

DR. CZAGÁNY LÁSZLÓ:

A VERTIKÁLIS INTEGRÁCIÓ NÉHÁNY SAJÁTOSSÁGA A KÖZÖS PIACI
ÉLELMISZERGAZDASÁGBAN, KÜLÖNÖS TEKINTETTEL A TERMÉKFOR-
GALMAZÁS SZEREPÉRE

A tőkés világ mezőgazdaságának legujabbkori fejlődését és a várható perspektivákat tárgyaló irodalomban rendkívül nagy hangsúlyt kapnak a vertikális integráció kérdései. A szocialista országokban dolgozó marxista közgazdászok publikációiban a téma általánosabb, elméleti aspektusú feldolgozása az érettebb. Noha jelentős eredmények születtek a vertikális integráció országoként, régióként, ágazatonként nagymértékben differenciált részletkérdéseinek kutatása terén is, úgy tűnik, hogy a jövőben főként ebbe az irányba kell a vizsgálatokat kiterjeszteni.

Dolgozatom is "részletkérdést" tárgyal. Nem a tőkés élelmiszertermelés vertikális integrációjának általános elméletével, hanem az Európai Gazdasági Közösség országaiban végbemennő vertikális integráció néhány kérdésével foglalkozom, különös tekintettel a mezőgazdasági termékforgalmazásra. Természetesen az adott keretek között csak rendkívül szerény célokat tűzhettem ki. Nem törekedhettem a "részletkérdés" komplex megközelítésére, tételes feldolgozására, csak néhány lényegesebbnek tartott gondolat megfogalmazására. Az itt tárgyalt alap-probléma a következő: milyen sajátos vonásokat adnak az össze-

hangolt közös piaci speciális állami beavatkozási módszerek a mezőgazdasági termékgazdálkodásnak, s ezen keresztül a nyugat-európai élelmiszergazdaságban végbemenő vertikális integrációnak.

1. Az élelmiszergazdaságban végbemenő vertikális integráció technikai-gazdasági oldala

Induljunk ki az általános vonásokból. Milyen szerepe van általában - e specifikumoktól eltekintve - a mezőgazdasági termékgazdálkodásnak a vertikális integráció folyamatában?

A gazdasági fejlődés során a mezőgazdasági termékek ipari feldolgozása bővül, újabb és újabb mezőgazdasági termékekre terjed ki, az ipar egyre többféle terméket készít ugyanabból a nyersanyagból. A mezőgazdaság egyre inkább nyersanyagtermelővé válik. Minél nagyobb a feldolgozott élelmiszerek iránti társadalmi igény, minél fejlettebb az élelmiszeripar, annál nagyobb és fontosabb a mezőgazdaság számára történő piacteremtés és piacbővítés terén, de ugyanakkor magának az élelmiszeriparnak a fejlődése is annál jobban függ az őt ellátó mezőgazdaság fejlődésétől. Egyre gyorsabban és nagyobb mértékben reagál az egyik ágazat a másikba végbemenő bármilyen változásra, fejlődésük annál szorosabban kapcsolódik egymáshoz.

Ezzel egyidejűleg jelentősen fejlődik az élelmiszerkereskedelem is. Az áruházi és önkiszolgáló élelmiszerkereskedelemnek nagy tömegű, egységes minőségű, előre csomagolt, fogyasztásra a lehető legnagyobb mértékben előkészített és tervszerű

ütemezésben szállított árura van szüksége. Az élelmiszeripar-
nak tehát egyrészt az élelmiszerkereskedelem igényeinek, más-
részt saját üzemi és gazdasági követelményeinek kielégítése
miatt nagy tömegű, egységes minőségű és tervszerűen szállított
mezőgazdasági eredetű nyersanyagra van szüksége.

Ezeknek az igényeknek csak a korszerű, iparosodott mező-
gazdaság felelhet meg. Az "ipari mezőgazdaság" kifejezés sok-
oldalú, összetett technikai-gazdasági jelenséget takar. Most
csak azt a - témánk szempontjából fontos - összefüggést emel-
jük ki, hogy a mezőgazdasági termelésen belül is kialakul egy
vertikális üzemi tagozódás: szinte "alkatrész szerinti" speci-
alizáció. Ez azt eredményezi, hogy nemcsak az élelmiszerkeres-
kedelem - élelmiszeripar - mezőgazdaság között van szükség meg-
felelő kapcsolatokra, hanem az ugyanazon termelési láncolathoz
tartozó mezőgazdasági üzemek között is.

