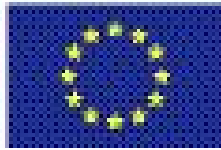


Magyarország célba ér

A projekt az Európai Unió társfinanszírozásával,
az Európa terv keretében valósul meg.



Kárpáti László

Lehota József

KERESKEDELMI ISMERETEK



HEFOP 3.3.1-P.-2004-06-0071/1.0

**Ez a kiadvány a
„Gyakorlatorientált képzési rendszerek kialakítása
és minőségi fejlesztése az agrár-felsőoktatásban”
című program keretében készült**

Kárpáti László

Lehota József

KERESKEDELMI ISMERETEK

© DE AMTC AVK 2007

Szerzők:

Constantinovits Milán (5. fejezet)
Pannon Egyetem

Csapó Zsolt (2. és 3. fejezet)
Debreceni Egyetem

Karácsonyi Péter (4. fejezet)
Tessedik Sámuel Főiskola

Kárpáti László (1. fejezet)
Debreceni Egyetem

Kopcsay László (6. fejezet)
Nyíregyházi Főiskola

Lehota József (7. fejezet)
Szent István Egyetem

Szakál Zoltán (3. fejezet)
Debreceni Egyetem

Varga Levente (2. fejezet)
Debreceni Egyetem

Lektor:

Hodur Cecília
Szegedi Tudományegyetem

Palkovics Miklós
Pannon Egyetem

© DE AMTC AVK 2007

ISBN 978-963-9732-57-5

**E tankönyv teljes mértékben megegyezik a Debreceni Egyetem honlapján,
a <http://odin.agr.unideb.hu/hefop/> elérési úton megtalálható, azonos című tankönyvvel.**

Első kiadás

A kiadvány szerzői jogvédelem alatt áll. A kiadványt, illetve annak részeit másolni, reprodukálni, adatrögzítő rendszerben tárolni bármilyen formában és bármilyen eszközzel – elektronikus úton vagy más módon – a kiadó és a szerzők előzetes írásbeli engedélye nélkül tilos.

Kiadó:

Debreceni Egyetem Agrár- és Műszaki Tudományok Centruma
Agrárgazdasági és Vidékfejlesztési Kar
Debrecen, 2007.

Tartalomjegyzék

1. Bevezetés.....	6
2. A kereskedelem alapjai	8
2.1. A KERESKEDELEM TÖRTÉNETE	8
2.2. A KERESKEDELEM FOGALMA	9
2.3. A NEMZETKÖZI KERESKEDELEM LEGFONTOSABB JELLEMZŐI	11
2.4. A MAGYAR KÜLKERESKEDELEM LEGFONTOSABB JELLEMZŐI	12
2.5. A MAGYAR BELKERESKEDELEM LEGFONTOSABB JELLEMZŐI.....	14
3. A kereskedelempolitika alapelvei és legfontosabb eszközei.....	16
3.1. A KERESKEDELEMPOLITIKA INTÉZMÉNYRENDSZERE ÉS ALAPELVEI	16
3.1.1. <i>A GATT, mint a nemzetközi kereskedelem intézményrendszere, kialakulása</i>	16
3.1.2. <i>Kereskedelempolitikai alapelvek a GATT-ban</i>	17
3.2. A KERESKEDELEMPOLITIKA LEGFONTOSABB ESZKÖZEI	19
3.2.1. <i>A vám, mint a kereskedelempolitika eszköz</i>	19
3.2.2. <i>Szubvenciók</i>	24
3.2.3. <i>Mennyiségi korlátozások</i>	25
3.2.4. <i>A kereskedelempolitika egyéb, nem tarifális eszközei</i>	26
3.3. KERESKEDELEMPOLITIKA AZ EU-BAN	28
3.4. A VILÁGKERESKEDELEM LIBERALIZÁCIÓJA, JELENLEGI TENDENCIÁK	31
3.5. MAGYARORSZÁG ÉS A WTO	36
4. Kereskedelem az Európai Unióban és Magyarországon, különös tekintettel az agrártermékekre.....	37
4.1. ELMÉLETI BEVEZETÉS, DEFINÍCIÓK.....	37
4.2. A KERESKEDELEM NEMZETKÖZI SZERVEZŐDÉSE	40
4.3. AZ AGRÁRTERMÉKEK VILÁGKERESKEDELMÉT ÉRINTŐ NEMZETKÖZI LÉPÉSEK	41
4.4. AZ EU ÁR- ÉS INTERVENCIÓS SZABÁLYOZÁSA AGRÁRTERMÉKEK ESETÉN.....	43
4.5. AZ USA AGRÁRPOLITIKÁJÁNAK HATÁSA A KAP-RA	44
4.6. MAGYARORSZÁG ÉS AZ UNIÓS POLITIKÁK	45
4.7. MAGYARORSZÁG BELKERESKEDELMI GYAKORLATÁNAK VÁLTOZÁSA AZ EZREDFORDULÓ UTÁN	47
5. Külkereskedelmi technika	50
5.1. A MAGYARORSZÁGI KÜLKERESKEDELMI SZABÁLYOZÁS.....	50
5.2. A KÜLKERESKEDELMI ÜGYLET LÉTREJÖTTE, AZ ADÁS-VÉTELI SZERZŐDÉS.....	53
5.3. A LEGFONTOSABB SZERZŐDÉSES FELTÉTELEK.....	53
5.3.1. <i>A szerződő felek megnevezése</i>	53
5.3.2. <i>Az adásvételi szerződés tárgya</i>	54
5.3.3. <i>Az ár és pénznem</i>	55
5.4. AZ INCOTERMS 2000.....	56
5.4.1. <i>Alapfogalmak</i>	56
5.4.2. <i>Az INCOTERMS 2000-es változatának új elemei</i>	57
5.4.3. <i>Az INCOTERMS 1990. és 2000. klauzulái</i>	57
5.4.4. <i>A paritások közötti választás szempontjai</i>	63
5.5. FIZETÉSI MÓDOK ÉS ESZKÖZÖK A NEMZETKÖZI KERESKEDELEMBEN	64

5.5.1. Előrefizetés	64
5.5.2. Okmányos meghitelezés.....	65
5.5.3. Bankgaranciával fedezett fizetési ígéret.....	69
5.5.4. Okmányos beszédvény.....	69
5.5.5. Céghitelnyújtás.....	70
5.5.6. Nyitva szállítás	70
5.6. Szállítási határidő, szállítás módja	71
5.7. Csomagolás	71
5.8. A szerződésre irányadó jog	72
5.9. Bírói illetékesség	72
5.10. Egyéb kérdések, záradékok	72
5.11. Az általános üzletkötési feltételek szerepe a szerződéskötésben	73
6. Belkereskedelem	74
6.1. ELŐZMÉNYEK.....	74
6.1.1. Élelmiszerkereskedelem a rendszerváltás előtt.....	74
6.1.2. Garázdiszkontok kora	75
6.2. A MULTINACIONÁLIS HÁLÓZATOK MŰKÖDÉSE	77
6.2.1. Kis- és nagykereskedelem összevonása.....	77
6.2.2. Központi árubeszerzés.....	77
6.2.3. Kereskedelem-orientált szerződések	77
6.2.4. Költség áthárító árstratégia.....	78
6.2.5. A kereskedelmi márkák szerepe.....	79
6.2.6. Akciókra építő marketing kommunikáció.....	79
6.2.7. Vevőközpontú egyéni stratégiák.....	80
6.3. A HAZAI ÉLELMISZERKERESKEDŐK LEHETŐSÉGEI	82
6.4. A KERESKEDELEM EGYÉB TERÜLETEI	83
6.4.1. Barkácsáru	83
6.4.2. Műszaki cikkek.....	83
6.4.3. Könyvkereskedelem	84
6.4.4. Gépkocsi kereskedelem	84
6.4.5. Ruha- és cipő kereskedelem	84
7. Árutőzsde	86
7.1. AZ ÁRUTŐZSDE FOGALMA ÉS JELLEMZŐI.....	86
7.2. AZ ÁRKOCKÁZATOK ÉS ÁRUTŐZSDEI MENEDZSELÉSE.....	88
7.3. A TŐZSDEI CIKKEK ÉS ÁRUTŐZSDEI ÜGYLETEK.....	90
7.4. AZ ÁRUTŐZSDEI ÁRKÉPZÉS ÉS ÜGYLETEK KIEGYENLÍTÉSE	91
Irodalomjegyzék.....	93

1. Bevezetés

A jegyzet elsősorban az agrárirányú alapképzésben résztvevő hallgatók számára készült, a HEFOP program támogatásával. A jegyzet megírásában, szerkesztésében és lektorálásában azon intézmények szakemberei vettek részt, amely intézményekben elfogadásra kerültek az agrárirányba tartozó BSc. programok, és akik vállalták nemcsak ebben a programban való együttműködést, hanem a jegyzetek közös megírását is. A jegyzet megírásánál figyelembe vettük a következőket:

1. A jegyzetnek széles körű ismereteket kell adnia a kereskedelemnek nemcsak az elméleti, hanem gyakorlati kérdéseiről is.
2. Figyelembe kellett venni Magyarország megváltozott helyzetét az Európai Unión belül.
3. Figyelembe kellett venni az agrártermelés- és kereskedelem sajátos vonásait.
4. A jegyzet az ismeretek szakszerűségén túlmenően nem mehetett részletekbe egy-egy szakterületen a korlátozott oldalszám miatt, amelyet a tantárgy oktatásának ugyancsak korlátozott időtartama determinál.

A fentieknek megfelelően a szakmai területek széles köréről kellett megemlékezni, de részletekbe menő ismeretek leírására nem kerülhetett sor. Ezen ismereteket kiegészíti a jegyzet végén található irodalomjegyzék, amelyen az egyes területek részletes ismereteit találja fel az olvasó. Ugyanitt olyan elektronikus irodalmi források címeit is bemutatjuk, ahonnan az olvasó folyamatosan és naprakészen tájékozódhat az egyes kérdések sajátosságairól és jellemzőiről.

Célunk ezzel az volt, hogy a jegyzetben vázolt szakterületek iránti mélyebb érdeklődést ezen irodalmi források felkutatásával, illetve elsajátításával lehet megalapozni.

A jegyzet tartalmi korlátai ellenére a szerzői kollektíva igyekezett a kérdés legfontosabb ismereteit csokorba gyűjteni és fejezetekbe, valamint alfejezetekbe szerkesztve az olvasónak átadni. Így vizsgálatra került a kereskedelem nemzetközi helyzete, különös tekintettel a kereskedelmet szabályozó nemzetközi megállapodások rendszerére, és a kereskedelmi világszervezet hatására. Ugyancsak hangsúlyt kapott a világhelyzetben belül, az Európai Unió sajátos helyzete, amelynek immár több, mint 2 éve Magyarország is tagja. Ez új helyzetet teremtett országunkban számos területen, különösen az agráriumban, illetve felgyorsította a kereskedelem változásának azokat a tendenciáit, amely már a korábbi évekre is jellemző volt.

Jegyzetünkben különösen figyelemmel kellett lenni az agrárterületek vizsgálatára, hiszen ez az ágazat az EU közös agrárpolitika (KAP) keretében különös hangsúlyt kapott, ugyanakkor a világkereskedelemben is különleges helyet foglal el. A világhelyzet, illetve az Európai Unió helyzetén kívül részletesen foglalkozik a jegyzet Magyarország kereskedelmével, mind a belkereskedelem, mind a külkereskedelem tekintetében. A külkereskedelem is olyan jelentős változásokon ment át hazánkban az elmúlt években, hogy a korábbi külkereskedelmi tevékenységünk az Európai Unióval egyfajta „belső” kereskedelemmé vált. Ez azt a helyzetet hozta magával, hogy a kereskedelmet akadályozó szabályok jelentős mértékben egyszerűsödtek, megváltoztak, ugyanakkor viszont változatlan

maradt az a tény, hogy Magyarország EU-val történő kereskedelme esetén egy más nyelvet beszélő, más kultúrában élő, más prioritásokat követő fogyasztó réteg számára kell termékeinket értékesíteni. A kereskedelmi akadályok csökkenése ezért nem jelenti automatikusan a kereskedelmi forgalom nagymértékű növekedését, illetve az a helyzet, amely a korábbi külkereskedelmi tevékenység esetében fenn állt (tehát pl. az egymás nyelvének, kultúráinak nem ismerete, a helyi fogyasztói szokások, a fizetési módok eltérése, stb.), ezek a kereskedelmi akadályok lecsökkentésével nem múltak el. Szükség van tehát továbbra is arra, hogy számos területen foglalkozzunk a külkereskedelem technikai részeivel, különös tekintettel az árak megállapítására, a fizetési módokra, garanciákra, stb. Tudatában vagyunk természetesen annak, hogy az Európai Unióhoz való tartozásunk a kereskedelemnek ugyan egy jelentős hányadát úgy mond „kvázi” belső kereskedelemmé változtatta, de igen nagymértékű forgalom azonban a „klasszikus” külkereskedelmi tevékenység és ennek technikája mellett zajlik továbbra is. Mindezek indokolják a külkereskedelmi technikák áttekintését, különös tekintettel ennek legfrissebb változásaira.

A magyar belkereskedelmi tevékenységet megvizsgálva látható, hogy számos változás történt az elmúlt évtizedben és rohamos változásoknak vagyunk tanúi napjainkban is. A kereskedelem általános fejlődésével együtt változás, átstrukturálódás következik be. Jegyzetünkben igyekeztünk ezen kérdéseket is bemutatni, különös tekintettel a mezőgazdasági termékek, illetve élelmiszerek forgalmára, nem feledkezve meg természetesen az egyéb szakterületekről sem. A mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek értékesítésénél egy különleges terület a koncentrált piacok helyzete, amely Magyarországon egyes termékek, pl. a gabonák esetében már napjainkban is alapvető fontosságúnak tekinthető. Jegyzetünkben ezt a területet is igyekeztünk átfogni, legalábbis a legfontosabb fogalmak tisztázása területén.

Összefoglalva: célunk volt tehát az, hogy a világhelyzet, az Európai Unió és Magyarország hármasságában mutassuk be a kereskedelmi tevékenység főbb jellemzőit, a jelenlegi tendenciákat, az alkalmazható eljárásokat és ezek főbb jellemzőit, kitérve ezek alkalmazásának lehetőségeire, előnyeire és hátrányaira is.

Az olvasó vegye figyelembe azt, hogy több – a kereskedelmet érintő – kérdést, pl.: EU szabályozások, GATT/WTO rendelkezések, stb., jegyzetünk több társszerzője is érinti. A szerkesztők igyekeztek az átfedéseket minimumra korlátozni, de teljesen „nem kigyomlálni”. A szerzők ugyanis saját témájuk szerint értékelik ezen kérdéseket a jegyzetben, ahol is a hangsúlyok nem feltétlenül kell, hogy megegyezzenek egymással. A többirányú megközelítés egyébként jól illik a felsőoktatás jellegéhez, a hallgatók többféle véleménnyel is megismerkedhetnek. A jegyzet feldolgozása során, az oktatókkal történő konzultáció során a hallgatók megbeszélnek ezen szempontokat.

