	880,3	849,8	15,8	14,7	51,8	
Ausztria	99,1	99,0	99,0	0,0	0,0	99,9	107,0	102,3	102,1	0,2	0,0	95,6	
Lengyelország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	14,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Portugália	79,5	64,9	42,4	22,4	0,1	81,7	108,0	107,8	51,4	56,3	0,2	99,8	
Szlovénia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Szlovákia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Finnország	22,2	22,2	21,8	0,4	0,0	100,0	28,0	28,0	27,4	0,6	0,0	100,0	
Svédország	78,5	78,5	76,4	2,1	0,0	100,0	88,0	78,8	77,0	1,8	0,0	89,5	
Nagy-Britannia	1 164,8	1 103,1	1 014,1	81,3	7,6	94,7	918,0	918,0	811,8	67,7	38,6	100,0	
Összesen	15 719,6	13 165,2	11 331,0	1 010,0	824,2	83,8	16 319,7	11 932,3	9 722,9	1 660,2	549,2	73,1	

Megjegyzés: Az előzetesen elismert TЭСZ-ek adatait nem tartalmazza a táblázat

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet

A TЭСZ-ek értékesítési csatornái, 2006

Tagállam	TЭСZ-ek zöldség- gyümölcs kibocsátása	TЭСZ-ek által értékesített tagi áru értéke						
		összesen	ebből:					
			friss piaci termék		feldolgozó ipari célra		TЭСZ által feldolgozott	
millió euró	millió euró	millió euró	%	millió euró	%	millió euró	%	
Belgium	933,5	933,5	845,4	90,6	88,1	9,4	0,0	0,0
Csehország	16,0	16,0	12,7	79,1	3,4	20,9	0,0	0,0
Dánia	99,9	97,7	97,7	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Németország	845,2	818,1	766,0	93,6	52,1	6,4	0,0	0,0
Görögország	357,6	282,5	159,7	56,5	113,0	40,0	9,7	3,4
Spanyolország	6 193,9	4 968,2	4 250,4	85,6	669,2	13,5	48,6	1,0
Franciaország	3 252,7	2 919,8	2 465,5	84,4	325,2	11,1	129,1	4,4
Írország	178,0	178,0	178,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Olaszország	5 104,4	4 428,0	3 526,7	79,6	551,5	12,5	349,7	7,9
Ciprus	26,0	26,0	25,4	97,8	0,6	2,2	0,0	0,0
Magyarország	42,0	42,0	32,5	77,4	9,5	22,6	0,0	0,0
Málta	7,0	5,9	4,4	74,4	1,4	24,3	0,1	1,2
Hollandia	2 277,0	1 509,9	1 312,4	86,9	179,8	11,9	17,7	1,2
Ausztria	122,9	122,9	122,5	99,7	0,3	0,3	0,0	0,0
Lengyelország	12,5	12,5	7,1	56,3	5,5	43,7	0,0	0,0
Portugália	138,4	138,4	87,2	63,0	50,7	36,6	0,5	0,4
Szlovénia	2,9	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Szlovákia	6,3	2,9	2,6	92,5	0,2	7,5	0,0	0,0
Finnország	36,2	36,1	36,0	99,6	0,1	0,4	0,0	0,1
Svédország	101,1	101,1	99,9	98,8	1,2	1,2	0,0	0,0
Nagy-Britannia	1 138,6	773,0	686,9	88,9	54,0	7,0	32,1	4,1
Összesen	20 892,0	17 412,6	14 719,1	84,5	2 106,0	12,1	587,5	3,4

Megjegyzés: Az előzetesen elismert TЭСZ-ek adatait nem tartalmazza a táblázat

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet

A TЭСZ-ek friss piaci értékesítési csatornái az Európai Unióban (2002, 2004)

Tagállam	2002					2004				
	Tagi áru, friss piaci értékesítés piaci szereplők szerint					Tagi áru, friss piaci értékesítés piaci szereplők szerint				
	Összesen	ebből:				Összesen	ebből:			
		áruházláncok (közvetlenül)	nagyker./ nagybani	kiskeresked ők	egyéb		áruházláncok (közvetlenül)	nagyker./ nagybani	kiskeresked ők	egyéb
millió euró					millió euró					
Belgium	684,5	126,6	490,1	64,3	3,5	549,7	132,6	355,9	48,3	13,0
Csehország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	17,6	7,3	6,6	0,4	3,3
Dánia	49,7	33,2	15,6	0,7	0,2	88,6	57,2	30,7	0,4	0,2
Németország	577,2	135,4	372,7	20,3	48,8	654,1	210,0	373,2	37,9	33,0
Görögország	176,0	6,7	140,8	3,7	24,7	166,2	7,5	111,3	2,8	44,6
Spanyolország	3 353,6	482,9	1 125,2	19,8	1 725,8	1 873,4	444,6	1 314,9	17,0	96,9
Franciaország	2 029,5	297,2	1 112,5	18,9	600,9	2 130,5	229,1	1 237,5	21,0	642,9
Írország	103,6	83,3	8,8	1,4	10,1	172,7	143,5	28,0	0,6	0,5
Olaszország	2 365,6	860,8	1 158,1	5,8	340,9	2 122,3	874,7	996,4	14,5	236,8
Ciprus	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	3,9	0,9	2,9	0,1	0,0
Magyarország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	24,4	15,4	4,0	3,3	1,7
Málta	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hollandia	737,5	72,9	615,2	23,3	26,1	849,8	49,2	590,4	34,0	176,3
Ausztria	99,0	27,8	67,1	0,0	4,2	102,1	35,1	63,2	0,0	3,8
Lengyelország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Portugália	42,4	14,0	23,4	1,3	3,8	51,4	16,7	29,0	1,3	4,4
Szlovénia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Szlovákia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Finnország	21,8	0,0	21,6	0,0	0,2	27,4	0,1	27,3	0,0	0,1
Svédország	76,4	0,0	75,9	0,0	0,5	77,0	0,0	48,0	0,0	29,0
Nagy-Britannia	1 014,1	838,9	107,7	5,1	62,4	811,8	599,9	153,0	1,7	57,2
Összesen	11 331,0	2 979,7	5 334,6	164,6	2 852,0	9 722,9	2 823,8	5 372,2	183,3	1 343,6

Megjegyzés: Az előzetesen elismert TЭСZ-ek adatait nem tartalmazza a táblázat.

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet

6.táblázat folytatása

A TЭСZ-ek friss piaci értékesítési csatornái, 2006

Tagállam	Tagi áru, friss piaci értékesítés piaci szereplők szerint								
	összesen	áruházláncok (közvetlenül)		nagykereskedők/ nagybani piac		kiskereskedők		egyéb	
		millió euró	millió euró	%	millió euró	%	millió euró	%	millió euró
Belgium	845,4	218,4	25,8	532,7	63,0	73,0	8,6	21,3	2,5
Csehország	12,7	5,2	41,3	2,4	19,0	0,4	3,3	4,6	36,4
Dánia	97,7	97,7	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Németország	766,0	249,7	32,6	458,4	59,9	27,7	3,6	30,1	3,9
Görögország	159,7	12,4	7,8	107,7	67,4	2,4	1,5	37,3	23,4
Spanyolország	4 250,4	713,3	16,8	2 266,4	53,3	32,5	0,8	1 238,1	29,1
Franciaország	2 465,5	303,7	12,3	1 487,0	60,3	15,9	0,6	658,8	26,7
Írország	178,0	163,4	91,8	13,0	7,3	1,4	0,8	0,1	0,1
Olaszország	3 526,7	1 386,3	39,3	1 464,1	41,5	45,2	1,3	631,1	17,9
Ciprus	25,4	10,5	41,2	11,8	46,3	0,7	2,7	2,5	9,8
Magyarország	32,5	16,1	49,4	14,8	45,6	0,3	1,0	1,3	4,1
Málta	4,4	0,2	3,4	3,9	89,0	0,3	7,6	0,0	0,0
Hollandia	1 312,4	70,5	5,4	986,2	75,1	31,4	2,4	224,3	17,1
Ausztria	122,5	45,3	37,0	72,7	59,3	4,6	3,7	0,0	0,0
Lengyelország	7,1	0,7	10,5	2,0	27,8	0,0	0,0	4,4	61,7
Portugália	87,2	29,6	33,9	51,8	59,4	1,6	1,9	4,2	4,8
Szlovénia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Szlovákia	2,6	0,7	28,4	1,5	55,1	0,0	0,0	0,4	16,5
Finnország	36,0	0,1	0,2	35,8	99,4	0,1	0,4	0,0	0,0
Svédország	99,9	1,0	1,0	50,2	50,3	0,0	0,0	48,6	48,7
Nagy-Britannia	686,9	505,7	73,6	102,6	14,9	16,2	2,4	62,4	9,1
Összesen	14 719,1	3 830,6	26,0	7 665,1	52,1	253,7	1,7	2 969,6	20,2

Megjegyzés: Az előzetesen elismert TЭСZ-ek adatait nem tartalmazza a táblázat

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet

A működési alapok támogatása az Európai Unióban (2001, 2003, 2005)