Mindez mélyreható változásokat hoz a mezőgazdasági termék-
forgalmazás rendszerében. A gazdasági fejlettség alacsonyabb
fokain kialakult kapcsolati formák erre a fejlettségi fokra
aligha lehetnek alkalmasak. Az élelmiszeripari-kereskedelmi,
illetve mezőgazdasági egységek nem tehetik ki magukat a hagyó-
mányos piaci és felvásárlási kapcsolatok bizonytalanságának,
hanem már előre igyekeznek biztosítani, hogy a nekik szükséges
mennyiségű, minőségű árut egymástól megfelelő időben megkap-
ják. Ehhez pedig olyan forgalmazási megoldásokra van szükség,
amelyek révén az adott termelési láncolat elkülönült üzemeiben
folyó termelés és annak átfutása a láncolaton tervszerűen egy-
behangolható. Előtérbe kerülnek azok a szerződések, amelyek a
puszta adás-vételen túl messzemenően szabályozzák a termelési

kooperációt is. A mezőgazdasági termékek forgalmazására specializálódott közvetítő, felvásárló kereskedelem háttérbe szorul, a termelők és a felhasználók közötti közvetlen kapcsolatok viszont nem egyszerűen forgalmi viszonyok. A mezőgazdasági termékforgalmazás mint technikai művelet ugyan megmarad, bár ebben a minőségben is minőségi változásokon megy át, ugyanakkor mint gazdálkodási művelet beolvad az integrált élelmiszergazdaságban.

2. A vertikális integráció társadalmi-gazdasági oldala

Az eddig elmondottak a vertikális integráció technikai-gazdasági oldalátvázolták. Az, hogy a folyamat milyen társadalmi-gazdasági viszonyok közepette, illetve milyen társadalmi-gazdasági következményekkel megy végbe, az a fennálló termelési mód függvénye. A tőkés viszonyok között a vázolt folyamat társadalmi-gazdasági következménye: a monopóliumok uralmának növekedése, másik oldalról nézve a kistermelők, ezen belül főként a mezőgazdasági kistermelők, a farmerek gazdasági önállóságának csökkenése, illetve végleges feladása.

A monopóliumok szerepe a tőkés élelmiszergazdaságban - más ágazatokhoz képest - sajátosan jelentkezik. Az alapvető sajátosság az, hogy az élelmiszeriparban, élelmiszerkereskedelemben és mezőgazdaságban egyaránt nagy a közvetett monopólizálás szerepe, tehát viszonylag kisebb mértékű a kisvállalatok teljes kiszorítása, e helyett a monopóliumok ráépülnek a kisvállalatokra, lát-

szólag meghagyva azok önállóságát. Az élelmiszergazdaság fő ágazatai között is eltérések vannak ebben a tekintetben. Az élelmiszerkereskedelemnek és különösen az élelmiszeriparnak megvannak a maguk hatalmas, multinacionális és transznacionális vállalatai, gyakran konglomerátum jelleggel, de mellettük, illetve uralmuk alatt igen sok kisvállalat működik. Mezőgazdasági főprofilu mammutvállalatok viszont alig-alig léteznek, ide tehát a monopóliumok kívülről való behatolása, az "önálló" farmok integrálása természetes út. Mindebből következik, hogy a vertikális integráció folyamatának mozgástere nagyon jelentős mértékben a mezőgazdasági termékek felvásárlási rendszere.

Az itt vázolt folyamat a fejlett tőkésországokban különböző konkrét módon és eltérő mértékben haladt előre. Legkövetkezetesebben és legnagyobb mértékben az Egyesült Államokban ment végbe a vertikális integráció, bár az élelmiszertermelés egyes vertikumai között itt is jelentős különbségek vannak. Az egyes vertikumok közötti differenciák oka egyrészt az, hogy mindazok a technikai és közgazdasági tényezők, amelyek az integráció kifejlődését szükségessé teszik, nem egyszerre jelennek meg minden ágazatban, másrészt pedig ahol meg is jelennek, nem egyforma mértékű integrációt tesznek szükségessé.