Azt reméljük, hogy a Kereskedelmi Ismeretek az agrárirányú alapképzés fontos tárgyát képezik és számos hallgató figyelmét hívják fel ezen terület ismereteinek mélyebb alkalmazására, illetve további tájékozódásra ezen a területen.

Ennek reményében nyújtja át jegyzetét a hallgatóság és az érdeklődők számára a szerzői kollektíva.

Debrecen, 2006

A szerkesztők

2. A kereskedelem alapjai

2.1. A kereskedelem története

A kereskedelem már a történelmi ókor kezdetén megjelent. Akárcsak napjainkban, létrejöttét az egyes csoportok bizonyos javakban való bősége, és más javakban jelentkező hiánya tette lehetővé. Az *árucseré* létrejöttéhez már csak megfelelő cserepartnert, és – terméket kellett találni. Ez természetesen nem volt egyszerű, mivel kicsi volt a valószínűsége annak, hogy a partnereknek azonos időben éppen egymás termékeire legyen szükségük, és nehezen volt meghatározható a cseretermékek egymáshoz viszonyított értéke. Meglepő módon napjainkban is továbbél ez az ősi forma, amit *barter*nek nevezünk.

Ezek a nehézségek vezettek az *árupénz* megjelenéséhez. Az árupénz valamely gyakori, mindenki által elismert értéket képviselő termék, illetve e termék bizonyos mennyisége volt. Példaként lehet említeni az ókori görög poliszokból az olajat, a gabonát vagy valamivel később, honfoglaló őseink esetében a borjút.

Mivel az árupénzként funkcionáló termékek nem voltak időtállóak, ezért nem voltak alkalmasak vagyontárgyi célokra, továbbá nagy távolságú szállításuk sem volt megoldható. Megnövekedett az igény tehát a nagy távolságokra szállítható, és tartós értéket képviselő pénz iránt. Ez hozta létre a *nemesfém pénzek* rendszerét. A nemesfém pénz rendszerek között elkülöníthető az ún. mono- és bimetallizmus. A monometallizmus egy (általában az arany) nemesfém pénzként való használatát jelenti, a bimetallizmus pedig két nemesfém kombinált használatát (leggyakrabban arany és ezüst).

A nemesfém pénzek rendszere lehetővé tette a nemzetközi kereskedelem bővülését, mivel egyszerűbbé tette azt. Megjelentek a pénzváltók, illetve ezek alapjain az első bankok. (Maga a *bank* szó is az olasz „banca – pad, pénzváltó asztalka” jelentésű szóból eredeztethető.)

Mivel a nemesfém iránti igény egyre növekedett, a rendelkezésre álló készletek nem tudták kielégíteni azokat. A kereskedelmi útvonalak hosszának növekedése pedig szintén növekvő kockázattal járt, ami a nagy mennyiségű nemesfém szállítását lehetetlenné tette. A bankok megjelenése elengedhetetlen feltétele volt a gazdaság további fejlődésének, mivel az általuk kiállított *pénzhelyettesítők* biztonságosabbá tették a pénz áramlását. Ezekből a banki okiratokból fejlődött ki a későbbiekben a bankjegyek rendszere. Mára már mindennapossá vált az *elektronikus pénz* használata, a külkereskedelemre jellemző nemzetközi pénzforgalomban és a belföldi kereskedelmi tranzakciók esetében egyaránt.

A kereskedelem, fejlődése során a szabadkereskedelmi politikai törekvések és a protekcionista érdekek folyamatos ütközésének színteréül szolgált. A szabadkereskedelem elvei leegyszerűsítve, a külkereskedelmi akadályok fokozatos leépítésében látták a világ összalakosságának maximális jólétét meghatározó módszert, míg a protekcionista hozzáállás a hazai iparágak termelőinek védelmében lépett fel.

2004-ben a nemzetközi kereskedelem értéke világviszonylatban az áruk esetében elérte a 8,88 billió (1000 Mrd) USD-t, amihez 2,1 billió USD értékű szolgáltatás is tartozott.

Ha a kereskedelmet a nemzetgazdasági szektorokon belül szeretnénk elhelyezni, a primer (mezőgazdaság és bányászat), a szekunder (ipar, feldolgozás) és a terciér (szolgáltatások) szektorok közül egyértelműen az utolsót tudjuk megjelölni. 2004-ben a kereskedelem részesedése a magyarországi GDP-ből 12%-os.

A kereskedelem tehát hosszú időn keresztül nyerte el azt a formáját, amit ma ismerünk.

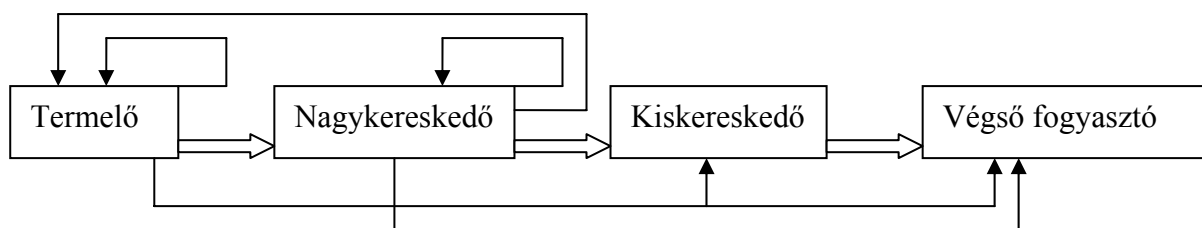
2.2. A kereskedelem fogalma

Kereskedelemnek minősül minden értékkel bíró piacképes termék és szolgáltatás adásvétele.

A termék vagy szolgáltatás annak előállítójától (termelő) közvetítők útján, vagy közvetlenül, az adott termék piacának megfelelő szabályok szerint további termelési inputként más gazdasági egységhez, vagy végső fogyasztói felhasználás céljából a végső fogyasztóhoz jut el.

Maga a definíció további, pontosítást igénylő elemeket tartalmaz. Ilyenek például a *piac*, a *termék*, a *termelő*, a *közvetítő*, és a *végső fogyasztó*. Ezen elemek bemutatásával megkapjuk a választ arra, hogy a kik a kereskedelem résztvevői, és az hol, mit, és kinek kínál.

Az 1. ábrán a kereskedelmi termékutak klasszikus, és újszerű verzióit egyaránt láthatjuk, ahol a vastag nyíl a „klasszikus” értékesítési út. Ha a kérdéses termék országhatáron halad át, akkor külkereskedelemről, ennek hiányában belföldi kereskedelemről van szó.



1. ábra: A termékáramlás klasszikus útja

Forrás: BAUER - BERÁCS, 1999.

A *termék* olyan fizikai, esztétikai és szimbolikus tulajdonságok összességéként határozható meg, amely fogyasztói igényeket hivatott kielégíteni, illetve mindaz, amit a piacon igények és szükségletek kielégítésére fel lehet kínálni. *Termelő* az a személy, vagy szervezet, amely a terméket előállítja, és a piacon értékesítésre felkínálja. Speciális termékként kezelhető a *szolgáltatás*, mert fizikai megjelenés hiányában nem raktározható, nem tartósítható, és általában időben ingadozó kereslet jellemzi. *Végső fogyasztó* az a személy, aki a terméket vagy szolgáltatást a termelési folyamatból kivonva elhasználja.

A *közvetítők* között alapvetően két csoportot kell elkülöníteni: a nagykereskedőket, és a kiskereskedőket. A nagykereskedő és a kiskereskedő közötti különbséget többségünk a rendelési tételek és a raktárkészlet nagysága, esetleg az árbevétel alapján határozná meg. A szakma szerint azonban a közvetítők közötti különbség az ellátott funkciók körében van. Ezek szerint *nagykereskedő* az a kereskedelmi forma, amely döntően viszonteladóknak (kiskereskedőknek) értékesít. Nagykereskedelmi raktár pedig egy helyileg körülhatárolt, tartós használatra épült, döntően viszonteladóknak értékesítő hely.

*Kiskereskedő*nek nevezzük azt a kereskedelmi formát, amely döntően a végső fogyasztóknak értékesít. A kiskereskedelmi üzlet egy helyileg körülhatárolt, tartós használatra épült, rendszeresen (állandó, vagy ideiglenes jelleggel) nyitva tartó, döntően a lakosságnak értékesítő hely. (A gyógyszertárak statisztikai szempontból külön elbírálás alá esnek, de gyakorlati szempontból szintén kiskereskedelmi egységeknek tekinthetőek.) Az elmúlt években hazánkban megtelepedett „multik” tehát alapvetően kiskereskedőknek számítanak, bár igaz az is, hogy sok nagykereskedelmi funkciót is ellátnak.

A kereskedelem fogalmi meghatározásának megértéséhez már csak a kereskedelem „helye”, azaz a *piac* konkretizálása a feladat. Nemzetközi szinten kereskedelmi szempontból

vizsgálva beszélhetünk ún. termékpiacokról, mint pl. az olaj világpiaca, vagy a réz világpiaca. Belföldi viszonylatban általában szűkebb termékcsoporthoz tartozó piacokról beszélhetünk, mint pl. autópiac, gabonapiac, stb. Helyi szinten beszélhetünk a piacról, mint az eladás helyéről.

A vállalatgazdaságtan így fogalmaz: „Piac: valamely jószágnak vagy szolgáltatásnak azokból a tényleges és potenciális vevőiből és eladóiból tevődik össze, akik csere céljából kerülnek egymással kapcsolatba.”

Ehhez hasonlít a mikroökonómia definíciója: „Piac a tényleges és potenciális eladók, és vevők, illetve azok cserekapcsolatainak rendszere, melynek legfőbb tényezői a kereslet, kínálat, az ár, és a jövedelem.

Kotler (1998) piac-fogalma már a piaci adásvétel okait is tartalmazza: „azokból a potenciális vevőkből áll, akiknek bizonyos szükségletei vagy igényei megegyeznek, és akik készek és képesek csereügyletbe bonyolódni, hogy azokat kielégítsék.”

Kiss (2004) elkülöníti a fogyasztói piacot: „a termékeket és szolgáltatásokat személyes szükségletük kielégítésére vásárló egyének vagy háztartások összessége”, és a szervezeti piacot: „azon egyének és szervezetek összessége, amelyek valamilyen formális szervezet számára végeznek beszerzési tevékenységet”, valamint az on-line piacot: „olyan elektronikus kereskedelmi platform, ahol az eladók és a vevők a kínált vagy keresett áruk és szolgáltatások tekintetében on-line bonyolítják ügyleteiket.”

Lehota és Tomcsányi (1994) másképp értelmezi a piacot: „Az árutermelési viszonyok gazdasági szervezeti formája, a tömeges és rendszeres árucseréjének területe, az eladások és vételek összessége.”

Bauer és Berács (1999) könyvükben a marketing szempontú piacot így definiálják: „Folyamatosan változó értékesítési lehetőségek, melyek magukba foglalják a piaci szereplőket, - eladókat, vevőket, fogyasztókat – és a közöttük fennálló kapcsolatokat, működési elveket.”

A *piac* tehát sokféleképp értelmezhető. A kereskedelem szempontjából alá kell húznunk, hogy egyrészt az adásvétel, vagy csere *helyszíne*, másrészt szabályzó szervezetei révén a kereskedelem *keretrendszerét* alkotja, és leírja a fogyasztói szükségletekre és igényekre épülő *keresletet* és *kínálatot* is.

A fogalmak tisztázása után megfogalmazódhat bennünk a kérdés, hogy mi a kereskedelem haszna? A haszon a termelő számára abban nyilvánul meg, hogy eljuttathatja a termékét a végső fogyasztókhoz. A végső fogyasztók számára ugyanez igaz: nem kell hosszasan keresniük a beszerzési forrásaikat, mivel a kereskedelem „házhoz” (de legalábbis elérhető közelségbe) hozza a kívánt termékeket. Végül, de nem utolsósorban - hiszen a kereskedelem anyagi oldala nem elhanyagolható tényező – a kereskedelem hasznot hoz a benne részt vevő kereskedők számára is, mivel tevékenységüket profitorientáltan végzik.

A kereskedelem „haszna” tulajdonképp az általa ellátott funkciók megismerése után érthető meg. A kereskedelmi ügylet során a termék, az áru tulajdonjoga, az ellenérték és az információ áramlik.

A kereskedelmi (disztribúciós) rendszernek négy fő funkciócsoportot kell ellátnia:

1. Az üzletkötéssel kapcsolatos (tranzakciós) funkciók (kockázatvállalás, eladás)
2. Logisztikai funkciók (raktározás, készletnyilvántartás, szállítás)
3. Az áruforgalmat elősegítő funkciók (pénzügyi kondíciók, szolgáltatások)
4. Információs szolgáltatás minden résztvevő számára

A kereskedelem tehát a keresletben és a kínálatban meglévő térbeli, időbeli, mennyiségi és minőségi különbségek áthidalására szolgál.

2.3. A nemzetközi kereskedelem legfontosabb jellemzői

A világkereskedelem legaktívabb szereplői általában a legnagyobb gazdasággal rendelkező országok (ld. 1. táblázat), mint például az Amerikai Egyesült Államok, Németország, Japán, Nagy-Britannia vagy Franciaország, de egyre nő a különböző kereskedelmi társulások jelentősége.

1. táblázat: A világkereskedelmi áruforgalom legnagyobb importőrei és exportőrei 2004-ben

Hely	Exportőrök	Érték (MrD USD)	Részesedés (%)	Hely	Importőrök	Érték (MrD USD)	Részesedés (%)
1	Németország	912,3	10,0	1	USA	1525,5	16,1
2	USA	818,8	8,9	2	Németország	716,9	7,6
3	Kína	593,3	6,5	3	Kína	561,2	5,9
4	Japán	565,8	6,2	4	Franciaország	465,5	4,9
5	Franciaország	448,7	4,9	5	Nagy-Britannia	463,5	4,9
6	Hollandia	358,2	3,9	6	Japán	454,5	4,8
7	Olaszország	349,2	3,8	7	Olaszország	351,0	3,7
8	Nagy-Britannia	346,9	3,8	8	Hollandia	319,3	3,4
9	Kanada	316,5	3,5	9	Belgium	285,5	3,0
10	Belgium	306,5	3,3	10	Kanada	279,8	2,9

Forrás: wto.org

Ebből a forgalomból a mezőgazdasági és élelmiszeripari cikkek mintegy 2 %-kal részesednek.

A világkereskedelem legfontosabb szervezete napjainkban a *Világkereskedelmi Szervezet* (*World Trade Organisation – WTO*). A WTO 1995-ben alakult, az addigi GATT (Általános Vámtarifa és Kereskedelmi Egyezmény /General Agreement on Tariffs and Trade/) szerződés alapján.