Tagállam	2001				2003				2005			
	Működési alappal rendelkező TÉSZ-ek száma 2001-ben	Működési alap nagysága	Működési alap támogatása	Egy TÉSZ-re jutó átlagos támogatás	Működési alappal rendelkező TÉSZ-ek száma 2003-ben	Működési alap nagysága	Működési alap támogatása	Egy TÉSZ-re jutó átlagos támogatás	Működési alappal rendelkező TÉSZ-ek száma 2005-ben	Működési alap nagysága	Működési alap támogatása	Egy TÉSZ-re jutó átlagos támogatás
	db	millió euró			db	millió euró			db	millió euró		
Belgium	15	62,6	29,8	1,99	9	76,4	35,8	3,97	9	94,7	40,3	4,48
Csehország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	7	2,0	0,6	0,09	4	1,8	0,6	0,15
Dánia	5	2,5	1,2	0,25	5	5,2	2,6	0,52	7	6,7	3,4	0,48
Németország	32	38,7	18,1	0,57	33	53,5	24,4	0,74	32	58,4	25,8	0,81
Görögország	54	10,6	5,3	0,10	64	11,0	4,7	0,07	66	15,3	7,7	0,12
Spanyolország	369	217,0	108,5	0,29	435	281,3	129,9	0,30	481	399,6	175,4	0,36
Franciaország	261	151,2	75,6	0,29	257	195,2	93,4	0,36	250	191,9	105,2	0,42
Írország	14	9,5	3,8	0,27	10	21,0	5,6	0,56	6	16,5	1,9	0,32
Olaszország	123	168,4	82,8	0,67	175	247,2	113,3	0,65	197	279,7	145,2	0,74
Ciprus	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	5	1,4	0,6	0,12
Magyarország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	8	1,2	0,3	0,04	7	3,5	1,6	0,22
Málta	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	2	0,4	0,1	0,07
Hollandia	13	72,1	35,7	2,75	13	130,4	64,3	4,95	17	137,3	66,9	3,93
Ausztria	5	5,5	2,7	0,54	5	7,5	3,5	0,69	5	8,6	4,3	0,86
Lengyelország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	4	0,6	0,2	0,06
Portugália	31	5,8	2,1	0,07	52	9,3	5,6	0,11	54	10,6	5,0	0,09
Szlovénia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1	0,0	0,0	0,00
Szlovákia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1	0,2	0,1	0,08
Finnország	1	0,1	0,0	0,03	2	0,7	0,3	0,16	3	1,0	0,5	0,16
Svédország	7	6,3	3,1	0,45	7	6,7	3,3	0,48	8	6,9	3,5	0,43
Nagy-Britannia	57	32,4	27,2	0,48	59	73,9	30,7	0,52	65	49,2	24,6	0,38
Összesen	987	782,5	396,0	0,40	1 141	1 122,4	518,4	0,45	1 224	1 284,3	612,8	0,50

Megjegyzés: Az előzetesen elismert TÉSZ-ek adatait nem tartalmazza a táblázat

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet.

A TЭСZ-ek (előzetesen és véglegesen elismert) főbb jellemzői

Megnevezés	M.e.	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
A TЭСZ-ek száma*	db	1	4	12	25	69	101	77	64	58
A TЭСZ-ek száma**	db	1	3	11	24	68	95	71	63	58
A TЭСZ-ek által lefedett zöldség-gyümölcs terület	ha	268	1 145	3 320	9 825	25 139	25 640	26 122	29 550	34 929
A TЭСZ-ek taglétszáma	fő	54	362	1 165	4 120	13 450	23 980	20 514	20 494	20 177
A TЭСZ-ek teljes forgalma***	Mrd Ft	0,26	0,88	2,09	6,31	22,10	33,96	32,88	37,98	33,03
A TЭСZ-ek tagi forgalma	Mrd Ft	0,21	0,70	1,62	5,43	20,31	26,24	23,52	30,01	29,49
TЭСZ-ek teljes forgalma/ágazati értékesítés	%	0,17	0,62	1,36	4,51	14,18	20,58	21,95	19,13	18,47
TЭСZ-ek tagi forgalma/ágazati értékesítés	%	0,14	0,49	1,05	3,88	13,03	15,91	15,70	15,12	16,49

* Az adott évben elismeréssel rendelkező TЭСZ-ek száma

** Az adott év december 31. napján elismeréssel rendelkező TЭСZ-ek száma

*** A TЭСZ-ek teljes zöldség-gyümölcs forgalma

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet

A TЭСZ-ek száma és területi megoszlása, 2007

Régió, megye	A TЭСZ-ek száma			A TЭСZ-ek		
	Összesen	ebből:		országos megoszlása	aránya megyén, régió n belül	
		előzetesen	véglegesen		előzetes TЭСZ-ek	végleges TЭСZ-ek
	elismert					
db			%			
Pest	5	4	1	8,6	80,0	20,0
Közép-Magyarország	5	4	1	8,6	80,0	20,0
Fejér	2	2	0	3,4	100,0	0,0
Közép-Dunántúl	2	2	0	3,4	100,0	0,0
Győr-Moson-Sopron	2	2	0	3,4	100,0	0,0
Zala	1	1	0	1,7	100,0	0,0
Nyugat-Dunántúl	3	3	0	5,2	100,0	0,0
Baranya	1	1	0	1,7	100,0	0,0
Somogy	2	2	0	3,4	100,0	0,0
Dél-Dunántúl	3	3	0	5,2	100,0	0,0
Borsod-Abaúj-Zemplén	2	2	0	3,4	100,0	0,0
Heves	3	3	0	5,2	100,0	0,0
Észak-Magyarország	5	5	0	8,6	100,0	0,0
Hajdú-Bihar	4	3	1	6,9	75,0	25,0
Jász-Nagykun-Szolnok	3	2	1	5,2	66,7	33,3
Szabolcs-Szatmár-Bereg	12	11	1	20,7	91,7	8,3
Észak-Alföld	19	16	3	32,8	84,2	15,8
Bács-Kiskun	8	8	0	13,8	100,0	0,0
Békés	5	3	2	8,6	60,0	40,0
Csongrád	8	6	2	13,8	75,0	25,0
Dél-Alföld	21	17	4	36,2	81,0	19,0
Ország összesen	58	50	8	100,0	86,2	13,8

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet

A TЭСZ-ek taglétszáma Magyarországon, 2007

Régió, megye	Taglétszám		ebből:		Átlagos taglétszám (fő,db) / TЭСZ
	összesen	megoszlása	természetes	jogi	
	db, fő	%	személy (fő, db)		
Pest	303	1,5	278	25	61
Közép-Magyarország	303	1,5	278	25	61
Fejér	279	1,4	267	12	140
Közép-Dunántúl	279	1,4	267	12	140
Győr-Moson-Sopron	3 492	17,3	3 471	21	1 746
Zala	171	0,8	154	17	171
Nyugat-Dunántúl	3 663	18,2	3 625	38	1 221
Baranya	19	0,1	15	4	19
Somogy	517	2,6	503	14	259
Dél-Dunántúl	536	2,7	518	18	179
Borsod-Abaúj-Zemplén	113	0,6	97	16	57
Heves	166	0,8	152	14	55
Észak-Magyarország	279	1,4	249	30	56
Hajdú-Bihar	1 202	6,0	1 165	37	301
Jász-Nagykun-Szolnok	278	1,4	266	12	93
Szabolcs-Szatmár-Bereg	9 931	49,2	9 845	86	828
Észak-Alföld	11 411	56,6	11 276	135	601
Bács-Kiskun	1 364	6,8	1 233	131	171
Békés	633	3,1	573	60	127
Csongrád	1 709	8,5	1 649	60	214
Dél-Alföld	3 706	18,4	3 455	251	176
Ország összesen	20 177	100,0	19 668	509	348

Megjegyzés: A véglegesen és előzetesen elismert TЭСZ-ek adatait együttesen tartalmazza a táblázat.

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet

A TÉSZ-ek által koordinált termőterület Magyarországon, 2007

Régió, megye	A TÉSZ-ek területe		A TÉSZ-ek területéből											
	összesen	megosz- lása	gyümölcsös		ebből:				zöldség		ebből:			
			ha	%	ültetvény (min. 5 év)		egyéb		ha	%	szabadföldi		termesztő berendezés alatti	
	ha	%			ha	%	ha	%			ha	%		
Pest	982	2,8	669	68,2	607	90,7	62	9,3	313	31,8	313	100,0	0	0,0
Közép-Magyarország	982	2,8	669	68,2	607	90,7	62	9,3	313	31,8	313	100,0	0	0,0
Fejér	1 833	5,2	1 833	100,0	1 762	96,1	71	3,9	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Közép-Dunántúl	1 833	5,2	1 833	100,0	1 762	96,1	71	3,9	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Győr-Moson-Sopron	586	1,7	353	60,3	297	84,1	56	15,9	233	39,7	233	100,0	0	0,0
Zala	733	2,1	733	100,0	733	100,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Nyugat-Dunántúl	1 319	3,8	1 086	82,4	1 030	94,8	56	5,2	233	17,6	233	100,0	0	0,0
Baranya	504	1,4	504	100,0	504	100,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Somogy	1 313	3,8	1 313	100,0	1 233	93,9	80	6,1	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Dél-Dunántúl	1 817	5,2	1 817	100,0	1 737	95,6	80	4,4	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Borsod-Abaúj-Zemplén	840	2,4	840	100,0	840	100,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Heves	1 374	3,9	1 366	99,4	1 326	97,1	39	2,9	8	0,6	8	100,0	0	0,0
Észak-Magyarország	2 214	6,3	2 206	99,6	2 166	98,2	39	1,8	8	0,4	8	100,0	0	0,0
Hajdú-Bihar	2 388	6,8	1 196	50,1	1 060	88,6	136	11,4	1 192	49,9	1 187	99,6	5	0,4
Jász-Nagykun-Szolnok	1 161	3,3	135	11,6	35	25,9	100	74,1	1 026	88,4	1 026	100,0	0	0,0
Szabolcs-Szatmár-Bereg	7 744	22,2	6 274	81,0	6 021	96,0	253	4,0	1 471	19,0	1 471	100,0	0	0,0
Észak-Alföld	11 293	32,3	7 604	67,3	7 116	93,6	489	6,4	3 689	32,7	3 684	99,9	5	0,1
Bács-Kiskun	7 409	21,2	5 186	70,0	4 924	94,9	262	5,1	2 223	30,0	2 132	95,9	91	4,1
Békés	4 597	13,2	674	14,7	356	52,8	318	47,2	3 923	85,3	3 923	100,0	0	0,0
Csongrád	3 465	9,9	1 075	31,0	876	81,5	199	18,5	2 390	69,0	1 625	68,0	764	32,0
Dél-Alföld	15 472	44,3	6 935	44,8	6 156	88,8	780	11,2	8 536	55,2	7 681	90,0	855	10,0
Ország összesen	34 929	100,0	22 151	63,4	20 574	92,9	1 577	7,1	12 778	36,6	11 918	93,3	860	6,7

Megjegyzés: A véglegesen és előzetesen elismert TÉSZ-ek adatait együttesen tartalmazza a táblázat.