3. A vertikális integráció sajátosságai az EGK-ban

Rátérve most már az Európai Gazdasági Közösség országai-
ban végbemenő vertikális integrációra, egyértelműen megállapit-
ható, hogy a vertikális integráció itt egyrészt kevésbé előre-

haladott stádiumban van, mint az Egyesült Államokban, másrészt a megvalósult integráció is sajátos vonásokkal rendelkezik.

A sajátosságok három fő okra vezethetők vissza:

- az élelmiszertermelő ágazatok termelőeri fejlődésének,
- az élelmiszertermelő ágazatok termelési viszonyainak,
- az állammonopolista beavatkozás sajátosságaira.

Sajátosságok a termelők fejlődésében

A vertikális integráció kétségtelenül a monopóliumok terjeszkedésének folyamata, de feltételeit és szükségességét a termelők fejlődéséből vezethetjük le. Az urbanizáció fokozódása és új jelenségei, a mezőgazdasági népesség csökkenése, a nők foglalkoztatásának növekedése és a fogyasztási szokások ebből következő változásai azok a tényezők, amelyek forradalmasítják az élelmiszerkereskedelem- és feldolgozás, ezen keresztül a mezőgazdaság termelőit. Ezek a folyamatok jelentősen előrehaladtak Nyugat-Európában is, de az Egyesült Államokhoz képest fáziskéséssel és lényeges eltérésekkel.

Az élelmiszerkereskedelem nagyjelentőségű változásai pl. Amerikához képest mintegy 25-30 éves késéssel jelentek meg Európában. Az Egyesült Államokban már az 1930-as évek elején megjelentek a szupermarketek, ezzel szemben Angliában csak 1954-ben, Franciaországban 1955-ben nyílt meg az első szupermarket, de még 1969-ben csak 10 volt.^{1/} A sajátos települési viszonyokra vezethető vissza, hogy az Amerikában meghonosodott szupermarketek mellett, az ottaninál lényegesen nagyobb

számban megjelentek a kisebb eladófelülettel rendelkező élelmiszeráruházak, az un. szuperettek, illetve tömeges volt a hagyományos élelmiszerboltok modernizálása, önkiszolgáló üzletekké való átalakítása. Mig az Egyesült Államokban már 1963-ban az élelmiszer-kiskereskedelmi forgalom 75 %-át a szupermarketek adták,^{2/} addig Franciaországban ez az arány még 1971-ben is 20 % alatt volt.^{3/} 1970 szeptemberében Olaszországban több mint egymillió kiskereskedő működött, ennek fele az élelmiszer szakmában. Angliában az 1969-ben létrehozott un. Bolton-bizottság jelentése arról számolt be, hogy a kiskereskedelemben a kisvállalatok alkalmazzák a foglalkoztatottak felét. A Die Welt 1965. május 3-i száma a nyugat-német kereskedelmet fényképezve csaknem félmillió önálló kiskereskedelmi vállalkozásról beszélt.^{4/}

Az persze közismert dolog, hogy az új kereskedelmi módszerek térhódítása a hagyományos "fűszerest" tevékenységének gyors átalakítására, fejlesztésére kényszerítette, s ez csak úgy volt lehetséges, hogy e tőkeerős nagyvállalat hitelek, berendezések és - ami témánk szempontjából a legfontosabb - koncentrált elosztóhálózat révén integrálta a kereskedőt. Ez az integrálás általában nem vertikális, hanem horizontális irányból, a nagyáruházi, fiókhálózat és szupermarket vállalatok felől, vagy az un. "önkéntes" kereskedelmi láncok útján történt. Kétségtelen tény tehát, hogy az Európában fellelhető, amerikai mércével mérve "félmegoldások" és a kereskedelmi vállalkozások nagy száma korántsem jelenti azt, hogy Nyugat-Európában a kiskereskedelmi tevékenység nem került az ipari szervezettség futószalagára. Itt is végbement ez a folyamat, de

némileg korlátozva és fáziskéséssel. S ezt a fáziskésést én nagyon jelentősnek tartom. Ugy tűnik ugyanis, hogy az a tény, miszerint a fogyasztói szokások, ezen keresztül a kereskedelem és feldolgozás igazán forradalmi változásai csak az 1960-as években gyorsultak fel igazán, jelentős hatást gyakorolt a közös agrárpiaci konstrukció kialakítására a Római Szerződés megkötésekor, illetve az ezt követő években. Egy sor funkciót az összehangolt állami beavatkozásoknak kellett vállalni, amit fejlettebb termelők mellett közvetlenül a monopóliumokra lehet bízni. S ilyen jellegű változás, vagy legalábbis arányeltolódás be is következett a Mansholt-tervvel összefüggésben. Erre még visszatérek.