A nemzetközi szervezetek közül több pénzügyi és gazdasági jellegű szervezet is fontos szerepet játszhat egy-egy ország kereskedelmi viszonyainak alakításában. Ilyen szervezetek:

- Nemzetközi valutaalap (IMF – International Monetary Fund)
- Világbank (World Bank)
- Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development)

2.4. A magyar külkereskedelem legfontosabb jellemzői

Az *Európai Unió* jelentősége a külkereskedelmi forgalmunkat tekintve meghatározó. Tagként Magyarország bekerült egy olyan „védőernyő” alá, amely mérsékli a világkereskedelmi verseny nyomását, azonban a többi tag szabad versenyének ki vagyunk téve. Mivel az Unió tagjai között minden vámot, és egyéb kereskedelmet korlátozó eszközt eltöröltek, az Unióba irányuló áruszállítás nem minősül exportnak, mint ahogy az onnan történő termék behozatala sem minősül importnak.

A magyar külkereskedelem részben már a rendszerváltás előtt is „nyugati” exportra értékesített. Ekkor az egyik legjelentősebb termékcsoporthoz a mezőgazdasági termékek és élelmiszerek csoportja tartozott, mintegy 25%-al részesedve az exportunkból. Az importot különböző korlátozások (pl. COCOM lista) akadályozták. A KGST tagországok között meglévő kereskedelmi kapcsolatok alapját (1949-1990 között) a közös elszámolórendszer alkotta, sokszor a valós piaci értékek figyelembe vétele nélkül. Napjainkra a helyzet megváltozott: Magyarország fejlett piacgazdaság, az Európai Unió tagja, és teljes mértékben betagozódott a világkereskedelembé és a világgazdaságba, annak minden előnyével és néha hátrányával együtt. A külkereskedelem legfontosabb adatait a 2. táblázat tartalmazza.

Az adatok tanulmányozása után megállapítható, hogy Magyarország külkereskedelmi szerkezetében az európai országok játszanak fontos szerepet, azokon belül is az EU 15-ök. Ha nem a partnereket, hanem a termékcsoportokat vizsgáljuk, látható, hogy mind az import, mind az export tekintetében a gépek képezik a legjelentősebb csoportot.

2. táblázat. A magyar külkereskedelem szerkezete 2004-ben

Me.: Mft

2004	Élelmiszer, ital, dohány			Nyersanyagok			Energiahordozók			Feldolgozott termékek			Gépek, szállítóeszközök			Összesen			Összesen (arány)	
M.e.: Mft	Import	Export	Egyenleg	Import	Export	Egyenleg	Import	Export	Egyenleg	Import	Export	Egyenleg	Import	Export	Egyenleg	Import	Export	Egyenleg	Import	Export
Európa	414 216	627 404	213 188	203 755	233 263	29 508	858 205	206 644	-651 561	3 869 863	2 873 166	-996 697	4 822 354	6 316 561	1 494 207	10 168 393	10 257 038	88 645	83,22%	91,32%
EU - 25	375 361	457 997	82 636	129 513	205 047	75 534	214 803	130 494	-84 309	3 415 999	2 270 091	-1 145 908	4 626 289	5 863 929	1 237 640	8 761 965	8 927 558	165 593	71,71%	79,48%
EU - 15	275 296	354 375	79 079	103 338	173 460	70 122	118 476	78 863	-39 613	2 900 867	1 897 783	-1 003 084	4 237 432	5 448 017	1 210 585	7 635 409	7 952 498	317 089	62,49%	70,80%
10 új EU	100 065	103 622	3 557	26 175	31 587	5 412	96 328	51 631	-44 697	515 131	372 308	-142 823	388 857	415 912	27 055	1 126 556	975 060	-151 496	9,22%	8,68%
EU-n kívüli Európa	38 855	169 406	130 551	74 242	28 216	-46 026	643 401	76 150	-567 251	453 864	603 075	149 211	196 065	452 632	256 567	1 406 427	1 329 479	-76 948	11,51%	11,84%
USA	5 173	4 582	-591	3 472	2 023	-1 449	74	3 479	3 405	63 313	83 019	19 706	130 032	243 139	113 107	202 064	336 242	134 178	1,65%	2,99%
Ázsia	10 696	34 985	24 289	8 539	8 772	233	27 321	1 652	-25 669	239 475	100 731	-138 744	1 479 631	346 776	-1 132 855	1 765 662	492 916	-1 272 746	14,45%	4,39%
Afrika	3 978	2 180	-1 798	679	283	-396	0	953	953	2 440	13 109	10 669	1 741	45 734	43 993	8 838	62 259	53 421	0,07%	0,55%
Ausztrália és Óceánia	274	563	289	1 491	26	-1 465	529	22	-507	4 594	4 522	-72	831	10 905	10 074	7 719	16 038	8 319	0,06%	0,14%
Összesen	448 705	671 755	223 050	226 678	244 555	17 877	886 137	213 018	-673 119	4 193 971	3 088 744	-1 105 227	6 463 459	7 014 303	550 844	12 218 950	11 232 375	-986 575	100%	100%
Arány	3,67%	5,98%	-	1,86%	2,18%	-	7,25%	1,90%	-	34,32%	27,50%	-	52,90%	62,45%	-	100%	100%	-	-	-

Forrás: KSH, 2004

Ebből a mezőgazdaság és élelmiszeripari cikkek aránya a kivitelben mintegy 6 %, a behozatalban pedig 4 %.

2.5. A magyar belkereskedelem legfontosabb jellemzői

A magyar belföldi kereskedelem jellemzését a nagykereskedelmi telephelyek számával, és a kiskereskedelmi forgalom alakulásával lehet bemutatni (3. táblázat). *Kiskereskedelmi forgalom:* A kiskereskedelmi hálózatban fogyasztói folyó áron (ÁFÁ-val, és fogyasztási adóval növelt értéken) történő árueladás. (kivéve a piacok és alkalmi utcai árusok forgalmát, ami statisztikailag csak becsülhető).

3. táblázat: A magyarországi nagykereskedelmi raktárak száma és eloszlása 2004-ben (db, %)

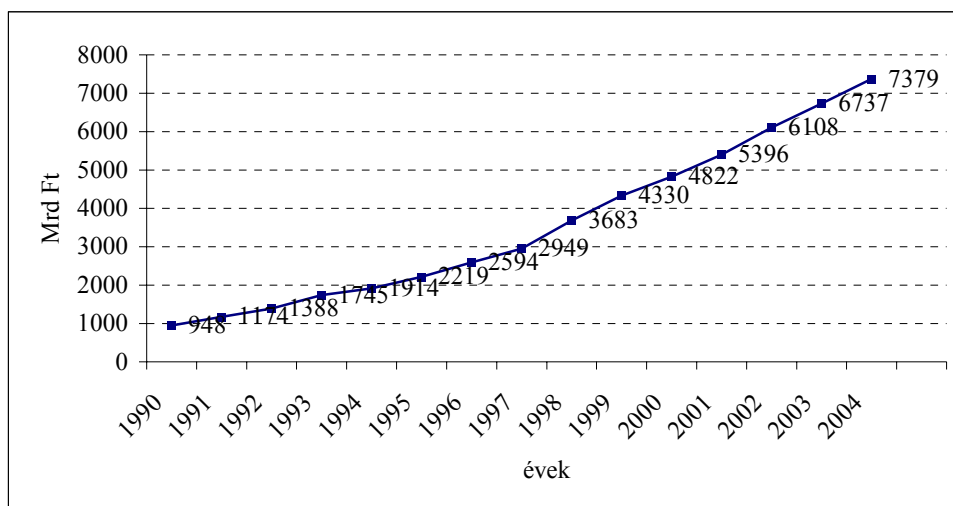
Mezőgazdasági termék:	331	2,70%
Élelmiszer, ital, dohány:	3646	29,76%
Fogyasztási cikk:	5917	48,30%
Nem mezőgazdasági anyagok:	1328	10,84%
Hulladék:	650	5,31%
Gép és berendezés:	378	3,09%
Összesen:	12250	100%

Forrás: KSH, 2004.

A 3. táblázat mutatja be a nagykereskedelmi egységek számát.

A nagykereskedelmi raktárak száma és megoszlása általában jól mutatja a nemzetgazdasági ágak között fennálló arányokat, de meglepően alacsony a mezőgazdasági termékekkel foglalkozó nagykereskedelmi raktárak száma.

A főbb nagykereskedői típusok értékelésekor el kell különíteni a viszonteladókat, akik saját tőkéjüket felhasználva, saját kockázatukra dolgoznak, és az áru is a tulajdonukba kerül, valamint a bizományosokat, az ügynököket, a brókereket, és a képviselőket, akik megbízottak. Nagykereskedelmi feladatokat látnak el a termelői szerveződések is (pl. TЭСZ-ek). A 2. ábrán a kiskereskedelmi forgalom változását mutatjuk be.



2. ábra: A kiskereskedelmi termékforgalom alakulása nominálértéken 1990-2004

Forrás: KSH, 2004.

A 2. ábra jól mutatja, hogy a kiskereskedelmi termékforgalom a rendszerváltás ideje óta folyamatosan növekszik, azaz nő a lakosság által elkölthető jövedelem nominális értéke. A növekvő pénzüsszegekből egyre többen akarnak részesedni: ez látható a 4. táblázatban.

4. táblázat: A magyarországi kiskereskedelmi üzletek számának változása 2000-2004

Évek	2000	2001	2002	2003	2004
Élelmiszer db.	51725	51603	51330	51082	49774
Élelmiszer %	33,0%	32,1%	31,4%	30,9%	29,9%
Összesen db.	156826	160564	163400	165244	166212

Forrás: KSH, 2004.

Érdekes, hogy a magyar lakosság jövedelmének kb. 26 %-át költi élelmiszerre, amely bizonyos egyezést mutat a 4. táblázatban található élelmiszer jellegű kiskereskedelmek arányával. Ezen üzletek számának aránya csökkenő tendenciát mutat. Ennek oka valószínűleg a „nagy” kiskereskedelmi láncok terjeszkedése, ami a környék kisüzleteinek tönkremeneteléhez vezethet. Feltételezhető azonban, - a bizonyossághoz külön kutatásra lenne szükség - hogy a magyar kisvállalkozók találékonyasága miatt ezen üzletek profilt váltanak, mivel az összes üzlet száma növekvő tendenciát mutat.

A kiskereskedelmi formák felsorolását az időbeni kialakulás sorrendjében kezdve elsőként a „klasszikus” piacokkal, és a *kisboltokkal* kell kezdenünk. Jellemzőikkel az emberek nagy többsége tisztában van. A *szaküzletek* általában egy termékcsoportból tartanak széles termékkínálatot, ilyenek a sportboltok, bútörüzletek, könyvruházak. Az *áruházak* több termékvonalat árusító kiskereskedelmi egységek, ahol az áruajtákat elkülönült és önállóan irányított osztályokon értékesítik (pl. Skála, Centrum). A *diszkontboltok* korlátozott szolgáltatásokat nyújtanak, és emiatt alacsonyabb áron tudják kínálni termékeiket (pl. Lidl).

A *szupermarketek* viszonylag kis költségű és árrésű, jelentős forgalommal dolgozó, nagyméretű önkiszolgáló üzletek. Önálló formában egyre ritkábban fordulnak elő. A *hipermarketek* a 3000négyzetméternél nagyobb alapterületű, főként élelmiszert, de egyéb termékvonalakat is forgalmazó üzletek, amelyek általában 10.000 cikknél többet tartanak készleten. A *kiskereskedelmi üzletláncok* minimum tíz boltot tömörítő szövetségek, vagy azonos tulajdonban lévő üzletek, amik azonos beszerzési, logisztikai és értékesítési tevékenységet végeznek. A *bevásárlóközpontok* építészetiileg egységes, kereskedelmi célra tervezett épületkomplexumok, ahol a tulajdonos az üzleteket eltérő profilú kiskereskedőknek adja bérbe.

A kiskereskedelem fejlődése során alakultak ki a házhozszállító kiskereskedők, ahol korábban katalógusból, napjainkban egyre inkább az Interneten keresztül rendelhetünk.

3. A kereskedelempolitika alapelvei és legfontosabb eszközei

A nemzetközi kereskedelem szabályozása folyamatos változásokon megy keresztül, mivel egyre több és több ország kapcsolódott be a nemzetközi árucseré forgalom rendszerébe. A résztvevő országok időről időre különböző eszközökkel próbálták meg és próbálják meg napjainkban is liberalizálni a nemzetközi kereskedelmi folyamatokat. Új jelenséggel kell a nemzetközi kereskedelempolitikának is szembe néznie, mivel olyan fejlődő országok hódítanak a nemzetközi piacokon, mint például Kína, amely ország kereskedelmi stratégiája úgy néz ki, a közeljövőben alapvetően meg fogja változtatni a világ kereskedelmét, és meghatározó szerepet fog betölteni, mint piaci résztvevő.

3.1. A kereskedelempolitika intézményrendszere és alapelvei

A **kereskedelempolitika** olyan gyűjtőfogalomnak tekinthető, amely az államnak a belföldi és nemzetközi áruforgalommal kapcsolatos magatartását, céljait, elvárásait, cselekvési lehetőségeit és az ezekhez rendelt eszköz- és intézményrendszer tartalmazza. A kereskedelempolitika intézményrendszerének meghatározó, szerves részét képezi a **GATT** (Általános Vámtarifa és Kereskedelmi Egyezmény) és utódszervezete, az 1995-ben alakult **WTO** (Kereskedelmi Világszervezet, World Trade Organisation).

3.1.1. A GATT, mint a nemzetközi kereskedelem intézményrendszere, kialakulása

A GATT kialakulását a világgazdaság és a nemzetközi kereskedelem XX. század ellentmondásos folyamatai, majd a II. világháború következményei is erősen indukálták. Egyre nyilvánvalóbbá vált, hogy szükség van egy olyan multilaterális vám- és kereskedelmi megállapodásra, mely elősegíti a nemzetközi kereskedelmi kapcsolatok dinamikus fejlődését.

Ezen tényezők hívták életre a GATT-ot, melynek megalapításáról szóló okmányt 1947. október 30-án írták alá 23 ország képviselői és amely 1948. januárjától lépett életbe. Az Egyezmény létrehozásakor 3 részből állt, majd 1965-ben az Alapokmányt további egy fejezettel egészítették ki. Ezt követően a GATT Alapokmány négy részből, a négy rész 38 cikkelyből, valamint kiegészítő mellékletekből áll. Az Egyezmény első része 2 cikkelyből áll és egy multilaterális vámszerződésnek tekinthető, mivel a legnagyobb kedvezményes bánásmód általános alkalmazását írja elő. Ezen rész fontosságát mutatja, hogy módosítására csak úgy van lehetőség, ha azt valamennyi szerződő fél elfogadja. A második rész 21 cikkelyből áll és a legfontosabb fejezetnek tekinthető, hiszen ez rögzíti a kereskedelempolitikai elveket. A harmadik rész 12 cikkelyből áll és a GATT-al, mint a nemzetközi kereskedelempolitika intézményével és a működésre vonatkozó elvekkel foglalkozik. A negyedik rész 3 cikkelyből áll és azt a célt szolgálja, hogy a GATT egészének, elveinek és struktúrájának érintetlenül hagyása mellett is bizonyos engedményeket tegyen a fejlődő országoknak. Magyarország 1973-ban csatlakozott az Egyezményhez, jelenleg már több mint 100 ország aláírója.