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet

Az értékesített tagi áru mennyisége Magyarországon (2007)

Régió, megye	A TÉSZ-ek által értékesített tagi áru mennyisége						
	összesen	ebből:					
		friss piaci termék		feldolgozó ipari célra		TÉSZ által feldolgozott	
	tonna	tonna	%	tonna	%	tonna	%
Pest	11 741	10 659	90,8	1 082	9,2	0	0,0
Közép-Magyarország	11 741	10 659	90,8	1 082	9,2	0	0,0
Fejér	7 067	100	1,4	6 967	98,6	0	0,0
Közép-Dunántúl	7 067	100	1,4	6 967	98,6	0	0,0
Győr-Moson-Sopron	4 854	1 436	29,6	3 418	70,4	0	0,0
Zala	6 948	303	4,4	6 645	95,6	0	0,0
Nyugat-Dunántúl	11 802	1 739	14,7	10 063	85,3	0	0,0
Baranya	3 429	1 433	41,8	1 995	58,2	0	0,0
Somogy	8 558	1 989	23,2	6 569	76,8	0	0,0
Dél-Dunántúl	11 987	3 422	28,6	8 564	71,4	0	0,0
Borsod-Abaúj-Zemplén	3 867	3 710	95,9	157	4,1	0	0,0
Heves	5 117	1 956	38,2	3 162	61,8	0	0,0
Észak-Magyarország	8 984	5 665	63,1	3 319	36,9	0	0,0
Hajdú-Bihar	21 705	10 280	47,4	11 425	52,6	0	0,0
Jász-Nagykun-Szolnok	13 413	3 935	29,3	9 478	70,7	0	0,0
Szabolcs-Szatmár-Bereg	51 579	10 859	21,1	40 720	78,9	0	0,0
Észak-Alföld	86 697	25 073	28,9	61 624	71,1	0	0,0
Bács-Kiskun	46 017	26 812	58,3	19 131	41,6	74	0,2
Békés	111 029	17 055	15,4	93 974	84,6	0	0,0
Csongrád	57 480	54 261	94,4	3 219	5,6	0	0,0
Dél-Alföld	214 526	98 128	45,7	116 324	54,2	74	0,0
Ország összesen	352 803	144 787	41,0	207 942	58,9	74	0,0

Megjegyzés: A véglegesen és előzetesen elismert TÉSZ-ek adatait együttesen tartalmazza a táblázat.

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet

A TÉSZ-ek által értékesített tagi áru értéke Magyarországon, 2007

Régió, megye	TÉSZ-ek által értékesített tagi áru értéke						
	összesen	ebből:					
		friss piaci termék		feldolgozó ipari célra		TÉSZ által feldolgozott	
	millió Ft	millió Ft	%	millió Ft	%	millió Ft	%
Pest	2 924,3	2 766,3	94,6	158,0	5,4	0,0	0,0
Közép-Magyarország	2 924,3	2 766,3	94,6	158,0	5,4	0,0	0,0
Fejér	1 018,6	16,3	1,6	1 002,3	98,4	0,0	0,0
Közép-Dunántúl	1 018,6	16,3	1,6	1 002,3	98,4	0,0	0,0
Győr-Moson-Sopron	419,8	126,9	30,2	292,9	69,8	0,0	0,0
Zala	482,4	27,2	5,6	455,2	94,4	0,0	0,0
Nyugat-Dunántúl	902,2	154,2	17,1	748,0	82,9	0,0	0,0
Baranya	394,4	176,5	44,7	217,9	55,3	0,0	0,0
Somogy	841,0	357,3	42,5	483,8	57,5	0,0	0,0
Dél-Dunántúl	1 235,5	533,7	43,2	701,7	56,8	0,0	0,0
Borsod-Abaúj-Zemplén	553,9	541,8	97,8	12,1	2,2	0,0	0,0
Heves	713,1	228,3	32	484,8	68	0,0	0,0
Észak-Magyarország	1 267,0	770,1	60,8	496,9	39,2	0,0	0,0
Hajdú-Bihar	1 685,4	1 215,2	72,1	470,2	27,9	0,0	0,0
Jász-Nagykun-Szolnok	638,8	239,0	37,4	399,8	62,6	0,0	0,0
Szabolcs-Szatmár-Bereg	3 542,2	1 098,0	31	2 444,1	69	0,0	0,0
Észak-Alföld	5 866,3	2 552,2	43,5	3 314,2	56,5	0,0	0,0
Bács-Kiskun	4 071,6	3 217,2	79	852,6	20,9	1,8	0,0
Békés	2 822,9	793,5	28,1	2 029,4	71,9	0,0	0,0
Csongrád	9 383,4	9 104,8	97	278,6	3	0,0	0,0
Dél-Alföld	16 277,9	13 115,6	80,6	3 160,6	19,4	1,8	0,0
Ország összesen	29 491,7	19 908,3	67,5	9 581,6	32,5	1,8	0,0

Megjegyzés: A véglegesen és előzetesen elismert TÉSZ-ek adatait együttesen tartalmazza a táblázat.

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet

14. táblázat

Az értékesített friss piaci tagi áru az értékesítés irányai szerint Magyarországon (2007)

Régió, megye	Tagi áru, friss piaci értékesítés	Tagi áru, friss piaci értékesítés belföld/export				Tagi áru, friss piaci értékesítés piaci szereplők szerint							
	összesen	belföldi		export		áruházláncok (közvetlenül)		nagykereskedők/nagybani piac		kiskereskedők		egyéb	
		tonna	tonna	%	tonna	%	tonna	%	tonna	%	tonna	%	tonna
Pest	10 659	10 042	94,2	618	5,8	2 517	23,6	5 333	50,0	1 325	12,4	1 483	13,9
Közép-Magyarország	10 659	10 042	94,2	618	5,8	2 517	23,6	5 333	50,0	1 325	12,4	1 483	13,9
Fejér	100	100	100,0	0	0,0	3	3,2	81	81,2	16	15,6	0	0,0
Közép-Dunántúl	100	100	100,0	0	0,0	3	3,2	81	81,2	16	15,6	0	0,0
Győr-Moson-Sopron	1 436	1 436	100,0	0	0,0	713	49,6	660	46,0	63	4,4	0	0,0
Zala	303	303	100,0	0	0,0	0	0,0	303	100,0	0	0,0	0	0,0
Nyugat-Dunántúl	1 739	1 739	100,0	0	0,0	713	41,0	963	55,4	63	3,6	0	0,0
Baranya	1 433	1 433	100,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	1 433	100,0
Somogy	1 989	1 663	83,6	326	16,4	0	0,0	1 823	91,7	166	8,3	0	0,0
Dél-Dunántúl	3 422	3 096	90,5	326	9,5	0	0,0	1 823	53,3	166	4,9	1 433	41,9
Borsod-Abaúj-Zemplén	3 710	3 078	83,0	632	17,0	137	3,7	2 832	76,3	741	20,0	0	0,0
Heves	1 956	583	29,8	1 373	70,2	331	16,9	1 454	74,3	171	8,7	0	0,0
Észak-Magyarország	5 665	3 661	64,6	2 004	35,4	468	8,3	4 285	75,6	912	16,1	0	0,0
Hajdú-Bihar	10 280	10 202	99,2	78	0,8	6 826	66,4	2 938	28,6	516	5,0	0	0,0
Jász-Nagykun-Szolnok	3 935	3 935	100,0	0	0,0	300	7,6	2 701	68,7	0	0,0	933	23,7
Szabolcs-Szatmár-Bereg	10 859	8 388	77,2	2 471	22,8	3 001	27,6	4 425	40,8	320	3,0	3 112	28,7
Észak-Alföld	25 073	22 524	89,8	2 549	10,2	10 127	40,4	10 065	40,1	837	3,3	4 045	16,1
Bács-Kiskun	26 812	21 531	80,3	5 281	19,7	19 355	72,2	6 743	25,2	520	1,9	194	0,7
Békés	17 055	11 096	65,1	5 959	34,9	2 350	13,8	14 704	86,2	1	0,0	0	0,0
Csongrád	54 261	49 508	91,2	4 753	8,8	35 586	65,6	17 305	31,9	854	1,6	516	1,0
Dél-Alföld	98 128	82 135	83,7	15 993	16,3	57 291	58,4	38 752	39,5	1 375	1,4	709	0,7
Ország összesen	144 787	123 297	85,2	21 490	14,8	71 120	49,1	61 303	42,3	4 694	3,2	7 671	5,3

Megjegyzés: A véglegesen és előzetesen elismert TЭСZ-ek adatait együttesen tartalmazza a táblázat.

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet.

A TЭСZ-ek friss piaci értékesítésének iránya Magyarországon, 2007

Régió, megye	Tagi áru, friss piaci értékesítés				
	összesen	belföldi		export	
	millió Ft	millió Ft	%	millió Ft	%
Pest	2 766,3	2 607,7	94,3	158,6	5,7
Közép-Magyarország	2 766,3	2 607,7	94,3	158,6	5,7
Fejér	16,3	16,3	100,0	0,0	0,0
Közép-Dunántúl	16,3	16,3	100,0	0,0	0,0
Győr-Moson-Sopron	126,9	126,9	100,0	0,0	0,0
Zala	27,2	27,2	100,0	0,0	0,0
Nyugat-Dunántúl	154,2	154,2	100,0	0,0	0,0
Baranya	176,5	176,5	100,0	0,0	0,0
Somogy	357,3	339,2	94,9	18,1	5,1
Dél-Dunántúl	533,7	515,7	96,6	18,1	3,4
Borsod-Abaúj-Zemplén	541,8	302,7	55,9	239,1	44,1
Heves	228,3	116,5	51,0	111,8	49,0
Észak-Magyarország	770,1	419,2	54,4	350,9	45,6
Hajdú-Bihar	1 215,2	1 203,4	99,0	11,7	1,0
Jász-Nagykun-Szolnok	239,0	239,0	100,0	0,0	0,0
Szabolcs-Szatmár-Bereg	1 098,0	795,6	72,5	302,5	27,5
Észak-Alföld	2 552,2	2 237,9	87,7	314,2	12,3
Bács-Kiskun	3 217,2	2 359,5	73,3	857,7	26,7
Békés	793,5	412,1	51,9	381,4	48,1
Csongrád	9 104,8	8 129,8	89,3	975,1	10,7
Dél-Alföld	13 115,6	10 901,5	83,1	2 214,1	16,9
Ország összesen	19 908,3	16 852,4	84,7	3 055,9	15,3

Megjegyzés: A véglegesen és előzetesen elismert TЭСZ-ek adatait együttesen tartalmazza a táblázat.