Az élelmiszerpiac fejlődésének fáziskésése természetesen az élelmiszeripar termelőinek forradalmasodását is korlátozta, a késés itt is kimutatható. Joggal nevezi Szabó Katalin az 1950-es, 60-as évek európai élelmiszerfeldolgozását az ipar hamupipőkéjének, hozzátéve, hogy "az ipar hamupipőkéjére azonban valóban mesébe illő gyors változás várt."^{5/}

Egészen a 60-as évek végéig a nyugat-európai élelmiszeripart egyrészt az jellemezte, hogy a viszonylag kis fogyasztói piac, a kedvezőtlen nyersanyag- és infrastrukturális háttér és egyéb okoknál fogva a világ élvonalától - s ezt főként az USA képviselte - a "hagyományos" ágazatokban is elmaradt műszaki-technikai színvonal és koncentrálttság tekintetében, másrészt az új fogyasztási szokásokhoz alkalmazkodó új feldolgozási eljárások elterjedése csak viszonylag kismértékű volt. Ez alól a viszonylagos elmaradás alól leginkább még az

angol élelmiszeripar volt kivétel, ami később, a Közös Piachoz való csatlakozás után jelentős expanziós forrás volt az angol élelmiszeripari konszernek számára.

A fogyasztói szokások, az ennek megfelelő kereskedelmi és feldolgozóipari eljárások fejlődésének késése és alacsonyabb színvonala persze csak viszonylagos, főként az Egyesült Államokkal összehasonlítva szembetűnő. Ezt nagyon szeretném hangsúlyozni. Más - a továbbiakban tárgyalt tényezők mellett - ez a relatív elmaradás azonban hozzájárult ahhoz, hogy a mezőgazdasági termékforgalmazás rendszerében, illetve ezen keresztül a farmerek integrálásában nem voltak olyan plasztikusak a folyamatok, mint amilyenek a vertikális integráció általános elméleti modelljében. Ez a modell ugyanis főként az Egyesült Államokban megfigyelhető folyamat elemzésén alapul.

A relatív késés és elmaradás önmagában is fékezte a monopóliumok aktivitását az integrációs folyamat előrevitelében. Másrészt viszont a nyugat-európai mezőgazdaság termelőerőinek alacsonyabb szintje is korlátozó tényező volt. Tudjuk ugyanis, hogy a vertikális integrációnak technikai értelemben feltétele a magas színvonalon iparosodott mezőgazdaság. Az Egyesült Államok nagymértékben gépesített, kemizált és specializált farmergazdaságai sokkal jobb "partnerei" voltak az ipari és kereskedelmi tőkének, mint a Közös Piac középparasztok tömegére épülő, messze fejletlenebb mezőgazdaság. Igaz, hogy éppen a vertikális integráció gyorsítja fel a mezőgazdaság iparosodását, de korántsem mindegy, hogy ezt a gyorsítást milyen bázisról kell indítani.

E helyen említék még egy nagyon lényeges momentumot, ami a mezőgazdasági termékek forgalmazását technikailag és közgaz-

daságilag egyaránt jelentős mértékben befolyásolja, s ezen keresztül a vertikális integrációnak is feltétlenül speciális vonásokat jellemez. Arról a momentumról van szó, hogy a mezőgazdasági termékek külkereskedelmi forgalmazásának igen nagy súlya van a közös piaci országokban. Így pl. az importált nyersanyag súlya az összes élelmiszeripari anyagfelhasználáson belül Angliában több mint 50 %.^{6/} NSzK-ban, Hollandiában, Belgiumban 30 % körül van.^{7/} Ez egyrészt a forgalmazás technikai megoldásait is befolyásolja. Főként az import nagy súlyával magyarázható, hogy Angliában ma is döntő jelentőségűek a hagyományos vásárcsarnokok, amelyek jól szervezett hálózatban kiemelkednek az un. elsődleges piacok. /Legnagyobb és legismertebb közülük a Covent Garden./ A technikai kérdésen túl számkra az a lényeges, hogy a külkereskedelem miatt szükségszerűen nagyobb egyrészt az állam, másrészt a közvetítő kereskedelem jelentősége, s ezek ugyan távolról sem akadályozzák a vertikális integrációt, de némileg korlátozzák és mindenképpen sajátos vonásokat kölcsönöznek.