3.1.2. Kereskedelempolitikai alapelvek a GATT-ban

A Szerződő Felek együttműködésük során céljuknak tekintik, hogy a külkereskedelmükben

a) a következő alapelvek érvényesüljenek

- legnagyobb kedvezmény-,
- nemzeti elbánás-,
- viszonzosság-,
- transzparencia - és
- konzultáció elve;

b) egyedül a vám legyen a kereskedelempolitikában általános és tartós jelleggel alkalmazható eszköz, ugyanakkor csökkenjen a vámok színvonala;

c) szűnjön meg a nem tarifális eszközök általános és tartós jelleggel történő alkalmazása és szelektív, ideiglenes jelleggel történő felhasználásukra csak az Egyezmény szerinti feltételek mellett kerülhessen sor.

Legnagyobb kedvezmény elve

Alapvető célja a diszkriminációmentes kereskedelem, melynek lényege, hogy a szerződő felek egymásnak megadják minden olyan kedvezményt, amelyet harmadik országokkal kötött szerződésekben megadtak, vagy meg fognak adni. A hazai piacon a külföldi szerződő partnereket egymással egyenlővé teszi, ezzel biztosítva a diszkriminációmentességet. Sem különleges kedvezményeket nem ad, sem különleges előnyöket nem biztosít. Az elv alkalmazása a nemzetközi piacon tisztességes helyzetet teremt. Azonos feltételeket nyújt, biztosítja a piacokért folytatott tisztességes piaci harcot az országok között. A szerződések egészére is vonatkozhatnak, de részterületeire is.

A legnagyobb kedvezmény elve klasszikus elv, már 1947 előtt is alkalmazták egymás között az országok. Az elv alkalmazása során meg kell említeni, hogy különböző kivételek érvényesíthetők az országok kereskedelmének védelme érdekében.

Nemzeti elbánás elve

A szerződő fél állampolgárait és jogi személyeit a hazai állampolgárokkal és jogi személyekkel azonos elbírálás alá vonja. Így adott kérdésben a külföldieket a **hazaiakkal azonos jogok** illetik meg, de azonos kötelezettségei is vannak.

Viszonzosság elve

A nemzetközi kereskedelemben részt vevő szuverén államoknak azt a törekvését fejezi ki, hogy a partnereikkel folytatott kereskedelmet szabályozó szerződésekben az általuk nyújtott koncessziókért cserébe azonos vagy **hasonló engedményeket** biztosítsanak számukra. Így az országok jogot formálnak arra is, hogy valamilyen módon elégtételt kapjanak a másik fél intézkedései által okozott károkért, hátrányokért.

Transzparencia elve

A GATT-hoz csatlakozott országok kötelezettséget vállalnak arra, hogy „haladéktalanul” tájékoztatják partnereiket mindazon alkalmazásra kerülő törvényről, egyezményről, rendeletről, bírói állásfoglalásról, amelyek GATT-szerződéses kötelezettségeiket, általában kereskedelempolitikájukat érintik. Ezt az elvet a nyilvánosság elvének is szokták mondani.

Konzultáció elve

A GATT-hoz csatlakozott országok kereskedelmi konfliktusaikat nem vámháborúkkal, retorziók alkalmazásával, hanem **tárgyalások útján** kívánják megoldani. Alkalmazása nem csak jog, hanem kötelesség az érintett ország számára. A globális kereskedelmi problémák megoldásának alapvető módja a tárgyalás kell, hogy legyen, minden egyéb megoldás csak ezután jöhet szóba.

3.2. A kereskedelempolitika legfontosabb eszközei

3.2.1. A vám, mint a kereskedelempolitika eszköz

A vámok az emberiség fejlődésének történetében már igen régmúlta tekintenek vissza. Megjelentek már az ókori gazdaságokban, amikor az állam bevételi forrásait gyarapító adók voltak. A Római Birodalomban elsősorban a fényűzési cikkek kereskedelmével összefüggésben alkalmazták őket. Gazdasági és kereskedelempolitikai funkciójuk a XV. századtól kezd kirajzolódni. A vám a mai kereskedelemben is fontos eszközként szerepel az egymás közötti országok forgalmának lebonyolításában.

A vám tulajdonképpen közadó formájában alkalmazott gazdaság- és kereskedelempolitikai eszköz, mely árképző tényezőként érvényesül a vámhatáron áthaladó áruk árában. Korlátozza azok forgalmát azzal a céllal, hogy piacot biztosítson a hazai termelők számára.

Ezek alapján a vámnak négy lényeges tulajdonsága különíthető el:

- a) közadó,
- b) árképző tényező,
- c) gazdasági- és kereskedelempolitikai eszköz,
- d) a diszkrimináció eszköze.

a) A vám adójellege

A vám közvetett, vagy forgalmi típusú adó kategóriájába sorolható. Ilyen módon a vámok által képviselt gazdasági- és kereskedelempolitikai cél megvalósításához az állampolgárok nem jövedelmük, hanem fogyasztásuk arányában járulnak hozzá.

Fontos megemlíteni a vám adójellegénél a vám és a **kettős adóztatás** elkerülésének kérdését. A külkereskedelemben akkor beszélünk kettős adózásról, ha a terméket az exportőr és az importőr ugyanazon a címen megadóztatja (pl. forgalmi adóval sújtja). Ez két egymást kizáró, a származási elv, illetve rendeltetési elv alkalmazásával kerülhető el.

A **származási elv** lényege, hogy az exportőr ország forgalmi adóval terhel minden terméket, mint importőr viszont nem adóztatja a külföldről érkező termékeket.

A **rendeltetési elv** lényege, hogy az importőr ország vet ki forgalmi adót és mint exportőr nem terheli a terméket.

A GATT, illetve WTO a rendeltetési elvet tekinti a nemzetközi kereskedelempolitika követelményeivel is összhangban álló gyakorlatnak. Ennek megfelelően a vám a versenyhátrány megszüntetését, mint adójelleg, pedig az egyenlő elbánás biztosítását kell, hogy szolgálja. Ennek megvalósítását az 3. ábra szemlélteti.

HAZAI TERMÉK	IMPORT TERMÉK
FORGALMI ADÓ	
	VÁM
Belföldi (termelői vagy nagykereskedelmi) ár	Világpiaci (import) ár

3. ábra: A vám kiegyenlítő szerepe
Forrás: Huszár, 1994

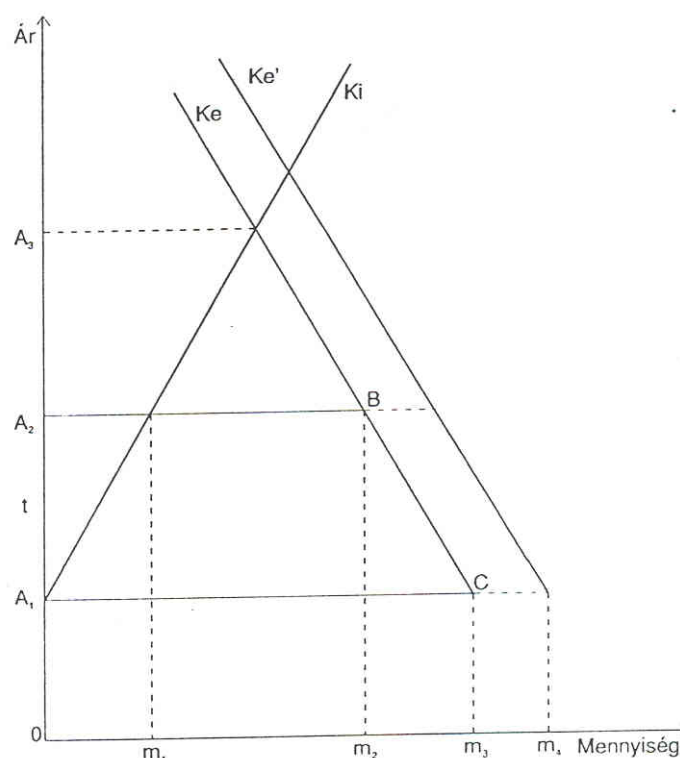
A vám tehát biztosítja, hogy az alacsonyabb világpiaci áron beérkező import termékhez képest a belföldi termelésből származó termékek megőrizzék versenyképességüket. Ennek érdekében az alacsonyabb – világpiaci áron beérkező importterméket akkora vámmal kell súlytani, hogy a vámmal növelt világpiaci ár a belföldi termelői, vagy nagykereskedelmi ár szintjére emelje az importforgalomból származó termék árát.

b)A vám, mint árképző tényező

A vám bevezetése az import termék árában azt jelenti, hogy a piaci szereplőknek ezt a terhet viselni kell. A teherviselés megoszlása azonban különböző lehet annak függvényében, hogy milyenek az adott termék keresleti és kínálati viszonyai. A vámok és árak kapcsolatában így három alapeset lehetséges:

- A vámtéher az import termék belföldi árát növeli, így költségeit teljes egészében a hazai fogyasztók viselik.
- A vám következtében megnövekedett belföldi árak hatására az fogyasztás visszaesik, így ez a külföldi szállítókat árcsökkentésre ösztönzi azért, hogy piaci részesedésüket megőrizzék. Ilyenkor a vámköltség megoszlik a hazai fogyasztó és az exportőr között.
- Az importőr ország a vám teljes költségét a külföldi szállítóra terheli. Ez azt jelenti, hogy az exportőr olyan mértékben csökkenti az árait, hogy az importált termék belföldi ára változatlan marad.

A vámtéher megjelenését a belföldi árban a 4. ábra szemlélteti.



4. ábra: A vámtéher megjelenése a belföldi árban

Forrás: Huszár, 1994.

A vám és az importált termék belföldi árak közötti kapcsolat kisebb országok esetében vizsgálható a legegyszerűbben. Itt ugyanis feltételezzük, hogy a piacon bekövetkező keresletváltozásnak nincs olyan hatása, amely a világpiaci árat befolyásolja. A 4. ábra az egyensúlyi viszonyokat tükrözi. Ebből megállapítható A_3 ár mellett van egyensúlyban a hazai termelés és a fogyasztás. A hazai termelést a kínálati görbe (K_i), a fogyasztást a keresleti görbe (K_e) jelzi. Ennél alacsonyabb ár esetén a termelés nem tudja kielégíteni a hazai fizetőképes keresletet, tehát importra van szükség. Az A_1 ár szemlélteti a világpiaci árat. A világpiaci ár mellett a hazai termelés versenyképtelen, a teljes $0m_3$ mennyiséget importból kell fedezni. A hazai termelés megindítását csak vám alkalmazásával lehet elérni, ezért az állam t nagyságú vámot vet ki az import termékre, ami a termék piacán az árat A_1 -ről A_2 -re emeli. Ezzel a keresett mennyiség A_2 árnál $0m_2$ -re csökken, melyből az $0m_1$ rész hazai termelésből elégíthető ki. Mivel a hazai termelésből az A_2 ár mellett csak a $0m_1$ mennyiség elégíthető ki, az m_1 m_2 mennyiség változatlanul importból kerül beszerzésre. Megállapítható tehát, hogy a t nagyságú vám bevezetése teret biztosít a hazai termelés számára, az adott termék piacán a meghatározott keresleti és kínálati viszonyok között.

A fizetőképes kereslet növekedésének hatására bekövetkező keresleti görbe eltolódás (K_e') nyomán A_2 ár mellett a keresett mennyiség nő az adott termékre vonatkozóan, az m_2 , m_3 közötti szintet elérve, mely keresletnövekedés változatlan ár mellett (további vámemelés nélkül) importból elégíthető ki.

c) A vám, mint gazdaság-kereskedelem politikai eszköz

A kereskedelempolitika alkalmazása szempontjából sokféle vámot vezettek be és alkalmaznak napjainkban is. Ezek legfontosabb csoportosítás lehetőségei:

- A vámok osztályozása a külkereskedelmi forgalom alapján.
- A vámok osztályozása jogi szempontból.
- A vámok osztályozása a vámtétel meghatározásának módja szerint.
- A vámok osztályozása az elérendő gazdasági- és kereskedelempolitikai célok szerint.

A vámok megnevezése a külkereskedelmi forgalom alapján

A vámok ezen csoportosítása aszerint történik, hogy a vám a külkereskedelem mely területén kerül alkalmazásra. Itt lehet megemlíteni a ma már jelentőséggel nem bíró ún. tranzitvámot, vagy az ún. kiviteli vámot, melynek jelentősége ma már szintén elenyészőnek tekinthető. De ebbe a csoportba sorolhatjuk az importvámokat is, amely a legjelentősebb vámcsoportnak tekinthető.

A vámok osztályozása jogi szempontból

Ezen a csoporton belül megkülönböztetünk autonóm és szerződéses vámokat. Az autonóm vámok lényege, hogy azok egy ország meghatározott érdekek alapján történő elhatározással a törvényhozás közvetlen, vagy közvetett részvételével jönnek létre.

Egy ország, amikor partnereivel tárgyalásokat folytat vámpolitikájáról, az alapot ezek az egyoldalúan rögzített autonóm vámok jelentik. A szerződéses vámok a partnerrel folytatott tárgyalások eredményeképpen az autonóm vámokra alapozva jönnek létre. A szerződéses vámok alkalmazásával az alkalmazó ország aktív vámpolitikát folytat, másrészt a szerződésben meghatározott vámok nagyobb biztonságot nyújtanak a két ország közötti külkereskedelmi forgalomra vonatkozóan.

A vámok csoportosítása a vámtétel meghatározásának módja szerint

Ebben a csoportosításban megkülönböztetünk értékvámot, vagy más néven „ad valorem” vámot, illetve specifikus, vagy mértékvámot. Az **értékvám** lényege, hogy a fizetendő vám nagyságát a vámhatáron áthaladó áru árának százalékában határozza meg. Így a vámterhet a vámtétel százalékos nagysága és a vámkivetés alapjául szolgáló ár határozza meg. Napjainkban a legáltalánosabban az értékvámok szerepelnek a vámtarifában.

A **specifikus, vagy mértékvám** esetében az adott termék mértékegységére számított vámtételt állapítanak meg, ami adott termék egységnyi vámterhét jelenti. Így a vámtérték nagyságának változása nem befolyásolja a vámteher nagyságát. Ezzel a vámteherben nem jelenik meg az ugyanazon vámtételhez tartozó vámáru minőségi különbsége. Ezen túlmenően védőhatását az infláció is gyengíti.