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet.

16. táblázat

A TÉSZ-ek friss piaci értékesítési csatornáit Magyarországon, 2007

Régió, megye	Tagi áru, friss piaci értékesítés								
	összesen	áruházláncok (közvetlenül)		nagykereskedők/ nagybani piac		kiskereskedők		egyéb	
	millió Ft	millió Ft	%	millió Ft	%	millió Ft	%	millió Ft	%
Pest	2 766,3	202,3	7,3	1 984,8	71,8	148,8	5,4	430,4	15,6
Közép-Magyarország	2 766,3	202,3	7,3	1 984,8	71,8	148,8	5,4	430,4	15,6
Fejér	16,3	0,4	2,2	14,0	86,3	1,9	11,5	0,0	0,0
Közép-Dunántúl	16,3	0,4	2,2	14,0	86,3	1,9	11,5	0,0	0,0
Győr-Moson-Sopron	126,9	50,2	39,5	70,2	55,3	6,6	5,2	0,0	0,0
Zala	27,2	0,0	0,0	27,2	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nyugat-Dunántúl	154,2	50,2	32,5	97,4	63,2	6,6	4,3	0,0	0,0
Baranya	176,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	176,5	100,0
Somogy	357,3	0,0	0,0	332,1	93,0	25,1	7,0	0,0	0,0
Dél-Dunántúl	533,7	0,0	0,0	332,1	62,2	25,1	4,7	176,5	33,1
Borsod-Abaúj-Zemplén	541,8	29,6	5,5	437,3	80,7	74,9	13,8	0,0	0,0
Heves	228,3	93,7	41,0	119,5	52,3	15,2	6,6	0,0	0,0
Észak-Magyarország	770,1	123,3	16,0	556,8	72,3	90,1	11,7	0,0	0,0
Hajdú-Bihar	1 215,2	890,8	73,3	267,7	22,0	56,7	4,7	0,0	0,0
Jász-Nagykun-Szolnok	239,0	7,8	3,3	70,2	29,4	0,0	0,0	160,9	67,3
Szabolcs-Szatmár-Bereg	1 098,0	320,8	29,2	313,8	28,6	17,8	1,6	445,6	40,6
Észak-Alföld	2 552,2	1 219,4	47,8	651,7	25,5	74,5	2,9	606,5	23,8
Bács-Kiskun	3 217,2	2 120,1	65,9	988,0	30,7	86,3	2,7	22,9	0,7
Békés	793,5	125,2	15,8	668,2	84,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Csongrád	9 104,8	5 797,8	63,7	3 086,1	33,9	144,5	1,6	76,4	0,8
Dél-Alföld	13 115,6	8 043,1	61,3	4 742,3	36,2	230,8	1,8	99,3	0,8
Ország összesen	19 908,3	9 638,7	48,4	8 379,2	42,1	577,7	2,9	1 312,7	6,6

Megjegyzés: A véglegesen és előzetesen elismert TÉSZ-ek adatait együttesen tartalmazza a táblázat.

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet.

17. táblázat

A TЭСZ és a tagok által önállóan értékesített termésmennyiség termékcsoportok szerinti összetétele Magyarországon (2007)

Régió, megye	Értékesített termék	ebből:					
		gyümölcs		zöldség		gomba	
	tonna	tonna	%	tonna	%	tonna	%
Pest	11 741	1 827	15,6	3 349	28,5	6 565	55,9
Közép-Magyarország	11 741	1 827	15,6	3 349	28,5	6 565	55,9
Fejér	7 067	7 067	100,0	0	0,0	0	0,0
Közép-Dunántúl	7 067	7 067	100,0	0	0,0	0	0,0
Győr-Moson-Sopron	4 854	818	16,9	4 035	83,1	0	0,0
Zala	6 948	6 948	100,0	0	0,0	0	0,0
Nyugat-Dunántúl	11 802	7 766	65,8	4 035	34,2	0	0,0
Baranya	3 429	3 429	100,0	0	0,0	0	0,0
Somogy	8 558	8 558	100,0	0	0,0	0	0,0
Dél-Dunántúl	11 987	11 987	100,0	0	0,0	0	0,0
Borsod-Abaúj-Zemplén	3 867	3 867	100,0	0	0,0	0	0,0
Heves	5 117	4 167	81,4	0	0,0	950	18,6
Észak-Magyarország	8 984	8 034	89,4	0	0,0	950	10,6
Hajdú-Bihar	21 705	2 968	13,7	18 738	86,3	0	0,0
Jász-Nagykun-Szolnok	13 413	2 898	21,6	10 515	78,4	0	0,0
Szabolcs-Szatmár-Bereg	51 654	20 214	39,1	31 440	60,9	0	0,0
Észak-Alföld	86 773	26 080	30,1	60 693	69,9	0	0,0
Bács-Kiskun	46 556	16 124	34,6	30 431	65,4	0	0,0
Békés	111 029	2 367	2,1	108 662	97,9	0	0,0
Csongrád	57 528	9 447	16,4	48 080	83,6	0	0,0
Dél-Alföld	215 112	27 939	13,0	187 173	87,0	0	0,0
Ország összesen	353 465	90 699	25,7	255 250	72,2	7 515	2,1

Megjegyzés: A véglegesen és előzetesen elismert TЭСZ-ek adatait együttesen tartalmazza a táblázat. A tagi önálló értékesítést is tartalmazza a táblázat.

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet.

18. táblázat

A TЭСZ és a tagok által önállóan értékesített termék értékének termékcsoportok szerinti összetétele Magyarországon, 2007

Régió, megye	Értékesített termék	ebből:					
		gyümölcs		zöldség		gomba	
		millió Ft	millió Ft	%	millió Ft	%	millió Ft
Pest	2 924,3	241,4	8,3	281,1	9,6	2 401,8	82,1
Közép-Magyarország	2 924,3	241,4	8,3	281,1	9,6	2 401,8	82,1
Fejér	1 018,6	1 018,6	100	0,0	0	0,0	0,0
Közép-Dunántúl	1 018,6	1 018,6	100	0,0	0	0,0	0,0
Győr-Moson-Sopron	419,8	139,6	33,3	280,1	66,7	0,0	0,0
Zala	482,4	482,4	100	0,0	0	0,0	0,0
Nyugat-Dunántúl	902,2	622,0	68,9	280,1	31,1	0,0	0,0
Baranya	394,4	394,4	100	0,0	0	0,0	0,0
Somogy	841,0	841,0	100	0,0	0	0,0	0,0
Dél-Dunántúl	1 235,5	1 235,5	100	0,0	0	0,0	0,0
Borsod-Abaúj-Zemplén	553,9	553,9	100	0,0	0	0,0	0,0
Heves	713,1	456,0	63,9	0,0	0	257,1	36,1
Észak-Magyarország	1 267,0	1 009,9	79,7	0,0	0	257,1	20,3
Hajdú-Bihar	1 685,4	394,6	23,4	1 290,8	76,6	0,0	0,0
Jász-Nagykun-Szolnok	638,8	61,3	9,6	577,4	90,4	0,0	0,0
Szabolcs-Szatmár-Bereg	3 543,5	1 936,9	54,7	1 606,6	45,3	0,0	0,0
Észak-Alföld	5 867,6	2 392,9	40,8	3 474,8	59,2	0,0	0,0
Bács-Kiskun	4 139,4	1 925,5	46,5	2 213,8	53,5	0,0	0,0
Békés	2 822,9	292,7	10,4	2 530,2	89,6	0,0	0,0
Csongrád	9 394,1	743,1	7,9	8 651,0	92,1	0,0	0,0
Dél-Alföld	16 356,3	2 961,3	18,1	13 395,1	81,9	0,0	0,0
Ország összesen	29 571,5	9 481,5	32,1	17 431,1	58,9	2 658,9	9,0

Megjegyzés: A véglegesen és előzetesen elismert TЭСZ-ek adatait együttesen tartalmazza a táblázat. A tagi áru értékesítés és a tagi önálló értékesítés adatait együttesen tartalmazza a táblázat.

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet.

**A TЭСZ-ek legfontosabb gyümölcs termékei mennyiség alapján Magyarországon
(2007)**

Régió, megye	TЭСZ-ek összesen	Legfontosabb értékesített termékek				
		alma	meggy	szilva	kajszi	bodza
tonna						
Pest	1 827	0	906	337	0	0
Közép-Magyarország	1 827	0	906	337	0	0
Fejér	7 067	0	3 200	0	583	2 502
Közép-Dunántúl	7 067	0	3 200	0	583	2 502
Győr-Moson-Sopron	818	0	446	0	0	0
Zala	6 948	5 721	661	426	0	0
Nyugat-Dunántúl	7 766	5 721	1 107	426	0	0
Baranya	3 429	1 288	624	669	0	0
Somogy	8 558	6 075	862	0	688	0
Dél-Dunántúl	11 987	7 363	1 486	669	688	0
Borsod-Abaúj-Zemplén	3 867	2 447	0	0	1 045	0
Heves	4 167	1 668	1 425	386	0	94
Észak-Magyarország	8 034	4 115	1 425	386	1 045	94
Hajdú-Bihar	2 968	585	1 152	78	0	0
Jász-Nagykun-Szolnok	2 898	35	0	0	0	0
Szabolcs-Szatmár-Bereg	20 214	16 482	2 720	43	435	8
Észak-Alföld	26 080	17 102	3 872	121	435	8
Bács-Kiskun	16 124	4 208	5 293	1 878	0	0
Békés	2 367	1 052	1 078	224	0	0
Csongrád	9 447	3 575	0	0	0	0
Dél-Alföld	27 939	8 834	6 371	2 102	0	0
Ország összesen	90 699	43 135	18 367	4 041	2 751	2 604
Betakarított összes termés KSH alapján 2007-ben (tonna)	359 662	170 900	42 571	30 772	21 734	N.A.
TЭСZ-ek részesedése (%)	25,2	25,2	43,1	13,1	12,7	N.A.