Sajátosságok a termelési viszonyok fejlődésében

A termelőerők fejlődésével kapcsolatos sajátosságok szükségszerűen éreztetik hatásukat a termelési viszonyok terén is. A mai tőkés termelési viszonyokat az állam szerepének elemzése nélkül tárgyalni, az nyilvánvaló hiba. Első lépcsőben mégis tekintsünk most el az államtól, amikor a közös piaci országok élelmiszergazdaságában kialakult termelési viszonyok néhány jellemző vonását vesszük sorra.

Éppen az élelmiszertermelő- és forgalmazó apparátus relatív technikai lemaradásával kapcsolatos, hogy Nyugat-Európában a XX. század második felére oly jellemző mammutvállalatok, multinacionális és transznacionális társaságok, konglomerátumok is csak bizonyos késéssel törtek be az élelmiszergazdaság területére. Ez a késés kimutatható egyrészt Amerikához képest is, másrészt Európán belül más ágazatokhoz képest is.

Az 1960-as években azután rendkívül látványos módon növekedtek befolyásukat a nemzetközi monopóliumok Nyugat-Európában. Az élelmiszerkereskedelmi monopóliumok létrejötte, illetve terjeszkedése főként az önkiszolgálással, szupermarketekkel, shopping centerekkel kapcsolatos. A már korábban is működő nagyáruházi és fiókhálózatos vállalatok a szupermarkethálózat létrehozása során rendkívüli business-hez jutottak és gyors fejlődésnek indultak. Direkt szupermarket vállalatok is létesültek, nemritkán holding formában. Ezek a monopóliumos megegyezések átlélik a nemzeti határokat, nemzetközi élelmiszerkereskedelmi társaságok jönnek létre.

Az élelmiszeriparban már korábban is voltak azért hatalmas monopóliumok Nyugat-Európában is. Pl. az angol-holland Unilever a legnagyobb társaságok világranglistáján már az 50-es években is rendszeresen az első tíz között szerepelt, vagy pl. a svájci központú Nestlé is nagy tradíciókkal rendelkezik. Mégsem pontatlan, ha azt állítjuk, hogy a Közös Piac országaiban a világkonsernek virágkora csak az 1960-as évek elején kezdődött, ekkor viszont már tevékenységüknek, terjeszkedésüknek jelentős sajátosságokat adott az összehangolt közös piaci agrárpolitika.

A termelési viszonyok másik jellegzetessége, hogy Nyugat-Európában nagyobb tradícióval rendelkező és összességében lényegesen nagyobb súlyu a szövetkezeti mozgalom, mint pl. Amerikában. Az kétségtelen tény, hogy a szövetkezeti mozgalomban a II. világháboru után mélyreható változások következtek be. A farmerek szövetkezetei jelentősen eltávolodtak a klasszikus rochdale-i elvektől, a mozgalmi jelleg helyett a vállalkozási jelleg dominál. Az is ismeretes, hogy a monopóliumok egyre nagyobb mértékben kiterjesztik befolyásukat a szövetkezetekre. Ugyanakkor gyakran maguk a szövetkezetek és azok szövetségei jelennek meg mint integrátorok.

Nagy változásokon mentek át a témánk szempontjából lényeges értékesítő szövetkezetek is. A hagyományos értékesítő szövetkezetek feladata lényegében a vegyes célú, nagymértékben ön-ellátó parasztgazdaságok termékfeleslegeinek elhelyezése volt. A szövetkezet egyszerűen összegyűjtötte a felesleget és nagyban értékesítette. A parasztoknak teljes szabadsága volt abban a tekintetben, hogy a felesleget kinek adják el, a szövetkezeteknek-e vagy másnak. A szövetkezet viszont köteles volt átvenni minden felajánlott árut.

Ilyen értékesítő szövetkezet fenntartása ma szinte lehetetlen, helyébe az integrátor szerepét átvevő szövetkezet lépett. Ez először is meghatározza a termelés méreteit és módját, ehhez termelési szolgáltatásokat nyújt, kötelezi a tagokat a teljes termékmennyiség átadására, diktálja az árakat. Ugyanakkor azonban szavatolja a termék elhelyezését, gyakran maga is bekapcsolódik a feldolgozásba is.