A vámok osztályozása az elérendő gazdasági- és kereskedelempolitikai célok szerint

Ebben a csoportban megkülönböztetünk ún. fiskális vámokat és védővámokat. A **fiskális vámok** lényege, hogy az a költségvetés bevételeit gyarapítja, nem törekszenek tudatosan az import hazai termeléssel történő kiváltására. Ennél a vámnál az állam nem

érdekelt a külkereskedelmi forgalom csökkentésében sem. A **védővámok** tulajdonképpen egy **vámcsoporthoz** tartoznak, melyben többféle vám helyezkedik el.

A **nevelővámot** a vámelmélet szempontjából klasszikus védővámnak tekinthetjük, lényege, hogy segítségével egy ország szektora realizálni tudja potenciálisan létező versenyképességét, mivel a hazai piacon a külső versenytársak így módon visszaszoríthatók. Pl. egy adott országban még nem versenyképes, de fejlődőben lévő iparág csak akkor lesz életképes, ha az ehhez szükséges feltételeket biztosítják. A nevelővám bevezetésének a legfőbb hátránya, hogy addig, amíg az adott szektor nem válik versenyképesé, és nem termel gazdaságosan, nőnek a terméket vásárló fogyasztók kiadásai (mivel a belső ár magasabb a világpiaci árnál). Emellett általában egy gyengébb minőséggel is be kell érnie a fogyasztónak az adott termékre vonatkozóan a nevelővám alkalmazásának időszakában.

A **piacbiztosító vám** a már kialakult, a hazai piacon már nem versenyképes termelők védelmét szolgálja azzal a céllal, hogy a termék a piacon tudjon maradni. *A nevelővám tehát a termelési tényezők ágyazatba való beáramlását segíti elő, míg a piacbiztosító vám a termelési tényezők ágyazatból való eláramlását csökkenti.*

A **devizavédelmi vámot** akkor alkalmazzák, ha egy ország kereskedelmi és/vagy fizetési mérleg problémákkal küszködik. A vám az importot drágítja, így módon korlátozza, melynek rövidtávon való alkalmazása hatásos lehet. Ennek révén a vámot alkalmazó ország külgazdasági pozíciója javul. Meg kell említeni, hogy a GATT/WTO a váموkat nem tekinti hatékony eszköznek a külgazdasági egyensúly-hiány megszüntetésére vonatkozóan.

Az **antidömping vám** a külkereskedelmi forgalomban alkalmazott ún. dömping ellensúlyozását szolgáló védővám. A dömping tulajdonképpen nem más, mint a külföldi piacok elárasztása nagy árutömeggel a termelési költséghez képest igen alacsony áron, a versenytárs kiszorítása végett. Megjegyzendő, hogy a dömping esetében az exportőr ország belföldi piacán érvényes, a termelési költségek által meghatározott árnál alacsonyabb szinten megvalósuló exportot jelent. A dömping ellen alkalmazott ún. antidömping vám lényege, hogy megfossza a külföldi szállítót attól az árelőnytől, amely egyenlő a tényleges exportált és az exportőr hazai piacán értékesítésre kerülő termék összehasonlító árának különbségével.

A **kiegyenlítő vám**, hasonlóan az antidömping vámhöz a nemzetközi kereskedelembe alkalmazott és tisztességtelennek minősülő dömping és exportszubvenciók gyakorlati ellensúlyozására szolgáló védővám. Célja az alacsonyan tartott exportár hatásának ellensúlyozása.

A **taktikai és retorziós vám** sajátos védővámoknak tekinthetők, importban alkalmazzák őket. Célja azonban, hogy a kivitel számára kedvezőbb feltételeket biztosítsanak. A taktikai vám lényege, hogy az adott ország egyoldalúan növeli bizonyos importtermékeinek vámjait a vámtárgyalásokat megelőzően, így a vámtárgyalások során az exportra kiharcolt vámkoncesszióért olyan engedményeket ad, ami az előzetes vámemelés révén nem csökkenti a hazai termékek védettségét. A retorziós váموk célja hasonló, de ennek célja a büntetés, tehát az adott ország így módon reagál a külkereskedelmi partner protekcionista intézkedésére. Megjegyzendő, hogy mindkét vám esetében fennáll a veszélye annak, hogy a kívánt hatást nem sikerül elérni.

A **preferenciális vám** elsősorban a fejlett és fejlődő országok közötti külkereskedelmi forgalomban, illetve a regionális vámegyezményekkel összefüggésben alkalmazható. Származékos vámnak tekinthető, tehát a viszonyítási alapot egy magasabb, a szerződő partner számára biztosított legnagyobb kedvezményes vámtétel képezi. A preferenciális váموkat a külföldi szállítók egy része élvezheti, alacsonyabb, esetleg nulla vámtétel formájában.

Nominális- és effektív vámok

A **nominális vámot** hívják nemzeti vámnak is, ami nem más, mint a vámtarifában található vámok által képviselt védelem, vagyis az átlagos vámszínvonal. Meghatározzák súlyozatlan, illetve súlyozott átlagvám számítás módszerével. Legegyszerűbb módja a súlyozatlan átlagolás, amikor az ad valorem alapon meghatározott vámtételeket egyszerűen átlagolják. Ennek a módszernek a problémája, hogy a súlyozott átlagolással szemben magasabb értéket ad, ugyanis az ún. prohibítív vámok az átlagot felfelé húzzák. A súlyozott átlagvám számítás ezt a módszert kiküszöböli. A súlyozást többféle alapon el lehet végezni, leggyakrabban a forgalom alapján szokták, melynek lényege abban van, hogy ezáltal korreláció alakul ki a vám és a forgalom között. A vámoknak más termékek importjára, hazai termelésére és fogyasztására gyakorolt hatását is figyelembe vevő megközelítést hívják komplex vámszempléletnek.

Az **effektív vám** lényege, hogy egy olyan termékre kivetett vám, amely más ágazatban inputként jelenik meg, növeli az output költségét, így csökkenti annak versenyképességét. Ennek alapján az effektív vámrátát adott termék nettó vámterhének a hozzáadott értékhez való viszonyításával határozhatjuk meg.

d) A vám, mint a diszkrimináció eszköze

A vám diszkriminációs hatásával kell számolni akkor, amikor egy ország külkereskedelmi forgalmának szabályozása érdekében bizonyos termék, vagy termékkörhöz kapcsolódóan vámot vezet be. Ezzel megváltozik a hazai és külföldi termelők piaci pozíciója. A vám diszkriminációs hatása az árképző tényező szerepéhez kapcsolódik. Meg kell említeni ugyanakkor az ún. vámdiszkriminációt is, amely már kereskedelempolitikai kategória. Vámdiszkrimináció akkor történik, ha egy importterméknek legalább kétfajta váma van és ezeket az importőr ország a külföldi szállítókkal szemben differenciáltan alkalmazza.

3.2.2. Szubvenciók

A szubvenciók olyan közvetlen vagy közvetett juttatások, melyet közérdekből folyósítanak nyereség elvén működő gazdaságoknak, abból a célból, hogy költségeik csökkentése, vagy bevételeik növelése révén bizonyos, gazdaságpolitikailag kívánatos hatást érjenek el. Ahogyan a meghatározásból is látszik, lehet közvetlen és közvetett formája. A közvetlen szubvenció a költségvetés kiadásai között jelenik meg, míg a közvetett szubvenció a költségvetés bevételi oldalán mutatható ki elmaradt jövedelem formájában. A szubvenció sajátossága, hogy nem szükségszerűen ott jelenik meg, amelyik gazdasági egységnek nyújtják, tehát a szubvencionált és a kedvezményezett nem mindig azonos. A szubvenciók a gazdaságpolitikai cél szerint lehetnek ún. termelési, illetve exportszubvenciók.

Termelési szubvenciók

A termelési szubvenció lényege, hogy a piac tökéletlenségeiből fakadó problémákat enyhítse pénzügyi juttatások segítségével. A termelési szubvenciók egy része közvetlenül nem érinti a külkereskedelmi tevékenységet. Alkalmazása nagymértékben függ attól, hogy milyen gazdasági környezetben, milyen kereslet és kínálat között érvényesül.

Exportszubszidió

Az exportszubszidió alapvetően a kivitel ösztönzését célzó támogatás. Az exportszubszidió keretében az alkalmazott exportáron keresztül a külföldi fogyasztó olyan kedvezményeket kap, melyet a termék hazai fogyasztói nem élveznek. Célja lehet a fizetési mérleg pozíciójának javítása, a hazai foglalkoztatottság növelése, a régi exportpiacok megtartása, új piacok szerzése, vagy akár a hazai túlkínálat levezetése. A GATT Uruguay-i fordulójának eredményeként, valamint az utódszervezet WTO jelenlegi törekvéseinek megfelelően az exporttámogatások rendszerét igyekeznek minél jobban visszaszorítani. Különösen érvényes ez az agrárfinanszírozási gyakorlatban. Így számos ország alakította át rendszerét a korlátozás alá nem eső eszközök alkalmazásának irányába. Ezek közül kell kiemelni az exporthitelezést és exporthitel-biztosítást.

3.2.3. Mennyiségi korlátozások

A mennyiségi korlátozások egy gyűjtőfogalmat jelöl. Célja, hogy az állam közvetlenül a mennyiség vagy az érték meghatározásával avatkozik be a külkereskedelmi forgalomba. Típusai:

- a) Kontingens
- b) Vámkontingens
- c) „Önkéntes” exportkorlátozás
- d) Közvetett mennyiség korlátozás

a) Kontingens

Lényege, hogy az állam a hazai piacra kerülő import termék forgalmát a fizetőképes kereslet szintje alá szorítja. Ezzel igen erőteljesen korlátozható a külkereskedelmi forgalom. A vám hatásától alapvetően eltér abban, hogy megszünteti a kapcsolatot a belföldi és a világpiaci ár között. A vám az árakon keresztül, tehát az import termék megdrágításával éri el hatását, de a fogyasztó eldöntheti, hogy a megnövelt áron megvásárolja-e a terméket, vagy nem. Ezzel szemben a kontingens esetében a piaci hatások nem érvényesülnek, ugyanis az import termék mennyisége előre el van döntve. Ennek következtében mivel az import termék a belföldi keresletet nem tudja kielégíteni, nő a termék hazai ára, melynek következtében nőhet a gazdaságtalan belföldi kínálat. Mivel a pótlólagos importra nincs lehetőség, a belföldi árak elszakadnak a világpiaci áraktól. Ezt hívják a **kontingens guillotine-hatásának**.

Ezen túlmenően a kontingensnek a vámnál erőteljesebb a diszkriminatív hatása. Ugyanis kontingenst bevezető állam dönt annak elosztásáról a külföldi szállítók között. Így kevésbé versenyképes külföldi szállítók is teret kaphatnak a külkereskedelmi forgalom lebonyolításában. A mennyiségi korlátozások alkalmazása feltételezi a megfelelő engedélyezési rendszer fenntartását is, mely engedélyek kiadása még pótlólagos korlátozásokat tesznek lehetővé.

Röviden meg kell jegyezni az ún. exportkontingenst, mint lehetőséget, amellyel gyakorlatilag korlátozzák valamely, a hazai piacon keresett, ugyanakkor a világpiacon is jól értékesíthető termék kivitelét. Különösen a fejlődő országok esetében elősegítheti a hazai nyersanyagok feldolgozását, mely két szempontból is kedvező az adott ország számára. Egyrészt elősegíti a hazai feldolgozóipar fejlődését, másrészt a feldolgozott termék világpiaci ára is kedvezőbb lehet a nyersanyagként történő értékesítéssel szemben.

b) Vámkontingens

A vámkontingens az előzőekben bemutatott kontingens és vám együttes alkalmazása. Lényege, hogy a kérdéses termékből nem a maximálisan importálható mennyiséget határozza meg, hanem azt a mennyiséget, ami adott kedvezményes vám mellett az importőr országba bevihető. Technikai értelemben felhasználható az importliberalizáláshoz, hiszen a kontingenssel szemben előnye az, hogy a vámkontingens felett magasabb vám alkalmazása mellett további szállítás lehetséges. (Ez a kezdeti magas vám a későbbiekben csökkenthető, így ténylegesen hozzájárulhat a kereskedelem liberalizálásához.) A vámkontingens preferálhatja a külföldi szállítók egy részét, így tényleges korlátozást jelent, protekcionista funkciót lát el.

c) Önkéntes” exportkorlátozás

Az „önkéntes” exportkorlátozás alkalmazását az importőr országban az váltja ki, hogy egy hazai iparág belföldi piacán a külföldi szállító, vagy szállítók erős versenyt támasztanak, ami azzal a következménnyel járhat, hogy fokozatosan kiszorulnak a hazai termelők. Az „önkéntes” exportkorlátozás lényege, hogy az importőr ország a bevitel korlátozása helyett arra szólítja fel a külföldi szállítót, hogy vállaljon kötelezettséget a beszállított mennyiség visszafogására. Ilyet az exportőr ország természetesen csak akkor vállal – hiszen számára ez a döntés nem kedvező – ha az importőr piaca az ő exportja szempontjából meghatározó, ugyanis a vállalás megtagadása esetén kedvezőtlenebb intézkedésekre számíthatnak az importőr ország részéről.

Diszkriminatív abban a tekintetben, hogy a külföldi termelők egy részét, éppen a legjelentősebb mennyiségben és legversenyképesebben szállító országok exportjait sújtja. Így az importőrnek számolnia kell azzal, hogy minél nagyobb mértékben korlátozza éppen a legversenyképesebb szállítókat, annál nagyobb áremelkedéssel kell számítania a hazai piacon az adott termék vonatkozásában. Mivel az önkéntes exportkorlátozás az importőr ország piacát limitálja, az exportáló országok szállítóinak a következményeket a piaci pozíciójukkal arányosan kell viselniük.

d) Közvetett mennyiségi korlátozás

Lényege, hogy nem közvetlenül kontingens formájában határozzák meg a bevihető mennyiséget, hanem azt valamilyen formában a hazailag előállított termék felhasználásától teszik függővé. Ennek egyik legáltalánosabb példája, amikor az adott országban, a külföldi tulajdonban lévő vállalat számára előírják, hogy milyen arányban kell termékükhöz a befogadó országból előállított alkatrészeket stb. felhasználni ahhoz, hogy a termék hazai árunak minősüljön és ezzel mentesüljön az import terméket sújtó vám alól.

3.2.4. A kereskedelempolitika egyéb, nem tarifális eszközei

A korábbi fejezetekben bemutatott kereskedelempolitikai szabályzó eszközök mellett meg kell még említeni néhány, a külkereskedelmet szabályzó közvetlen és közvetett eszközt. A szabályzás egyik lehetősége, amikor az állam valamely intézményén keresztül vásárlóként jelenik meg a hazai piacon. Mint legnagyobb vásárló lehetősége van, hogy a vásárlások során az általa kiválasztott hazai, vagy külföldi szállító kapjon megrendeléseket.