Megjegyzés: A véglegesen és előzetesen elismert TЭСZ-ek adatait együttesen tartalmazza a táblázat. A tagi áru értékesítés és a tagi önálló értékesítés adatait együttesen tartalmazza a táblázat.

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet.

20. táblázat

A TЭСZ-ek legfontosabb gyümölcs termékei érték alapján Magyarországon, 2007

Régió, megye	TЭСZ-ek összesen	Legfontosabb értékesített termékek				
		meggy	alma	kajszi	bodza	szilva
millió Ft						
Pest	241,4	175,8	0,0	0,0	0,0	24,6
Közép-Magyarország	241,4	175,8	0,0	0,0	0,0	24,6
Fejér	1 018,6	504,3	0,0	58,8	379,8	0,0
Közép-Dunántúl	1 018,6	504,3	0,0	58,8	379,8	0,0
Győr-Moson-Sopron	139,6	91,3	0,0	0,0	0,0	0,0
Zala	482,4	140,1	291,7	0,0	0,0	27,7
Nyugat-Dunántúl	622,0	231,5	291,7	0,0	0,0	27,7
Baranya	394,4	127,0	87,8	0,0	0,0	48,1
Somogy	841,0	135,5	342,0	129,8	0,0	0,0
Dél-Dunántúl	1 235,5	262,5	429,8	129,8	0,0	48,1
Borsod-Abaúj-Zemplén	553,9	0,0	191,2	308,7	0,0	0,0
Heves	456,0	270,8	106,6	0,0	10,3	31,0
Észak-Magyarország	1 009,9	270,8	297,8	308,7	10,3	31,0
Hajdú-Bihar	394,6	224,2	68,4	0,0	0,0	3,7
Jász-Nagykun-Szolnok	61,3	0,0	1,5	0,0	0,0	0,0
Szabolcs-Szatmár-Bereg	1 936,9	589,9	1 241,9	37,4	1,0	4,1
Észak-Alföld	2 392,9	814,1	1 311,8	37,4	1,0	7,9
Bács-Kiskun	1 925,5	1 062,6	292,5	0,0	0,0	183,7
Békés	292,7	191,4	77,3	0,0	0,0	21,0
Csongrád	743,1	0,0	346,2	0,0	0,0	0,0
Dél-Alföld	2 961,3	1 254,0	716,0	0,0	0,0	204,7
Ország összesen	9 481,5	3 512,8	3 047,1	534,6	391,1	344,0
Bruttó termelési érték KSH alapján 2007-ben	46 197,0	7 917,0	14 626,0	3 336,0	n.a.	2 695,0
TЭСZ-ek részesedése (%)	20,5	44,4	20,8	16,0	n.a.	12,8

Megjegyzés: A véglegesen és előzetesen elismert TЭСZ-ek adatait együttesen tartalmazza a táblázat. A tagi áru értékesítés és a tagi önálló értékesítés adatait együttesen tartalmazza a táblázat.

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet.

A TÉSZ-ek legfontosabb zöldség termékei mennyiség alapján Magyarországon (2007)

Régió, megye	TÉSZ-ek összesen	Legfontosabb értékesített termékek , tonna								
		paradicsom	zöldborsó	paprika	görög dinnye	uborka	vörös hagyma	sárgarépa	fejes káposzta	fűszer paprika
Pest	3 349	309	0	0	132	288	0	453	1 169	0
Közép-Magyarország	3 349	309	0	0	132	288	0	453	1 169	0
Fejér	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Közép-Dunántúl	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Győr-Moson-Sopron	4 035	0	0	161	0	2 350	852	0	0	0
Zala	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nyugat-Dunántúl	4 035	0	0	161	0	2 350	852	0	0	0
Baranya	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Somogy	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dél-Dunántúl	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Borsod-Abaúj-Zemplén	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Heves	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Észak-Magyarország	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Hajdú-Bihar	18 738	9 532	685	1 258	0	796	1 181	0	0	0
Jász-Nagykun-Szolnok	10 515	3 696	2 436	193	0	115	508	0	0	0
Szabolcs-Szatmár-Bereg	31 440	16 051	358	3 410	389	9 753	0	0	0	0
Észak-Alföld	60 693	29 279	3 479	4 862	389	10 665	1 689	0	0	0
Bács-Kiskun	30 431	6 309	1 554	1 662	0	0	4 211	4 158	757	204
Békés	108 662	75 262	15 690	178	14 341	0	0	0	0	0
Csongrád	48 080	13 649	0	12 381	0	537	2 195	2 268	2 921	1 786
Dél-Alföld	187 173	95 220	17 244	14 221	14 341	537	6 406	6 426	3 678	1 990
Ország összesen	255 250	124 808	20 723	19 244	14 861	13 840	8 946	6 879	4 847	1 990
Betakarított összes termés KSH alapján 2007-ben (tonna)	1 224 530	227 631	92 772	190 774	163 829	51 659	69 287	78 297	73 012	13 771
TÉSZ-ek részesedése (%)	20,8	54,8	22,3	10,1	9,1	26,8	12,9	8,8	6,6	14,5

Megjegyzés: A véglegesen és előzetesen elismert TÉSZ-ek adatait, valamint a tagi áru értékesítés és a tagi önálló értékesítés adatait együttesen tartalmazza a táblázat.

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet..

22. táblázat

A TЭСZ-ek legfontosabb zöldségtermékei az érték alapján Magyarországon, 2007

Régió, megye	TЭСZ-ek összesen	Legfontosabb értékesített termékek forgalma (millió Ft)								
		paradicsom	paprika	uborka	zöldborsó	vörös hagyma	sárgarépa	görög dinnye	fejes káposzta	fűszerpaprika
Pest	281,1	44,9	0,0	28,5	0,0	0,0	39,3	6,1	51,3	0,0
Közép-Magyarország	281,1	44,9	0,0	28,5	0,0	0,0	39,3	6,1	51,3	0,0
Fejér	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Közép-Dunántúl	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Győr-Moson-Sopron	280,1	0,0	15,5	174,5	0,0	61,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Zala	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nyugat-Dunántúl	280,1	0,0	15,5	174,5	0,0	61,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Baranya	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Somogy	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Dél-Dunántúl	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Borsod-Abaúj-Zemplén	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Heves	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Észak-Magyarország	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hajdú-Bihar	1 290,8	228,1	124,8	76,2	39,4	99,4	0,0	0,0	0,0	0,0
Jász-Nagykun-Szolnok	577,4	168,7	14,6	18,4	142,0	19,8	0,0	0,0	0,0	0,0
Szabolcs-Szatmár-Bereg	1 606,6	186,6	398,1	925,8	20,8	0,0	0,0	7,9	0,0	0,0
Észak-Alföld	3 474,8	583,4	537,5	1 020,4	202,2	119,2	0,0	7,9	0,0	0,0
Bács-Kiskun	2 213,8	189,1	332,5	0,0	107,2	486,1	231,0	0,0	65,1	15,3
Békés	2 530,2	956,8	22,4	0,0	931,2	0,0	0,0	450,8	0,0	0,0
Csongrád	8 651,0	2 850,8	3 151,0	92,7	0,0	189,7	200,0	0,0	220,0	159,5
Dél-Alföld	13 395,1	3 996,7	3 505,9	92,7	1 038,5	675,9	431,0	450,8	285,0	174,8
Ország összesen	17 431,1	4 625,1	4 058,9	1 316,1	1 240,6	856,9	470,4	464,9	336,4	174,8
Bruttó termelési érték KSH alapján 2007-ben	132 536,0	16 621,0	43 028,0	5 986,0	5 998,0	4 653,0	5 227,0	7 803,0	5 297,0	1 164,0
TЭСZ-ek részesedése (%)	13,2	27,8	9,4	22,0	20,7	18,4	9,0	6,0	6,4	15,0

Megjegyzés: A véglegesen és előzetesen elismert TЭСZ-ek adatait együttesen tartalmazza a táblázat. A tagi áru értékesítés és a tagi önálló értékesítés adatait együttesen tartalmazza a táblázat.

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet.

A TÉSZ-ek támogatása Magyarországon 2006-ban és 2007-ben

Régió, megye	Elnyert támogatás, millió Ft		ebből:							
			feldolgozó ipari támogatás, millió Ft		működési alap támogatása, millió Ft		működési támogatás, millió Ft		beruházási támogatás, millió Ft	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007
Pest	385,1	126,5	0,0	0,0	40,9	41,4	48,1	38,7	296,1	46,5
Közép-Magyarország	385,1	126,5	0,0	0,0	40,9	41,4	48,1	38,7	296,1	46,5
Fejér	140,0	25,0	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0	10,4	138,3	14,6
Komárom-Esztergom*	2,2	24,7	2,2	24,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Közép-Dunántúl	142,2	49,7	3,9	24,7	0,0	0,0	0,0	10,4	138,3	14,6
Győr-Moson-Sopron	51,8	142,6	0,0	0,0	0,0	0,0	20,8	6,1	31,0	136,5
Zala	8,2	9,3	0,0	0,0	0,0	0,0	6,7	9,0	1,5	0,3
Nyugat-Dunántúl	60,0	151,9	0,0	0,0	0,0	0,0	27,5	15,1	32,5	136,7
Baranya	25,4	6,5	3,4	0,0	0,0	0,0	17,1	6,5	4,9	0,0
Somogy	22,3	69,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	13,7	22,3	55,4
Dél-Dunántúl	47,7	75,7	3,4	0,0	0,0	0,0	17,1	20,3	27,2	55,4
Borsod-Abaúj-Zemplén	9,3	17,1	0,0	0,0	0,0	0,0	7,0	16,0	2,4	1,1
Heves	14,6	264,3	0,0	0,0	0,0	0,0	11,4	14,3	3,2	250,0
Észak-Magyarország	24,0	281,4	0,0	0,0	0,0	0,0	18,4	30,3	5,6	251,1
Hajdú-Bihar	116,7	312,7	37,5	91,9	9,1	2,6	56,2	41,0	13,9	177,3
Jász-Nagykun-Szolnok	94,1	62,8	32,5	26,7	0,0	12,0	42,9	24,1	18,7	0,0
Szabolcs-Szatmár-Bereg	347,5	627,0	84,8	157,2	74,5	78,1	123,9	113,6	64,3	278,0
Észak-Alföld	558,3	1 002,5	154,8	275,9	83,6	92,6	223,0	178,7	96,9	455,3
Bács-Kiskun	597,5	724,3	86,0	125,8	0,0	0,0	156,2	88,0	355,3	510,5
Békés	724,3	748,6	551,3	654,3	47,3	51,5	49,3	34,8	76,5	7,9
Csongrád	297,2	775,3	0,1	0,0	222,1	233,8	43,7	71,2	31,3	470,3
Dél-Alföld	1 619,1	2 248,1	637,3	780,2	269,4	285,2	249,3	194,0	463,0	988,7
Ország összesen	2 836,3	3 935,8	799,5	1 080,7	393,8	419,2	583,3	487,5	1 059,7	1 948,4

* A Komárom-Esztergom megyében található TÉSZ elismerését 2007. június 30-i hatállyal visszavonta az FVM.