Szó sincs tehát arról, hogy a szövetkezetek alapvetően gátolják a vertikális integrációt, de az kétségtelen, hogy sajátos utakra terelhetik. Nem véletlen, hanem nagyrészt a szövetkezetek nagy súlyával magyarázható, hogy éppen Európában váltak jellemzővé olyan termékgalmazási eljárások, mint a "wejling" vagy a "cash and carry". A wejlingeek főként Hollandiában terjedtek el. Sajátos vásárcsarnokok ezek, amelynek tagjai a szövetkezetek. Itt találkoznak a szövetkezetek szakemberei és a kereskedők. Az adásvétel aukció útján, nyilvánosan megy végbe. A "cash and carry" /fizess és vidd/ lényegében az önkiszolgálás nagykereskedelmi változata. Ilyen termékgalmazási eljárások mellett a vertikális integráció nem mehet végbe a tipikus "amerikai uton".

A közös piaci agrárpolitika hatása a vertikális integrációra

A termelőerők és a termelési viszonyok eddig tapasztalt sajátosságai bizonyos mértékig "önfejlődés" eredményei, de jelentős mértékben összefüggésben vannak a speciális közös piaci állami szabályozással. Az állami beavatkozás a világ minden fejlett országában nagymértékben befolyásolja a mezőgazdaságot. Az állami beavatkozás mindenütt tulnyomóan a piacon keresztül valósul meg intervenciós felvásárlások, árszabályozás, kontingentálás, a forgalmazó szervezetek közvetlen irányítása, stb. eszközökkel. A Közös Piac viszont e téren merőben új utakon jár.

A közös piaci agrárpolitikát több aspektusból érdemes

vizsgálni. A mi alapkérdésünk az volt, hogy a vertikális integrációt hogyan befolyásolta. A kérdés megválaszolásánál kétségtelenül különbséget kell tenni az 1972 előtti és az azutáni időszak agrárpolitikája között. /Ismeretes, hogy 1972 márciusában fogadta el a Miniszterek Tanácsa a modernizálás végleges direktíváit a Mansholt-terv némileg korrigált változata alapján./

Az első időszakban, az 1960-as években az agrárpolitika főként az ártámogatásokra, intervenciókra és a protekcionista intézkedésekre épült. Ez ugyan nem gátolta meg, de jelentősen lelassította a vertikális integráció folyamatának kiteljesedését. A nagyon erőteljes állami beavatkozás főként piaci eszközökkel történt, ezen keresztül is mindenekelőtt a mezőgazdasági termékek értékesítési-felvásárlási mozzanatánál realizálódott. Pontosan ott, ahol a magántőke a legeredményesebben tud a farmokra hatni. A támogatási rendszer tehát akadályozta a termékforgalmazás amerikai típusu, radikális változásait, s távolabb tartotta a tőkét a farmoktól. A szubvencionáláson keresztül mesterségesen magasán tartott árakkal kikapcsolták a piaci árak termelésszabályozó szerepét. A tényleges kereslethez képest ez globális túltermelésre és strukturális problémákra vezetett. Ez az intervenciók fokozásához, s ezen keresztül a költségvetési terhek növekedéséhez vezetett.

A magas árak a mezőgazdaságban az értéktörvény technikai fejlesztésére és költségcsökkentésre ösztönző funkcióját is gátolták. A mezőgazdaság iparosodásának ütemére is fékezőleg hatottak.

Az árakon túl egyéb tényezők is, így pl. az intervenciók

lebonyolítására létrehozott állami felvásárló szervezetek és hálózatok is akadályozták a nagy monopóliumok benyomulását.

A fentiek azt jelentenék, hogy a Közös Piac országaiban az összehangolt állami beavatkozás akadályozta az élelmiszer-ipari és kereskedelmi monopóliumok érdekeit? Határozottan állíthatjuk, hogy igen. Ezt még akkor sem tagadhatjuk, ha figyelembe vesszük, hogy a költségvetés a szubvenciókkal a feldolgozók és a kereskedők helyett is fizetett és fizet. Ezt nagymértékben ellensúlyozta az a hátrány, hogy a támogatásokkal és intervenciókkal szinte "melegágyi" védettséget biztosított a farmereknek az állam, kevésbé voltak rákényszerülve arra, hogy a nagy monopóliumok kénye-kedve szerint szinte drámai gyorsasággal rendezzék át gazdaságukat. Persze arról szó sincs, hogy teljes védettséget kaptak a kisgazdaságok. A koncentráció, az üzemek számának csökkenése, maga a vertikális integráció jelentősen előrehaladt a közös piaci országokban is, de lassabban és az amerikaiaktól eltérő formákban.