A kereskedelem politikai eszközök között kell megemlíteni az **árfolyam szabályozás** lehetőségét, mely az export-import tevékenységet segítheti, vagy gátolhatja. A nemzeti fizetőeszköz leértékelése az exportot serkenti, hiszen szállítások ellenértékéért kapott

külföldi fizetőeszköz visszaváltása során több nemzeti fizetőeszközt kapunk. A felértékelés éppen ezzel ellentétes folyamatokat indukál. Meg kell jegyezni, hogy a leértékelés hatása csak átmeneti jelleggel lehet hatásos, hiszen hosszú távon a leértékelés hatása megjelenik a termeléshez felhasznált inputok piacán is, ami drágítja azt.

Ma a piacgazdasággal rendelkező országok árfolyam politikájára a nemzeti fizetőeszközre vonatkozóan a lebegő árfolyam kialakítása a jellemző. Ennek lényege, hogy a nemzeti valuta, illetve deviza árfolyama egy adott sávban ún. intervenciós sávban lebeg. Ebben a sávban a fizetőeszköz a keresleti, kínálati viszonyoknak megfelelően elmozdulhat, azonban ha a lebegési sáv széle felé mozdul az árfolyam az adott ország nemzeti bankja beavatkozik és hazai, illetve külföldi fizetőeszköz vásárlásával és eladásával stabilizálja ismételten az árfolyamot. (Ezt a folyamatot hívják interveniálásnak.)

A nem tarifális eszközök között kell említést tenni az ún. adminisztratív eszközökről. Ilyenek az engedélyezési eljárások, melyek a kontingensek és importkorlátozások adminisztrálását szolgálják, a környezetvédelmi előírások, az egészségügyi előírások (növényekre, állatokra, illetve növényi és állati termékekre vonatkozóan), valamint a biztonsági követelmények érvényesítését szolgáló technikai előírások (szabványok).

3.3. Kereskedelempolitika az EU-ban

3.3.1. A kereskedelempolitika jellegzetességei az EU-ban

Az Európai Unió a világ egyik legnagyobb kereskedelmi tömbje. A világ export-import kereskedelmének egyötödét bonyolítja le, és ha ebbe az Unión belüli kereskedelmi forgalmat is beleszámítjuk, a teljes nemzetközi kereskedelem egyharmadát adja. Az Euro bevezetése óta gazdasági súlyuk tovább erősödött.

Az Unió kereskedelmi politikájának alapvető célkitűzéseit a Római Szerződés rögzíti. A szerződés 110. cikkelye megállapítja, hogy a tagállamok célja „A hozzájárulás a világkereskedelem harmonikus fejlődéséhez, a nemzetközi kereskedelmi korlátozások progresszív felszámolása és a vámhatárok leépítése”.

A közös kereskedelempolitika bevezetésének szükségességét a Közösségek megalakulásának egyik fő célja, a vámunió létrehozása hívta életre, mivel a vámunióval a tagállamok harmadik országokkal folytatott kereskedelmük szabályozását a közösségi szintre utalták. A vámunió lényege, hogy míg a tagállamok közötti kereskedelemben eltörlik a vámokat, a külső országokkal szemben közös, egységes vámtarifarendszert alkalmaznak.

A közös kereskedelempolitikában a tagállamok közös vámtarifákat fogadnak el, közösen kötnek vám és kereskedelmi megállapodásokat, egyesítik liberalizációs intézkedéseiket, exportösztönző politikájukat és a kereskedelmük védelmét biztosító mechanizmusokat.

Fontos hangsúlyozni, hogy a közös kereskedelempolitika az unión kívüli országokkal folytatott kereskedelemre vonatkozik, az unión belüli kereskedelemre az egységes belső piacra vonatkozó szabályok érvényesek. A mezőgazdasági termékek kereskedelme nem tartozik a közös kereskedelempolitika hatálya alá, azokra a közös agrárpolitika rendelkezései vonatkoznak.

A vámunió megalapítása óta a tagállamok közös külső vámtarifákat alkalmaznak az Unióba belépő árukra. Ez egyben azt jelenti, hogy függetlenül attól, hogy egy termék hol lépi át az Unió határát, exportőrének ugyanazokkal a feltételekkel kell számolnia. A tagállamok így nem szerezhetnek versenyelőnyt egymással szemben alacsonyabb vámtételek kiszabásával. Egy kívülről érkező termék, amelyre egy országban már megfizették a vámot, szabadon tovább szállítható egy másik országba.

A közös kereskedelempolitika megvalósításának fő letéteményese a Bizottság és a Tanács. A kereskedelempolitika mindennapi végrehajtását, folytatását a Bizottság végzi, míg a fontosabb döntéseket a Tanács hozza, illetve felügyeli a Bizottság döntéseit. A Parlament csak a fontosabb nemzetközi egyezmények esetében vesz részt a közös kereskedelempolitikában, mivel bizonyos megállapodásokat a Szerződés értelmében a Parlamentnek is jóvá kell hagynia.

A közös kereskedelmi politika egyike az Európai Közösség legelső politikáinak. Egy jó ideig a Bizottság nagy rutinnal működtette a közös kereskedelempolitika eszközeit, amikor pedig a gazdasági kapcsolatok fejlődése látványosan túllépett a szorosan vett árucserre fogalomkörén, akkor a közösség teremtett magának elfogadható jogalapot nemzetközi kereskedelmi és együttműködési megállapodások kötéséhez, másrészt ún. vegyes, vagyis együttes közösségi és tagállami hatáskörben cselekedett.

Mindemellett az 1990-es évtized második felében egyre több bírálat érte a tökéletesnek hitt közös kereskedelempolitikát. Felrötták a Bizottságnak, hogy a kereskedelem szabályozása területén jogosítványaival élve, és visszaélve, ellenőrizetlenül terjesztette ki a

hatalmát a tagállamok rovására. Ugyanakkor a gyorsuló világban aktív kezdeményezések helyett lassan reagáló kereskedelempolitikát folytat.

Mindez olyan korszakban éleződött ki, amikor világszerte fokozódik a küzdelem a külföldi tőke közvetlen beruházásaiért és ennek a harcnak a megfelelő kereskedelempolitika az egyik eszköze. Eközben nemcsak a kormányok, és hozzájuk hasonlóan az EU-Bizottság mint európai "szuperkormány", befolyása erodálódik, hanem maga a kereskedelempolitika is új összefüggésekbe ágyazódik be: mind kevésbé választható külön ugyanis a kül-, a biztonság-, vagy a kereskedelempolitika.

A közös kereskedelempolitika az integráció lényegéhez tartozik, mivel a legelső integrációs szabadság az áruk akadálytalan belső forgalmának megteremtését szolgálta.

3.3.2. Az INTRASTAT rendszer

Az EU belső piacán megvalósuló áruforgalom regisztrálását célzó statisztikai megfigyelési rendszer az INTRASTAT. Az egységes belső piac létrejöttével (1993. január 1.) megszűntek a belső vámhatárok, a termékek adminisztratív kötöttségek nélkül szabadon áramolhattak, így a forgalom számbavételére új adatforrást kellett találni. A megoldást az INTRASTAT rendszer bevezetése jelentette, az Európai Unióhoz történő csatlakozás pillanatától (2004. május 1.) hazánk alkalmazza az INTRASTAT jelentést a gazdaság teljesítményének mérése érdekében.

Jellemzői:

- Kötelező minden tagállam számára.
- Közvetlenül a cégektől gyűjtik be az adatokat.
- Magyarországon a KSH feladata a rendszer működtetése.
- Az adatgyűjtést EU rendeletek írják elő.
- Segíti a piaci szereplők üzleti döntéseit.
- Megbízható és kellően részletes adatokat biztosít.

A vámunióban a külkereskedelmi statisztika két alaprendszere: az EXTRASTAT (Közösségen kívüli országokkal folytatott kereskedelem megfigyelésére szolgál), és az INTRASTAT (tagállamok közti termékforgalmat veszi figyelembe).

Adatszolgáltatásra kötelezettek az adószámmal rendelkező természetes és jogi személyek, KIVÉVE a magánszemélyeket. Jogi személyiség nélküli szervezetek, az egyéni vállalkozók, a gazdasági szervezetek közül csak azok, amelyek 12 havi (EU-ból történő) árubeszerzéseinek értéke nagyobb, mint 40 millió Ft, és amelyek 12 havi (EU-ba történő) kiszállításainak értéke nagyobb, mint 100 millió Ft (ezen értékek 2006. évben érvényesek, várhatóan értékük emelkedni fog a következő időszakban).

INTRASTAT alá tartozó ügyletek:

- vásárlás illetve eladás,
- feldolgozásra szállított termék,
- szolgáltatás részeként való termékmozgatás,
- ingyenes átadás,
- pénzügyi lízing.

Az INTRASTAT adatszolgáltatási kötelezettséget törvény írja elő közösségi és hazai szinten egyaránt. Legmagasabb rendű jogszabályok, rendeletek szabályozzák a működtetését. A követelményrendszert az EU igényei szabják meg, a nemzeti statisztikáknak csekély mozgásteret engedve a hazai felhasználók esetleges speciális igényeinek figyelembevételére.

A külkereskedelem-statisztika fő felhasználói közé tartoznak a kereskedelempolitikai döntésekben érdekelt minisztériumok, és a Magyar Nemzeti Bank, valamint nemzetközi szervezetek (ENSZ, Világbank, WTO, OECD stb.), melyek között kiemelt helyet foglal el az EU Bizottsága, amely a tagállamok INTRASTAT adatainak alapján elemzi az egységes piac működésének hatékonyságát. A termékforgalom részletes adatai elsősorban a piaci szereplők üzleti döntéseihez szükségesek. A statisztikai megfigyelési rendszer az Európai Unió vámhatárain belül mozgó árukra, termékekre (szolgáltatásokra nem), illetve azon harmadik országbeli árukra terjed ki, amelyek aktív bértmunka tárgyai és azokra, amelyeket az egyik tagországból egy másik tagországba egy harmadik országon keresztül fuvaroznak. Az INTRASTAT adatgyűjtés négyféle, egymástól alig különböző kérdőíven valósul meg: beérkezések, kiszállítások, statisztikai érték közlése, statisztikai érték nélkül.

3.4. A világkereskedelem liberalizációja, jelenlegi tendenciák

A GATT tagországok megállapodtak abban, hogy az egymás közötti kereskedelmük liberalizálása érdekében az azt gátló vám és egyéb jellegű szabályozásokat csökkentsék, majd a későbbiekben lehetőség szerint teljesen megszüntessék. A kereskedelem liberalizálási folyamat az Egyezmény aláírását követően gyakorlatilag azonnal megkezdődött és 1947-től kezdődően időről időre ún. vámkonferenciák megrendezése során igyekeztek a kereskedelmet gátló tényezőket felszámolni. Az első 1947-ben Genfben megtartott vámkonferenciát követően mintegy 10 konferenciára, ún. körtárgyalásra került sor.

GATT/WTO fordulók:

1949	Annecy (Franciaország)
1950-51	Torquay (Nagy-Britannia)
1955-56	Genf (Svájc)
1960-62	Dillon-forduló (Genf, Svájc)
1963-67	Kennedy-forduló (Genf, Svájc)
1973-79	Tokió-forduló (Genf, Svájc)
1986-93	Uruguay-forduló
1996	Szingapúr
1999	Millenniumi forduló Seattle
2001	Miniszteri Konferencia Doha (Katar)
2003	Miniszteri Konferencia Cancun (Mexikó)

Az 1949-es (*Annecy*) forduló célja az alapító tagok és a 11 újonnan csatlakozó ország közötti vám tárgyalások lebonyolítása volt. Az 1950-51-ben *Torquay*-ban megrendezett vámkonferencia legnagyobb eredményének tekinthető, hogy sikerült az érdekelt országoknak az 1948-as vámszint mintegy 25 %-os csökkentésében megállapodni. Az 1960-62-es *Dillon forduló* jelentőségét az határozta meg, hogy az Európai Gazdasági Közösség létrejötte utáni első vámkonferencia volt. A Közös Piac tárgyalásokat folytatott, melynek során kompenzációt ajánlott fel partnereinek a vámunió megalakulásából eredően az utóbbiakat érő vámhátrányokért. A forduló keretében további vámcsökkenési tárgyalásokra is sor került, melyeknek azonban jellemző vonása az volt, hogy a mezőgazdaságot és bizonyos „érzékeny” termékeket kivontak a vámliberalizálás köréből. A tárgyalások eredményeként az akkor részvevő 45 ország, mintegy 4400 vámtétel csökkentésében állapodott meg a Közös Piac engedményein kívül. Az 1947 és 1962 között megtartott vámkonferenciák tárgyalási módszerének alapját a bilateralizmus jelentette. Ez azt jelentette, hogy a vámok csökkentésére, tehát az eredeti vámkedvezmény nyitására a kölcsönösség elve alapján került sor. Ehhez a megalakult GATT biztosította a fórumot, ahol a részvevő országok a többi ország által folytatott tárgyalásokról tájékozódhattak. Az 1963-67 között megrendezett *Kennedy fordulón* tovább folytatták a vámliberalizálásokat, melyet az általános lineális vámcsökkenés elve alapján folytattak. Mivel a mezőgazdaság területén a vámok mellett széles körben alkalmaznak ún. nem tarifális eszközöket is, így a vámok csökkentése nem eredményezett jelentős változást a kereskedelem liberalizálása szempontjából. Mindez azt eredményezte, hogy a mezőgazdasági termékeket kivonták az általános lineáris csökkentés hatóköréből.

A *Kennedy forduló* eredményei között kell megemlíteni, hogy az iparilag fejlett országok a mezőgazdasági termékeket nem tartalmazó vámköteles importjuknak közel 70 %-ára nyújtottak engedményeket. A különböző árucsoportok vámenedgményének átlagos szintje eltérő volt, de a vámok jelentős csökkenését eredményezte. Legnagyobb csökkentésre a gépipari termékek, műszerek és vegyi termékek területén került sor.

Az 1973-79 között megrendezett *tokiói körtárgyalások* céljai a következők voltak: a vámok további csökkentése, az ipari termékek, nyersanyagok és mezőgazdasági cikkek világkereskedelmének fejlődését egyre jobban akadályozó nem tarifális korlátozások lebontása, olyan megállapodások létrehozása, melyek lehetővé teszik a fejlődő országok számára devizajövedelmük lényeges növelését, a vámkonferencia helyett a kereskedelmi körtárgyalások előtérbe kerülése. A célok megvalósítása érdekében megállapodtak az egymás közötti kereskedelem liberalizálása során általánosan alkalmazandó vámcsökkenési formulában (Svájci formula).