Megjegyzés: A véglegesen és előzetesen elismert TÉSZ-ek adatait együttesen tartalmazza a táblázat.

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet.

A magyarországi TÉSZ-ek listája (2010. január 14.)

Sorszám	TÉSZ neve	Székhely	Elismerés típusa 2008. január 1-jén	Elismerés típusa 2009. május 1-jén	Elismerés típusa 2010. január 14-én
Termelői Szervezetek					
1.	MÓRAKERT Zöldség-Gyümölcs Termelői Értékesítő Szövetkezet	Mórahalom	végleges	végleges	végleges
2.	Délalföldi Kertészek Zöldség-Gyümölcs Termelői és Értékesítő Szövetkezete	Szentes	végleges	végleges	végleges
3.	Dombegyházi EURO TÉSZ Termelői Értékesítő Korlátolt Felelősségű Társaság	Dombegyház	végleges	végleges	végleges
4.	ZÖLD KERT-TÉSZ Zöldség- és Gyümölcstermelői Értékesítő Szövetkezet	Csenger	végleges	végleges	végleges
5.	Champignon Union Termelői Értékesítő Szövetkezet	Budapest	végleges	végleges	végleges
6.	HAVITA-TÉSZ Zöldség-, Gyümölcsértékesítő Szövetkezet	Derecske	végleges	végleges	végleges
7.	CIBAKERT TÉSZ Zöldségtermelői Értékesítő Szövetkeze	Nagyrev	végleges	végleges	végleges
8.	CSÁRDA-AGRO Zöldségtermelői Értékesítő Szövetkezet	Mezőberény	végleges	végleges	végleges
9.	FLORATOM-KER Termelői Értékesítő Szövetkezet	Szeged	végleges	végleges	végleges
10.	KISTÉR TÉSZ Termelői Értékesítő Szövetkezet	Kistelek	végleges	végleges	végleges
11.	KISKUNSAGI Kistérségi Zöldség-, Gyümölcstermelők Értékesítő Szövetkezete	Kiskunfélegyháza	végleges	végleges	végleges
12.	SZAMOSHÁTI Zöldség-, Gyümölcstermelői- Értékesítő Szövetkezet	Csegöld	előzetes	végleges	végleges
13.	Alföld 2003 Zöldség- és Gyümölcstermelői Értékesítő Szövetkezet	Hajdúdorog	előzetes	végleges	végleges
14.	Nyír-Kert Zöldség-, Gyümölcstermelői Értékesítő Szövetkezet	Nyíregyháza	előzetes	végleges	végleges
15.	PENTA FAMILIA Zöldség-, Gyümölcstermelői Értékesítő Szövetkezet	Nagycserkesz	előzetes	végleges	végleges
16.	Első Magyar Gombabörze Termelői, Értékesítő és Szolgáltató Szövetkezet	Bugyi	előzetes	végleges	végleges
17.	NYÍRFRUCT Termelői és Értékesítő Szövetkezet	Demecser	előzetes	végleges	végleges
18.	Józsai TÉSZ Mezőgazdasági, Zöldség- és Gyümölcstermelői, -Értékesítő Szövetkezet	Debrecen-Józsa	előzetes	végleges	végleges
19.	BALATON-KER-TÉSZ Zöldség és Gyümölcstermék Értékesítő Szövetkezet	Böhönye	előzetes	végleges	végleges
20.	KER-TÉSZ Értékesítő Szövetkezet	Nagykőrös	előzetes	végleges	végleges
21.	ZÖLD-TERMÉK Termelői Értékesítő Szövetkezet	Üllés	előzetes	végleges	végleges

24. táblázat folytatása

Sor szám	TÉSZ neve	Székhely	Elismerés típusa 2008. január 1-jén	Elismerés típusa 2009. május 1-jén	Elismerés típusa 2010. január 14-én
Termelői Szervezetek					
22.	SZATMÁR-TIBER Zöldség-Gyümölcs Termelők Értékesítő Szövetkezete	Tisztaberek	előzetes	végleges	végleges
23.	Gorzai Paprika Termelői és Értékesítő Szövetkezet	Hódmezővásárhely	előzetes	végleges	végleges
24.	GYÜMÖLCSÉRT Termelői Értékesítő Korlátolt Felelősségű Társaság	Boldogkőváralja	előzetes	végleges	végleges
25.	ALFÖLD-RÉGIÓ Zöldség-Gyümölcs Termelői Értékesítő Szövetkezet	Kecskemét	előzetes	végleges	végleges
26.	GRAND-COOP TÉSZ Termelői Értékesítő Korlátolt Felelősségű Társaság	Kiskőrös	előzetes	végleges	végleges
27.	FRESH FRUIT TÉSZ Zöldség, - Gyümölcs termelők Értékesítő Szövetkezete	Kecel	előzetes	végleges	végleges
28.	MEDI-FRUCT Kertészek Termelői Értékesítő Szövetkezete	Medgyesegyháza	előzetes	végleges	végleges
29.	BOTÉSZ Bodzatermelők Értékesítő Szövetkezete	Vál	előzetes	végleges	végleges
30.	RÁBAKÖZI TÉSZ Zöldség-, Gyümölcs termelői Értékesítő Szövetkezet	Páli	előzetes	végleges	végleges
31.	MAKÓKER-TÉSZ Makó Térségi Zöldségtermelők Értékesítő Szövetkezete	Makó	előzetes	végleges	végleges
32.	KER-TÉSZ XXI. Termelői Értékesítő Korlátolt Felelősségű Társaság	Agárd	előzetes	végleges	végleges
33.	PANNONIAFRUCT Zöldség, Gyümölcs termelői és Értékesítő Korlátolt Felelősségű Társaság	Zalaegerszeg	előzetes	végleges	végleges
34.	RÓNA KER-TÉSZ Értékesítő, Zöldség- és Gyümölcs termelést Szervező Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társaság	Szabadszállás	előzetes	előzetes	végleges
35.	"SZEMTÉSZ" Szerencs-Mezőkövesd Térségi Gyümölcs- és Szőlőtermelői, Értékesítő és Feldolgozó Szövetkezet	Bekecs	előzetes	előzetes	végleges
36.	SZARVASI ZÖLDSÉG TÉSZ Zöldségtermelői Értékesítő és Szolgáltató Szövetkezet	Szarvas	előzetes	előzetes	végleges
37.	DALMO Baranya Megyei Gyümölcs-Termékértékesítő Szövetkezet	Pécs	előzetes	előzetes	végleges
38.	DÜNE-FRUCT Zöldség-, Gyümölcs termelők Értékesítő Szövetkezete	Ásotthalom	előzetes	előzetes	végleges
39.	MATÉSZ Zöldség-, Gyümölcs termelői Értékesítő Szövetkezet	Balkány	előzetes	előzetes	végleges
40.	Hanság-Fertőmenti Zöldség-Gyümölcs Termelői Értékesítő Szövetkezet	Csorna	előzetes	előzetes	végleges
41.	JÁSZ-TÉSZ Térségi Zöldségtermelő és Értékesítő Szövetkezet	Jászapáti	előzetes	előzetes	végleges