A közös piaci agrársubvencionálás és szabályozás a konjunkturális és fizetésimérleg-szemponatok mellett nagymértékben politikai kérdés is. A monopolizáció pártjai nem nélkülözhetik az agrárkörzetek szavazatait és politikai támogatását.

Az 1960-as évek agrárpolitikája az Európai Gazdasági Közösség országaiban persze az összmonopolista érdekeknek és a politikai követelményeknek sem felelt meg. Nem járt sikerrel a mezőgazdasági jövedelmeknek az ipari jövedelmekhez való felzárkóztatása. A közös piaci politika egyre inkább elvesztette a termelés feletti ellenőrzését. Nem modernizálódtak kellően a

farmok és a mezőgazdaság szerkezeti átalakulása sem haladt előre. Ebben a helyzetben született a Mansholt-terv, amely a jövedelmek támogatásával szemben a közös agrárpolitikában a hangsúlyt a termelékenység fokozására és a farmstruktúra át-alkítására helyezte.

Az új irányzat gyakorlati felerősödése kétségtelenül új helyzetet teremtett, illetve teremt a vertikális integrációban. Egyrészt némileg enyhül az állam nyomása a piacra, e területen nagyobb szerephez jutnak a magánmonopóliumok. Másrészt a nagy, "életképes", a korszerű mezőgazdasági technológiák alkalmazására képes farmok kialakításának gyorsításával a közös piaci államok közvetlenül hozzájárulnak ahhoz, hogy a monopóliumoknak megfelelő partnerek alakuljanak ki az agrárszektorban.

A változások máris megfigyelhetők, bár csak fokozatosan mutatkoznak meg. Ennek oka egyrészt az, hogy az új irányzat távolról sem jelenti az 1960-as évek szubvenciókra és intervenciókra épülő agrárpolitikájának teljes feladását, másrészt az, hogy az 1973-75 évi válság sokoldaluan érezteti hatását, összességében lelassítja a modernizálási program végrehajtását.

J e g y z e t e k

1. Komló László: A mezőgazdaság iparosodása a tőkés mezőgazdaságban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Budapest, 1971. 36. old.
2. Komló László: I.m. 35. old.
3. Szabó Katalin: A nagyvállalati kihívás. Kossuth Könyvkiadó Budapest, 1974. 58. old.
4. Szabó Katalin: I.m. 54. old.
5. Szabó Katalin: I.m. 54. old.
6. Obat - und Gemüsever Wertung, 1973/22. Braunezweig.
7. Hegedüs Miklós: Az ipar és mezőgazdaság kapcsolatának néhány kérdése. Akadémiai Kiadó Budapest, 1972. XXIII. tábla.

Dr. Czagány, László:

Einige Besonderheiten der vertikalen Integration bezüglich
auf die Rolle des Produkturnsatzes in der Nahrungsgüter-
wirtschaft der EG

Die in der Nahrungsgüterwirtschaft zustandegekommene vertikale Integration entwickelte sich in der entwickelten kapitalistischen Ländern in verschiedener Form und in unterschiedlichem Masse. Dieser Prozess hat vor allem in der USA am konsequentesten und am vollständigsten stattgefunden. Der Integrationsprozess in den EG-Ländern einerseits hat nicht so entwickelte Phase, als in der USA erreicht, andererseits er hat eine Reihe spezifische Züge im Vergleich zur USA. Die Besonderheiten der vertikalen Integration kann man auf die folgende Ursachen: auf die spezifische Merkmalen des Entwicklungsstandes der Produktivkräfte und der Produktionsverhältnisse in der Nahrungsgüterwirtschaft bzw. auf die Formen des staatsmonopolistischen Eingriffa, zurückführen. Eine besonders bedeutende Wirkung auf die vertikalen Integration hat die gemeinsame Agrarpolitik der EG, die in den 60-er Jahren die Entwicklung dieses Prozesses gewissermassen gehindert hat. Nach dem Jahra 1972 hat sich der Integrationsprozess - vor allem im Rahmen des Mansholt-Programms - beschleunigt.