Kidolgozták a mezőgazdasági termékekre vonatkozó, valamint a vámcsökkenési formulát nem alkalmazó országokkal szembeni igénylistájukat, melyre az érintett országok kialakították az ajánlati listájukat. Végül előterjesztették a nem tarifális korlátozásokkal kapcsolatos tervezetet. A forduló a mezőgazdasági termékekre vonatkozóan lényegesen vámcsökkenést nem tudott elérni.

Uruguay-forduló

Az **1986-1993 között megrendezett Uruguay-forduló** két szakaszra bontható. Az első szakaszra 1986-1990 között került sor, melyben az eredetileg kitűzött 15 tárgyalási témából csak 11 esetben tudtak megállapodni. Négy témakör (mezőgazdaság, textíliák, ruházati termékek és szellemi tulajdonjogok védelme) esetében további tárgyalások váltak szükségessé. Így ennek lefolytatására 1990-1993 között került sor, mely második szakaszban a négy problémás témakörhöz hozzávették a szolgáltatásokat, a GATT, mint jogi keretrendszer kérdését, a GATT intézményi jellegének erősítését és a piacra jutás feltételeinek javítását.

A tárgyalások alatt alkalmazott célokra és elvekre jellemző volt, hogy alkalmazták a transzparencia elvét, a fejlődő országok preferenciális bánásmódban részesültek, a résztvevő országok alkalmazták a standstill-vállalást, és rollback-vállalást. A standstill vállalás lényege az volt, hogy a résztvevő országok a tárgyalások befejezéséig nem vezetnek be semmilyen, a GATT előírásokkal össze nem egyeztethető intézkedést. A rollback-vállalás pedig azt jelentette, hogy felszámolnak minden, a GATT elveivel össze nem egyeztethető intézkedést. A forduló legnagyobb jelentősége, hogy megnyitotta a liberalizálás lehetőségét, többek között a mezőgazdasági termékek körében is.

A legfontosabb eredmények az alábbiakban foglalhatók össze:

- Az importliberalizálás eredményeképpen csökkentek a vámok és nem tarifális korlátozások. Ennek mértéke a fejlett országok esetében az ipari termékekre vonatkozóan 35-38 %, a mezőgazdasági termékekre vonatkozóan 36 %-os csökkentést jelent. Magyarországnak az ipari termékekre vonatkozóan 28 %-os, a mezőgazdasági termékekre vonatkozóan 31 %-os csökkentést kellett végrehajtani. Külön a mezőgazdaságot kiemelve a vámok mértékét a fejlett országoknak hat év alatt 36 %-kal, a fejlődő országoknak 24 %-kal, Magyarországnak 31 %-kal kellett csökkentenie. Megjegyzendő, hogy a csökkentés előtt hazánknak lehetősége volt az addigi 20 és fél %-os átlagos vámszint 45 %-ra történő előzetes megemelésére. Az aggregált állami

támogatásokat a fejlett országoknak hat év alatt 20 %-kal, a fejlődő országoknak mintegy 20 %-kal kellett csökkenteni. A közvetlen exporttámogatásokat a fejlett országoknak hat év alatt 36 %-kal, a fejlődő országoknak ennek 2/3-ával tíz év alatt kellett csökkenteniük.

- A textil kereskedelem tekintetében megállapodtak abban, hogy a fejlett országok fokozatosan megszüntetik a mennyiségi korlátozásokat, tartósan kizárólag vámmal korlátoznak és ezek mértékét folyamatosan csökkentik.
- A szolgáltatások speciális területet képviseltek a tárgyalások folyamán, hiszen ezek vámmal nem szabályozhatók, a kereskedelem liberalizálása szempontjából abban állapodtak meg, hogy a legnagyobb kedvezmény elvét alkalmazzák a szolgáltatásokra vonatkozóan. Hasonlóan jártak el a szellemi tulajdonok védelmével kapcsolatosan is, ahol alapelveként a nemzeti elbánás és a legnagyobb kedvezmény elvét határozták meg.
- A GATT szabály módosítására vonatkozóan célként fogalmazódott meg a nemzetközi kereskedelem további liberalizálása és a „GATT fegyelem” erősítése.
- Megállapodás született a GATT intézményi jellegének erősítéséről és megállapodtak az utódszervezet Világkereskedelmi Szervezet (WTO) elnevezéssel történő előkészítéséről.
- A GATT Uruguay-i fordulóját lezáró Marakesh-i Egyezmény rögzítette pontosan a tárgyalások megállapodásait.
- A GATT forduló törekvéseivel és WTO irányelvekkel összefüggésben a támogatásokat ún. dobozokba sorolták. A támogatások változását az 5. táblázat szemlélteti.

5. táblázat: A reform hatása a támogatásokra

(milliárd euró)

Megnevezés	1993 előtt	1993-2000	2000-2005	2005 után
Kék doboz	0	28	30	16
Zöld doboz	4,5	5	5	21
Sárga doboz	30	7	6	5

Forrás: Kiss-Somai, 2004

A sárga dobozos támogatások olyan, a termelést befolyásoló és a kereskedelmet torzító támogatások, melyet a tagországoknak csökkenteniük kell. Két nagy csoportja van. Az egyik a bizonyos termékekhez közvetlenül kötődő ún. termékspecifikus támogatások, a másik a termékekhez közvetlenül nem kötődő ún. nem termékspecifikus támogatások.

A kék dobozos támogatások azok a termeléskorlátozó programokhoz kapcsolódó támogatások, melyek nem tartoznak a csökkentési kötelezettség alá. (Főként az Európai Unió alkalmazza őket.)

A zöld dobozos támogatások a csökkentési kötelezettség alól mentesített támogatások. A mentesítés feltétele, hogy a támogatás nem kapcsolódhat árhoz, termeléshez és nem tartalmazhat a fogyasztóktól származó közvetlen jövedelem átcsoportosítást.

Az Uruguay-i forduló kapcsán megkötött Mezőgazdasági Egyezmény vezették be a reformfolyamatok idejére az SSG-t (Special Safeguard). Ez egy különleges mezőgazdasági védintézkedés, ami akkor alkalmazható, ha az importvolumen egy bizonyos szintet meghalad,

vagy ha az importárok egy bizonyos szint alá esnek. Ezzel védhető a belső piac a túlzott importnövekménnyel szemben. A védintézkedés speciális pótvámok révén valósul meg, mely lehet mennyiségi alapú, illetve ár alapú attól függően, hogy az alkalmazásukat az import mennyiségének növekedése, vagy az importárok csökkenése váltotta ki.

Szingapúr

Ez a konferencia (1996) viszonylag békés körülmények között zajlott. Ez azért is fontos, mert a 90-es évek végétől egyre erősebben kritizálják a WTO-t és annak működését több fórumon is, amelynek háttere a fejlett-fejlődő országok viszonyának problémája, kompromisszumképtelensége. A szolgáltatás kereskedelem és a tőkeáramlás kérdésekben a fejlettek sem tudnak megegyezni egymás között, tehát több szinten is problémák vannak.

A WTO csúcsokon megszokottá váltak lassan a globalizáció-ellenes tüntetések, leginkább a civil szervezetek felől. Tehát a társadalom irányából is problémák merülnek fel, nem csak belső gondjai vannak a szervezetnek. A Szingapúri-nyilatkozat elfogadásán túl olyan ügyekben foglaltak állást a résztvevők, mint a vitarendezés, a munkaügyi szabványok (kereskedelem, környezetvédelem), és az állami vásárlások.

Millenniumi forduló Seattle

A Millennium évében, 1999-ben Seattle-ben (USA) tartottak WTO Konferenciát. Az itt elfogadott irányelvek és kötelezettségek teljesítése napjainkig húzódik, így a jelen kereskedelmi folyamatokat is befolyásolja. Ezen konferencián is a mezőgazdaság kereskedelem-liberalizálása kapta a fő hangsúlyt, melyen belül kiemelt szerepet kapott az EU agrártámogatási reformjának előkészítése és a WTO irányelveihez való igazítása. Ugyancsak itt deklarálták, hogy meg kell valósítani az elektronikus kereskedelem vámentességét is. Ezen túlmenően szó volt a génmanipulált termékek (GMO) kereskedelméről, valamint Kína és Taiwan Világkereskedelmi Szervezetbe történő felvételéről.

Miniszteri Konferencia Doha (Katar)

WTO teljes tevékenységi körét magába foglaló tárgyalásokra 2001 novemberében Dohában került sor. Ezen a konferencián született miniszteri deklaráció az új (Dohai-forduló) beindításáról. A deklaráció megerősítette a WTO hosszú távú célkitűzéseit, azaz egy tisztességes és piacorientált kereskedelmi rendszer kialakítását. E tárgyalások célja az volt, hogy különböző kiemelt területeken a világkereskedelemben új liberalizációs lépések történjenek meg; az ún. hagyományos területeken, mint az ipari vámok csökkentése, a mezőgazdasági kereskedelemnek az eddiginél nagyobb mértékű liberalizálása. Folytatódjon továbbá a liberalizáció olyan területeken, mint a szolgáltatások kereskedelme; valamint hogy terjedjen ki a nemzetközi kereskedelmi fegyelem olyan új területekre is, ahol eddig ez nem volt, melyek közül négyet érdemes említeni: a beruházások, a versenyszabályok, a közbeszerzések átláthatósága, és a kereskedelem ún. technikai szabályainak a könnyítése, ezzel kapcsolatos szabályok kialakítása.

További cél volt, hogy a fejlődő országokra egyfajta megkülönböztetett – könnyített – szabályrendszer vonatkozzék, amely vegye figyelembe, hogy ezeknek az országoknak nagyobb könnyítésre van szükségük, mint a nemzeti kereskedelem fejlett résztvevőinek.

Miniszteri Konferencia Cancun (Mexikó)

A 2003-ban megrendezésre került Cancun-i forduló újabb vitákat indukált, és a már szokásos zavargások, globalizáció ellenes tüntetések kísérték ezt a konferenciát is. Jellemző volt a kompromisszumképtelenség a fejlődő országok és a fejlett országok vezetői között, a három vezető gazdasági hatalom közötti véleménykülönbség. Itt a kérdés valójában az volt, hogy mennyire sikerül mindenkire érvényes multilaterális fegyelmet létrehozni úgy, hogy a fejlődő országoknak nyújtandó bizonyos preferencia ebbe beleférjen, de mégis mindenki tegyen erőfeszítéseket annak érdekében, hogy a világ-kereskedelem liberalizálása előre haladjon.

Több esetben a vita azon folyt, hogy az adott téma napirendre kerüljön-e, vagy sem. Így került arra sor, hogy pl. a versenyszabályoknak a kiterjesztése, valamint a beruházásokra vonatkozó új szabályoknak a tárgyalását levették a napirendről.

Az USA javaslatot adott be az „új kereskedelmi agendára”, amelynek lényege a szabad kereskedelem ellenzése helyett az ún. tisztességes (fair) kereskedelem megteremtése. Olyan kérdések merültek fel mint, hogy a munkaügyi, emberi jogi, környezetvédelmi kérdések kezelése, a társadalmi dömping kezelése, vagy, hogy a WTO korlátozza-e az állami szuverenitást. További témák: mezőgazdasági támogatások leépítése, közszolgáltatások piacosításának ellenzése (posta, oktatás, ivóvíz, vasút, tömegközlekedés, áram, egészségügy), befektetés-ösztönzés, verseny serkentése.

3.5. Magyarország és a WTO

A WTO tagországok többsége nem alkalmazza a direkt exporttámogatást. A 137 ország kevesebb, mint 20%-a, mindössze 25 állam él evvel a szubvencionálási lehetőséggel. Ezért nem meglepő, hogy az egyes tagállamok, ország csoportok nagy része az exporttámogatás megszüntetése mellett voksol, így pl. az USA, a Cairns-i csoport és a fejlődő országok.

A Cairns-i csoport a GATT tárgyalásainak Uruguay-i fordulóján az agrárexportban különösen érdekelt 14 ország egy érdekcsoportot hozott létre, melynek tagja volt Magyarország is. A WTO tárgyalásokon Magyarországnak érdeke volt támogatni az exporthitel és biztosítás rendezésére vonatkozó EU és Cairns-i csoport javaslatot, mert az erősen kereskedelem torzító és az USA gyakorlatában burkolt exporttámogatásként funkcionál. Az exporttámogatások kérdésében Magyarországnak az az érdeke, hogy az exportszubvenciót csökkenteni kívánók táborához csatlakozzon.

Magyarország esetében a probléma az, hogy a zöld dobozos támogatások aránya alacsony az összes támogatásból, 24%, míg számos vizsgált országban eléri a 70-90%-ot (2002). Ezért a fő cél az lehet, hogy növeljük e támogatási forma összegét és arányát az összes támogatáson belül. Nagyobb támogatási keret kellene a szolgáltatások széles körének fejlesztésére, a strukturális alkalmazkodásra, az infrastruktúra, a környezetvédelemre, egyes elmaradott régiók fejlesztésére és a katasztrófaenyhítésre. További cél lehet, hogy a már jelenleg is érvényben lévő állat- és növény-egészségügyi, valamint minősítési költségek részleges támogatása helyett teljes költségtérítést vezessünk be.

Új zöld dobozos támogatási jogcímek bevezetését ajánlják az alábbi területeken:

- A belföldi élelmiszersegélyben részesülők körének bővítése.
- A nem biztosítható mezőgazdasági károk enyhítésének kiterjesztése az állattartókra a takarmánynövényekben esett rendkívüli károk kompenzálására.
- Logisztikai rendszert fejlesztő csomagoló, hűtő és tároló központok létesítésének támogatására.
- Marketing, piacra jutás, piaci információk elérhetőségének segítése.
- Pilot (minta) és demonstrációs központok létesítése a családi gazdaságok ismeretanyagának fejlesztésére, farm management oktatása.
- Termékgarancia és földrajzi eredetvédelem igazolásához szükséges infrastrukturális háttér kiépítése, nyomon követhetőség megvalósítása.
- Címkézés, áru- és eredet megjelölés költségeinek támogatása.
- Integrált minőségbiztosítási rendszerek bevezetésének támogatása a baromfi, a sertés és kertészeti ágazatokban.

Az új jogcímek bevezetése, egyes keretek felemelése és részleges költségtérítés helyett teljes költségátvállalás az említett területeken biztosíthatná, hogy a még jórészt ár és költségtámogatásra épülő szubvenciók rendszer a zöld dobozos- korlátozás nélkül adható – támogatások felé mozduljon el.

A tendencia öt-tízévi vagy hosszabb távlatban mindenképpen az, hogy a belső támogatások, az exporttámogatások tekintetében az eddigi szintnek a csökkentése valósuljon meg, valamint a piacoknak a kölcsönös megnyitása. Ezt mutatja egyébként az EU agrárpolitikai reformja is. Ez magyar szempontból akkor hasznos, ha ki tudjuk használni azokat a versenyképességi előnyöket, amelyek a magyar mezőgazdaságban vannak.