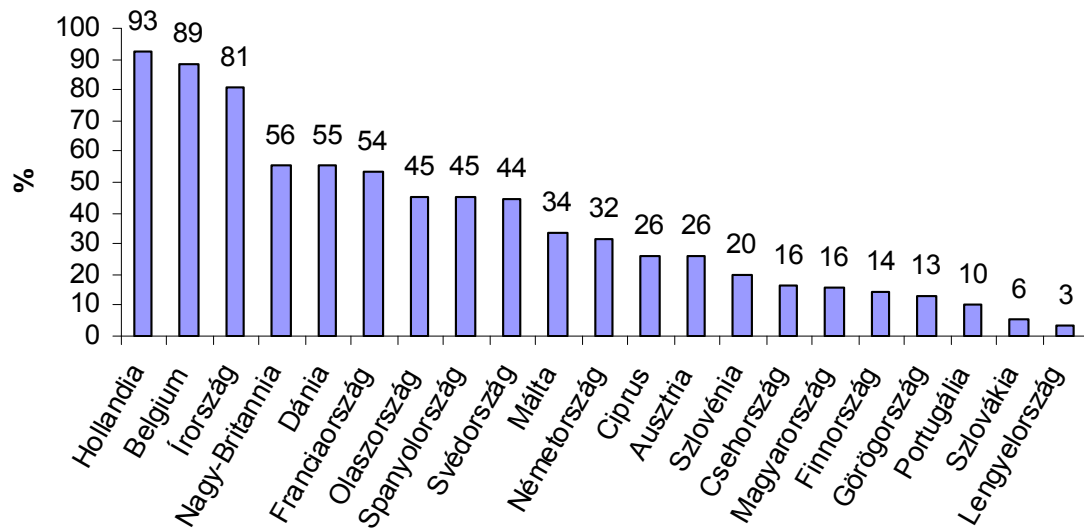
24. táblázat folytatása

Sor szám	TÉSZ neve	Székhely	Elismerés típusa 2008. január 1-jén	Elismerés típusa 2009. május 1-jén	Elismerés típusa 2010. január 14-én
Termelői Szervezetek					
42.	SZATMÁRKERT-HODÁSZ Kereskedelmi és Szolgáltató Szövetkezet	Nyíregyháza	előzetes	előzetes	végleges
43.	VALENTIN-TÉSZ 2002 Zöldség, Gyümölcstermelők Értékesítő Szövetkezete	Kocsord	előzetes	előzetes	végleges
44.	MEGGY KERT-TÉSZ Zöldség- és Gyümölcstermelői Értékesítő Szövetkezet	Jánkmajtis	előzetes	előzetes	végleges
45.	ÉSZAK-ALFÖLDI Zöldség-Gyümölcs Termelői Értékesítő Szövetkezet	Debrecen	előzetes	előzetes	végleges
46.	ABO AGRESTIS Alsónémedi Térsége Termelői Értékesítő Szövetkezet	Alsónémedi	előzetes	előzetes	végleges
47.	KÖRÖS-KerTÉSZ Termelői Értékesítő Szövetkezet	Kiskörös	előzetes	előzetes	végleges
48.	NYÁRSAPÁTI GAZDA Értékesítő Szövetkezet	Nyársapát	előzetes	előzetes	végleges
Zöldség-gyümölcs termelői csoportok					
1.	RATÉSZ Rakamazi Almatermelői Értékesítő Szövetkezet	Rakamaz	előzetes	előzetes	előzetes
2.	MAGYAR TERMÉS TÉSZ Termelői Értékesítő Korlátolt Felelősségű Társaság	Pusztatollaka	előzetes	előzetes	előzetes
3.	KORONATÉSZ Zöldség,- Gyümölcstermelői,- Értékesítő Szövetkezet	Kerecsend	előzetes	előzetes	előzetes
4.	Nógrád TÉSZ Kft.	Nógrád	-	előzetes	előzetes
5.	Gyulakert Termelői Értékesítő Szövetkezet	Gyula	-	előzetes	előzetes
6.	Kunkert Termelői Értékesítő Szövetkezet	Csengele	-	előzetes	előzetes
7.	Röszkert Termelői Értékesítő Szövetkezet	Röszke	-	előzetes	előzetes
8.	Zsengekert Termelői Értékesítő Szövetkezet	Felsőpakony	-	előzetes	előzetes
9.	Pannonker-TÉSZ Zrt.	Kóny	-	előzetes	előzetes
10.	ALMARÉGIÓ Zöldség- és Gyümölcstermelői Értékesítő Kft. ("ALMARÉGIÓ" Kft.)	Csenger	-	előzetes	előzetes
11.	BRASSICA Zöldség- és Gyümölcstermelői Értékesítő Kft. (BRASSICA Kft.)	Gacsály	-	előzetes	előzetes
12.	GREEN STAR TEAM Zöldség- és Gyümölcstermelői Értékesítő Kft. (GREEN STAR TEAM Kft.)	Őr	-	előzetes	előzetes
13.	GUTHKELED AGRO Zöldség- és Gyümölcstermelői Értékesítő Szövetkezet (GUTHKELED AGRO Szövetkezet)	Nyírácsád	-	előzetes	előzetes
14.	Szatmári Izek Kft.	Csenger	-	előzetes	előzetes

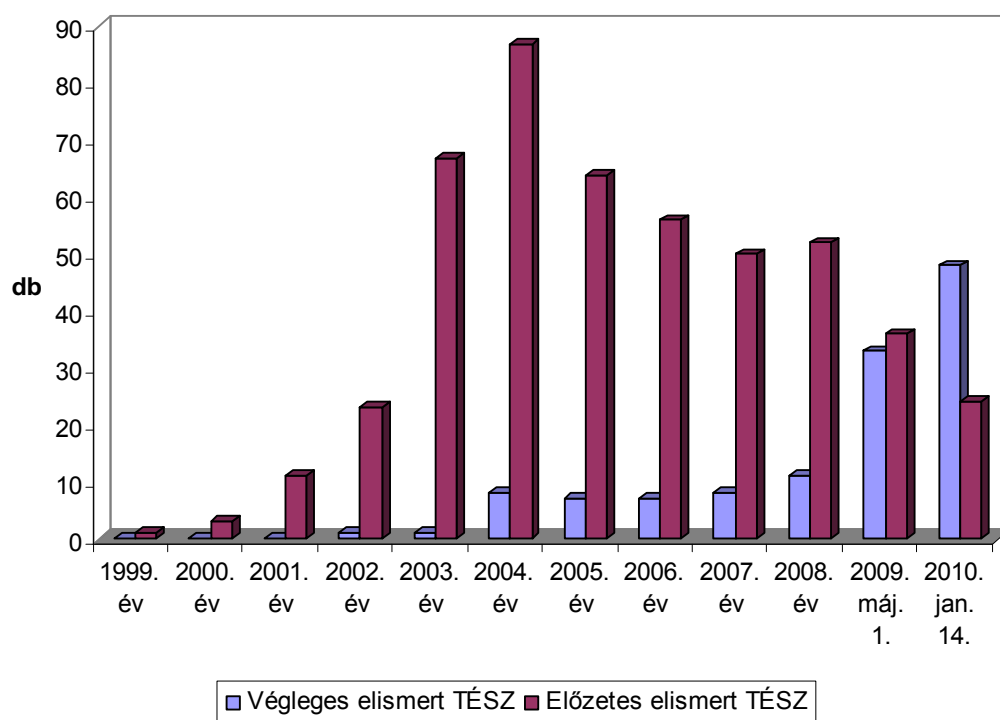
24. táblázat folytatása

Sor szám	TÉSZ neve	Székhely	Elismerés típusa 2008. január 1-jén	Elismerés típusa 2009. május 1-jén	Elismerés típusa 2010. január 14-én
Zöldség-gyümölcs termelői csoportok					
15.	Apagy-Tész 2007 Kft.	Napkor	-	előzetes	előzetes
16.	HORTICO Zöldségtermelői Értékesítő Szövetkezet	Mórahalom	-	előzetes	előzetes
17.	Arrabona Szövetkezet	Nyáregyháza	-	előzetes	előzetes
18.	Forrásker-Tész	Forráskút	-	előzetes	előzetes
19.	Finom Gyümölcs Kft.	Monok	-	-	előzetes
20.	Szatmári Kistermelők Szövetkezete	Tisztaberek	-	-	előzetes
21.	PaprikaKert TÉSZ Kft.	Szatymaz	-	-	előzetes
22.	Hajdú Csemege Beszerző és Értékesítő Szövetkezet	Hajdúböszörmény	-	-	előzetes
23.	Hírös Paprika Szövetkezet	Kecskemét	-	-	előzetes
24.	Jutalma Kft.	Nyíregyháza	-	-	előzetes
2008. január 1-je után megszűnt zöldség-gyümölcs termelői csoportok					
1.	Agromarker-2000 Korlátolt Felelősségű Társaság	Nagyatád	előzetes	-	-
2.	Bácska-Dunamelléki Fűszerpaprika-, Zöldség- és Gyümölcsstermelők Termelői Értékesítő Szövetkezete	Fajsz	előzetes	-	-
3.	KÖRÖSKER-TÉSZ Termelők Értékesítő Szövetkezete	Kunszentmárton	előzetes	-	-
4.	SAS-FARM Zöldség-, Gyümölcsstermelői, -Értékesítő Szövetkezet	Hatvan	előzetes	-	-
5.	HEVESTÉSZ Termelői Értékesítő Szövetkezet	Heves	előzetes	előzetes	-
6.	Vajasmenti Szántóföldi Levélzöldség, Hűtő-Konzerv és Szárítóipari Zöldség és Gyümölcs Termelők Termelői Értékesítő Szövetkezete	Dusnok	előzetes	előzetes	-
7.	GYÜMÖLCS UNIÓ Gyümölcsstermelgető és Értékesítő Korlátolt Felelősségű Társaság	Nyírmeggyes	előzetes	előzetes	-
Zöldség-gyümölcs termelői szervezetek társulása					
1.	TÉSZ-ÉSZ Nonprofit Kft.	Budapest	-	-	-
2.	DALZA Kft.	Mórahalom	-	-	-
3.	Fruitmarketing Kft.	Kecel	-	-	-
4.	DATÉSZ Dél-Alföldi Zrt.	Mórahalom	-	-	-
5.	Hortico-Régió 2009. Kft.	Csongrád	-	-	-

Megjegyzés: Termelői Szervezet = véglegesen elismert TÉSZ
Zöldség-gyümölcs termelői csoport = előzetesen elismert TÉSZ
Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet.

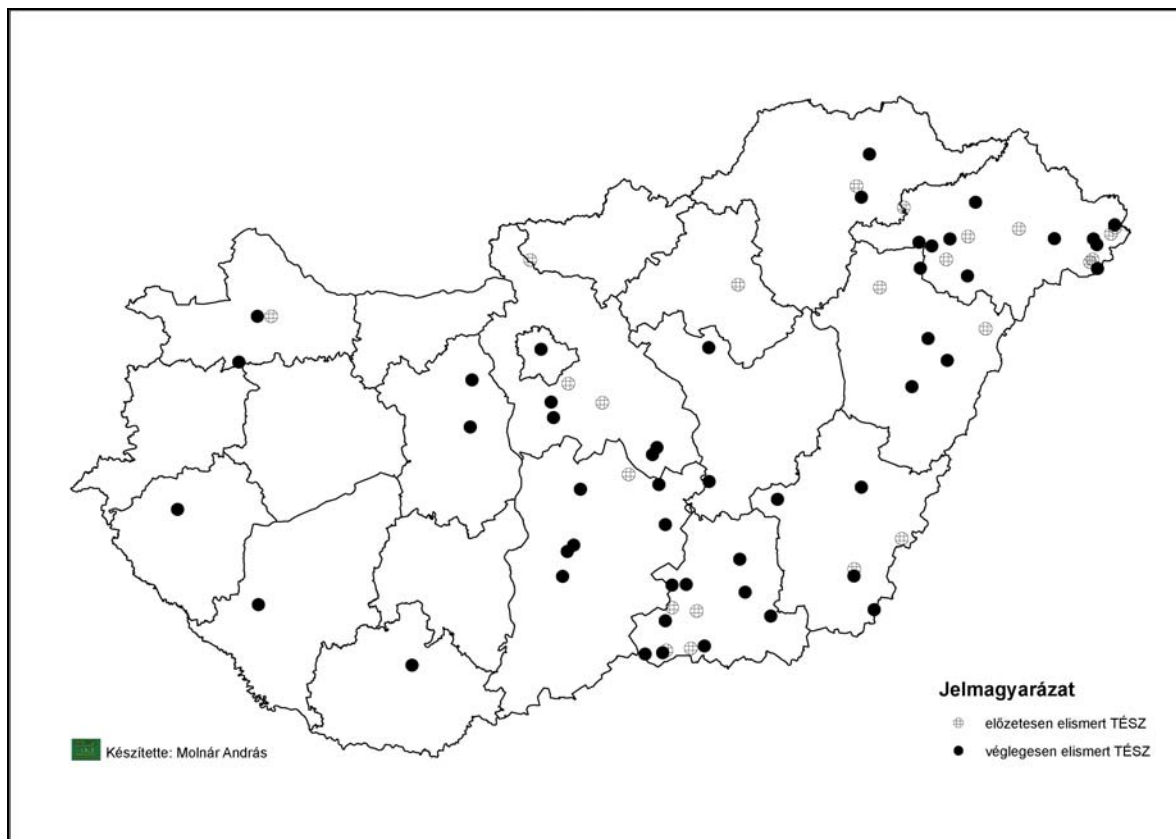
A TЭСZ-ek zöldség-gyümölcs kibocsátásának aránya az EU tagállamaiban, 2006-ban

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet.

A TÉSZ-ek számának változása Magyarországon

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet.

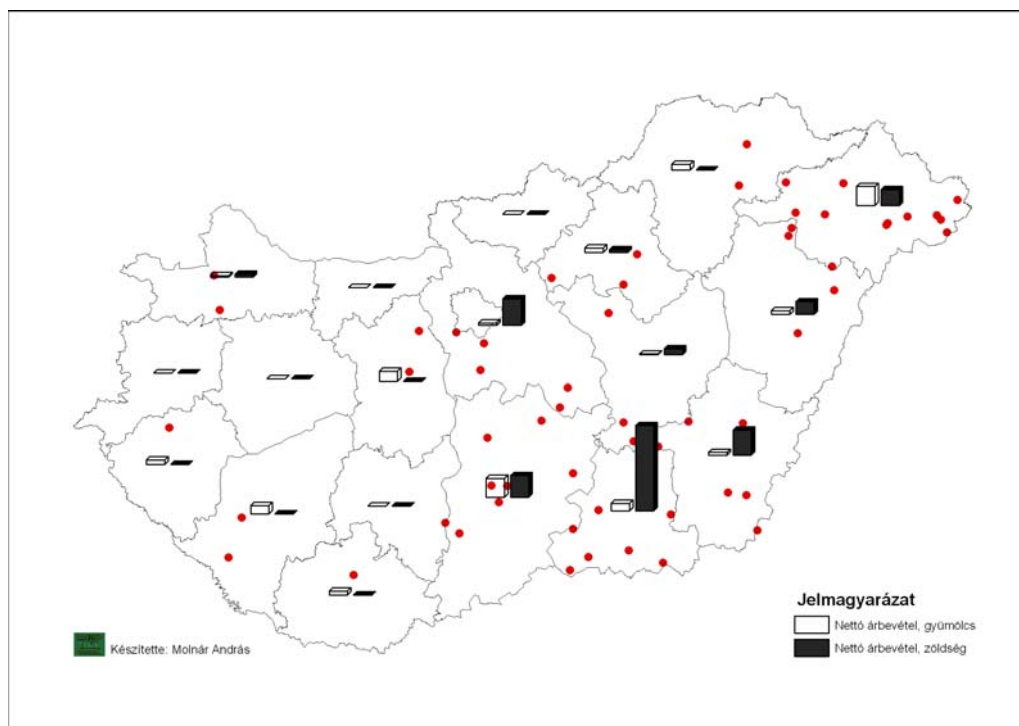
A TÉSZ-ek területi elhelyezkedése (2010. január)



Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet.

4. ábra

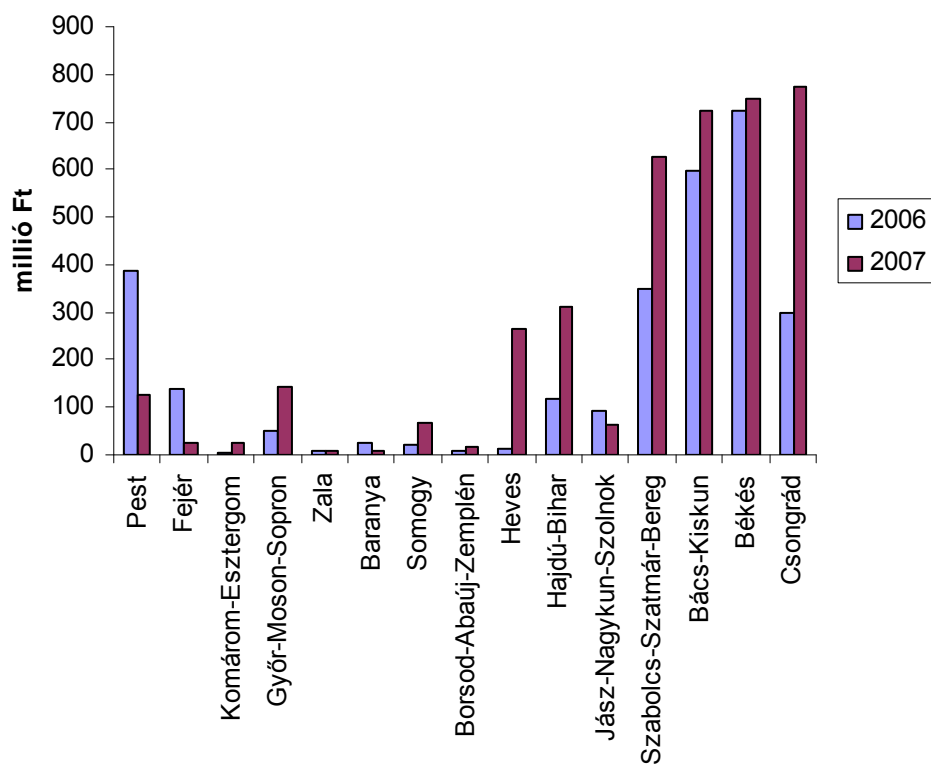
A TÉSZ-ek zöldség és gyümölcsértékesítéséből származó nettó árbevétele megyénként, 2007-ben



Megjegyzés: A véglegesen és előzetesen elismert TÉSZ-ek adatait együttesen tartalmazza az ábra. A zöldség tartalmazza a gomba értékét is.

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet.

TÉSZ-ek részére folyósított támogatások



Megjegyzés: A véglegesen és előzetesen elismert TÉSZ-ek adatait együttesen tartalmazza az ábra.
 Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet.

Discussion Papers published in 2011

- Mihályi Péter: Utolérési kísérletek Magyarországon, 1870-2030. MT-DP 2011/1
- Zsolt Darvas - Jean Pisani-Ferry: The Threat of 'Currency Wars': A European Perspective. MT-DP 2011/2
- Zsolt Darvas: Beyond the Crisis: Prospects for Emerging Europe. MT-DP 2011/3
- Barnabás M. Garay - András Simonovits - János Tóth: Local Interaction in Tax Evasion. MT-DP 2011/4
- Maria Csanadi: Varieties of System Transformations and Their Structural Background Based on the IPS Model. MT-DP 2011/5
- Mária Lackó: The Poor Health Status of the Hungarians; Comparative Macro-Analysis of the Likely Explanatory Factors on Hungarian and Austrian Data, 1960-2004. MT-DP 2011/6
- Fazekas Károly: Közgazdasági kutatások szerepe az oktatási rendszerek fejlesztésében. MT-DP 2011/7
- Gábor Kézdi - Gergely Csorba: Estimating the Lock-in Effects of Switching Costs from Firm-Level Data. MT-DP 2011/8
- Antal-Pomázi Krisztina: A kis- és középvállalkozások növekedését meghatározó tényezők - A különböző finanszírozási formák hatása a vállalati növekedésre. MT-DP 2011/9
- Zsolt Darvas - Jean Pisani-Ferry - André Sapir: A Comprehensive Approach to the Euro-Area Debt Crisis. MT-DP 2011/10
- András Simonovits: International Economic Crisis and the Hungarian Pension Reform. MT-DP 2011/11
- András Simonovits: The Mandatory Private Pension Pillar in Hungary: An Obituary. MT-DP 2011/12
- Horn Dániel: Az oktatási elszámoltathatósági rendszerek elmélete. MT-DP 2011/13
- Miklós Koren - Márton Csillag: Machines and machinists: Capital-skill complementarity from an international trade perspective. MT-DP 2011/14
- Áron Kiss: Divisive Politics and Accountability. MT-DP 2011/15
- Áron Kiss: Minimum Taxes and Repeated Tax Competition. MT-DP 2011/16
- Péter Csóka - Miklós Pintér: On the Impossibility of Fair Risk Allocation. MT-DP 2011/17
- Gergely Csorba - Gábor Koltay - Dávid Farkas: Separating the ex post effects of mergers: an analysis of structural changes on the Hungarian retail gasoline market. MT-DP 2011/18
- Helga Habis and P. Jean-Jacques Herings: Core Concepts for Incomplete Market Economies. MT-DP 2011/19
- Helga Habis and P. Jean-Jacques Herings: Transferable Utility Games with Uncertainty. MT-DP 2011/20
- Valentiny Pál: Árukapcsolás és csomagban történő értékesítés: jogesetek és közgazdasági elmélet. MT-DP 2011/21