4. Kereskedelem az Európai Unióban és Magyarországon, különös tekintettel az agrártermékekre

4.1. Elméleti bevezetés, definíciók

Az ember, mint minden lény az univerzumban, hiányérzetéből fakadó szükségleteit kívánja kielégíteni. Az eltérő környezeti, éghajlati, kulturális stb. viszonyok között élő emberek, közösségek eltérő erőforrás-készlettel és munkakultúrával más-más termékeket termelnek, szolgáltatásokat nyújtanak. A munkamegosztás ennek alapján alakult ki az egyes emberek, az egyes társadalmi csoportok, országok és földrészek között. Ahhoz, hogy hozzájussanak a mások által termelt termékek, szolgáltatások legszélesebb köréhez, cserére van szükség. A csere folyamatában felkínálják az általuk előállított, birtokolt javakat másoknak, azért, hogy a felkínált javak ellenértéke révén ők is hozzájussanak a számukra szükséges javakhoz. Az adott jószág, szolgáltatás cseréjére szerveződött képződmény a piac, a piacok rendszerszerű összekapcsolódása a piacgazdaság. A piacokon, a valóságban végbemenő folyamatok tárgyasult formája a kereskedelem.

A piac, és a kereskedelem mint folyamat akkor és csak akkor jöhet létre, ha a szükséges és elégséges feltételek rendelkezésre állnak.

E feltételek szerint igény merüljön fel a jószág iránt, és legyen ellenszolgáltatásként felajánlható jószág a visszerhes jogi ügylet megvalósíthatósága miatt. Rendelkezésre álljon maga a tárgyasult jószág, melynek formai megjelenése igen sokrétű lehet, és a jogtulajdonos részéről hajlandóság az eddigi birtoklás lemondásáról. A csere, történelmileg pénzfolyamat közbeiktatásával történik, ennek feltétele a jövedelem a keresleti oldalon és olyan pénzforma, amelyet a kínálati oldal elfogad, ennek jelentősége főleg a nemzetközi csereben mutatkozik. A kínálati oldal számára az engedményezési döntés alapja, hogy a jószág birtoklásának eddig felmerült költségei és a keresleti oldal ellentételezése valamiféle haszonnal járjon. Ebben a fázisban az árak szerepe a döntő, mert az árak közvetítő funkciójuk révén a termelésben és kereskedelemben képződött jövedelmet is elosztják, vagy újraelosztják.

Nagy kérdés, az adott jószág esetében, amikor van hazai termelés és külföldről is beszerezhető, mely módszer a célravezetőbb, hazai termelés vagy import?

A választ D. Ricardo fogalmazta meg: két ország viszonylatában kettejük közös igényének optimális kielégítése érdekében az az ország termelje az adott terméket, amely magasabb munkatermelékenységgel, kevesebb munkaráfordítással, tehát olcsóbban, kisebb költségfelhasználással termeli azt.

Ennek eredményeképpen jött, jön létre a nemzetközi csere, a nemzetközi munkamegosztás és a szakosodás, és nem utolsósorban a hazai termelés hatékonyságának növelése. Amennyiben az adott jószág termelését más ország kisebb költségfelhasználással termeli meg, és mindkét ország rendelkezik ilyen jószággal, akkor mindkét ország mindkét termékből nagyobb mennyiséget fogyaszthat, illetve olcsóbban juthat hozzá a nála nem termelt termékhez. A kereskedelemben képződött nyereség mértéke akkora, amekkora a csereben résztvevő jószág termelési költségének különbsége. A kereskedelemben elkönyvelt nyereség egyben az exportőr ország számára gazdasági előnyt is jelent.

Mi van, ha mindkét terméknél az egyik ország élvez abszolút előnyt?

Komparatív előny mindkét termék esetén abban az országban mutatkozik, ahol az abszolút előny nagyobb, vagy az abszolút hátrány kisebb! Vannak olyan országok, országcsoportok, pl. a Szahel-övezet, ahol az abszolút permanens komparatív hátrány a jellemző, így hosszútávra konzerválódhat a szegénység.

A nemzetközi munkamegosztás alapjának és a szakosodás irányának változatait több tényező eredményezi, ezek a következők:

- természeti feltételekben fennálló abszolút különbségek;
- a munkatermelékenység, illetve a munkaráfordítások abszolút különbségei;
- a munkatermelékenység, illetve a munkaráfordítások relatív különbségei, illetve az alternatív költségek eltérései;
- a termelési tényezőkkel való relatív ellátottság, az egyes termékek relatív tényezőigényessége különbségei;
- technológiai és műszaki fejlettségbeli különbségek, termékek életciklusa;
- belső gazdaságosságok, megtakarítási lehetőségek, növekvő skálahozadék különbségei;
- külső gazdaságosságok, negatív externáliák eltérő lehetőségei;
- fogyasztási szerkezet, fogyasztói szokások, ízlés, preferenciák eltérései;
- termékdifferenciálásból adódó különbségek;
- transznacionális termelési és szolgáltatási folyamatok eltérései, megteremtett komparatív előnyök, kormányzatok által nyújtott kompetitív előnyök.

Amikor a szakosodás a természeti különbségek alapján jön létre, ennek alakításában az alábbi tényezők a legfontosabbak:

- éghajlati körülmények különbségei;
- természetes erőforrások hiánya-bővsége.

Külön tényezőként említendő a tudományos, technikai, műszaki fejlődés, a munkakultúra, vallás, egyéb társadalmi tényezők, mint például a társadalom rétegződése, a politikai és jogi felépítmény. Ezekkel az utóbbi tényezőkkel bizonyos mértékben pótolhatók a természeti tényezők is.

Más megközelítésben a komparatív előny létrejöhet alternatív költségek alapján is, ennek kalkulálása úgy történik, hogy termelési tényezők adott mennyisége és maximális kihasználása mellett az egyik termék hány egységét kell feláldozni azért, hogy a másik termék összmennyiségét egy egységgel növelni lehessen és fordítva, az alternatív költség tehát elvesztett alternatív lehetőség költsége, vagyis „használdozat” nagyságát a „transzformáció határrátája” mutatja.

Ezt elképzelhetjük, ha a termelési lehetőségek határa-görbét transzformációs görbeként fogjuk fel: egyik termék hány egységét kell feláldozni azért, hogy a másik összmennyiségét egy egységgel növelni lehessen.

Ennek kétféle változata ismeretes, az egyik a *lineáris transzformációs görbe*, amikor növelésnél mindig ugyanannyi másik termékről kell lemondani, vagy a *konkáv transzformációs görbe*: amikor növelésnél egyre növekvő számú másik termékről kell lemondani. Az elemzésekkel a nemzetközi ökonómia tudománya foglalkozik.

Nemzetközi kereskedelemről csak az önálló államok kialakulása óta beszélhetünk – előtte távolsági kereskedelem zajlott. Ezért korábban földrajzilag korlátozott volt, de most már nem az, jelenleg: transznacionalizálódik, azaz nemzeteken átnyúlik, sőt nemzetek felett is átnyúlik.

Az igazsághoz hozzátartozik, hogy a kereskedés fenti törvényszerűségeinek ismerete nélkül is lehet boldogulni a gazdasági életben, de ez nem jelenti azt, hogy nem használjuk ezeket a törvényszerűségeket, akár ösztönösen is! A Hanza-városok, Velence és sok más egyéb történelmi példa alapján egyértelmű, hogy az „olcsón venni, drágábban eladni”

alapszabály kiterjesztése biztosítja az árrés előteremtését. Andre Kostolany, aki a legnagyobb tőzsdeoperátorok közé sorolandó, büszke volt arra, hogy semmiféle egyetemet nem végzett, de rendkívüli tehetsége révén óriási eredményeket ért el a tőzsde világában. Ma már az ő módszereit, látásmódját oktatjuk, szinte „ikonná” vált a szakismeret világában.

Kulpin úr, aki Trianon után települt Békéscsabára, és semmiféle vagyonnal nem rendelkezett, ténykedését a piaci napokon, az utcán kezdte a nyakába akasztott rajztáblával, amin biztosítótűt, gombot egyéb rövidárut árult néhány krajcárral kevesebért, mint ahogy azokat a szatócsboltban kapni lehetett. Szerény forgalma utáni árrését újra és újra befektette, majd bérelt egy pici üzletet és ott kereskedett tovább. Az üzlet beindult, hamarosan megvette az ingatlant, majd később felépítette a megye legnagyobb üzletét a főtéren, amiből később az Állami Áruház lett. Mit tett Kulpin úr? Olcsón vett olyan dolgokat ami biztosan kellett a fogyasztóknak, tehát alkalmazta a marketing és logisztika szabályait. Kis haszonkulccsal dolgozott – kleine fische - gute fische – mondogatta. A vevő, ha betért hozzá, üres kézzel nem távozhatott, mert mindig tudott alternatívákat ajánlani, tehát PR-tevékenységet is folytatott. Nem akart gyorsan meggazdagodni, az „üzleti-terve” hosszú időre szólt. Csak minőségi árut kínált, a beszállítói közé silány termékkel nem lehetett bekerülni, minden számláját időben kifizette, a követeléseit behajtotta, alkalmazta a „kemény költségvetési korlát” elvét. Az inkurrenciát hitelbe is odaadta, a modern, piacos árukészletet csak készpénzért árulta. Odafigyelt a dolgozóira, a segéd úr, akinek a hatodik inas sem felelt meg különböző okokból, ő – a segéd, hetedikként maga sem felelt meg Kulpin úrnak.

Ma már tudjuk, hogy a kereskedelem gyakorlata (is) sok apró kis részmozzanatból tevődik össze, a rendszert az elemek szerves egysége alkotja, ahol minden tényezőnek fontos szerepe van, a dimenziók összefüggő rendszert alkotnak. A világkereskedelem, az EU, a nemzeti piacok, a részpiacok és szerény vállalkozásunk menedzselése sem elhanyagolhatóan, így ezek az elemek szerves egységet képeznek.

4.2. A kereskedelem nemzetközi szerveződése

A világkereskedelem és az agrárkereskedelem kapcsolata

A globalizáció nyomán megindult a nemzeti piacok egyre szorosabb összefonódása, integrálódása. Kialakulások okaihoz tartozik az azonos fejlettség (gazdasági ok), hasonló kultúra és hagyományok (társadalmi ok), ill. a földrajzi közelség. Az integrációnak különböző fokozatai vannak. Minél kiterjedtebb az integráció, annál jobban sérül a nemzeti szuverenitás.

Az integrációk fokozatai:

a) *Alacsony szintű megállapodások (regionális vámegyezmények)*

- *Preferenciális megállapodás:* vámmentesség vagy csökkentett vámok segítségével az elmaradott vagy egymáshoz földrajzilag közel fekvő országok felzárkózhatnak, közösen ösztönözhetik az iparfejlesztést.
- *Szabadkereskedelmi-övezet:* az egymás közti kereskedelmet korlátozó minden eszköz leépítésében állapodnak meg. (A kívülmaradtakkal szemben alkalmazott eszközökről önállóan döntenek).
- *Vámunió:* ua. mint a szabadkereskedelmi-övezet + közös kereskedelempolitika, egységes vámrendszer.

b) *Kifejlett integrációk*

- *Közös piac:* ua. mint a vámunió, de nem csak az áruk és szolgáltatások, hanem a munkaerő és a tőke áramlása is szabad.
- *Gazdasági unió:* ua. mint a közös piac + egységes pénzügyi, valutáris és adórendszer, közös gazdaság- és szociálpolitika, egységes külgazdaságpolitika.
- *Politikai unió:* szövetségi állam létrejöttét jelenti.

Jelenlegi integrációk:

- *Európai Unió* áll a legmagasabb integrációs fokon.
- *Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Társulás (NAFTA):* tagjai az Amerikai Egyesült Államok, Kanada és Mexikó
- *Európai Szabadkereskedelmi Társulás: (EFTA):* tagjai nagy részét elvesztette, mert ők most az unióba tartoznak. Mai tagjai: Izland, Lichtenstein, Norvégia és Svájc
- *Közép-európai Szabadkereskedelmi Megállapodás (CEFTA):* Csehország, Magyarország, Románia, Szlovákia és Szlovénia tagságával, ez is átalakult az országok zömének EU-s csatlakozásával.
- *Ázsiai-csendes-óceáni Gazdasági Együttműködés (APEC):* Ausztrália, Brunei, Dél-Korea, Fülöp-szigetek, Hongkong, Indonézia, Japán, Kanada, Malajzia, Szingapúr, Tajvan, Thaiföld, Új-Zéland és az USA.

4.3. Az agrártermékek világkereskedelmét érintő nemzetközi lépések

Komoly támadások érik az élelmiszergazdasági termékek világkereskedelmi forgalmazását már igen hosszú ideje. A világ agrárpiaca igen nagymértékben szegmentálódott a legkülönbözőbb érdekek mentén, külön álláspontot képvisel a Cairns-i csoport, a fejlődő országok érdekközössége, a G7-ek, a G21-ek, Az USA és Európai Unió és más véleményalkotók. (Erős bírálatok látnak napvilágot Ravi Batra, „The Myth of Free Trade”, „The Great Depression of 1990”, „Surviving the Great Depression of 1990”, vagy David C. Korten, „Tőkés társaságok világuralma” és „Élet a tőke uralma után” című könyveikben). A legtöbben az agrárkereskedelem további liberalizációját és a támogatások leépítését tartják fontosnak. Egységes vélemény alakult ki abban, hogy az EU túltámogatott agrárrendszere a gátja jelenleg a továbbhaladásnak. A GATT és a WTO van jelenleg olyan helyzetben, hogy aggregálni tudja a különféle érdekek mentén artikulált elvárásokat. Ezeknek a szerveződések jelentősen megnőtt a szerepe az utóbbi időben, és ajánásaik hatékonyságára jellemző, hogy pl. a sárga,- kék,- és zölddobozok közötti átcsoportosítások a mi jövőnket is nagymértékben befolyásolják. A Világkereskedelmi Szervezet (WTO) 2005. december 13-18. között Hong-Kong-ban rendezett 6. miniszteri konferenciájának előestéjén a „Coordination SUD”, a francia NGO-kat tömörítő nemzeti koordinációs szervezet egy hatástanulmányt készített a mezőgazdasági piac liberalizációjáról, amelyben a nemzetközi piacsabályozással kapcsolatos ajánlásait is megfogalmazza. Az NGO (=Non Governmental Organization) angol rövidítés, amely a környezettől független, Magyarországon leginkább civil szervezeteknek nevezett tömörödéseknek jelenti.

A „Coordination SUD” 120 olyan, a WTO tárgyalásokat, különösképpen annak mezőgazdasági fejezeteit, figyelemmel kíséző egyesülést fog össze, amelyek úgy ítélik meg, hogy a mezőgazdasági piac túlzott liberalizációja az ágazatban nagyobb kárt okoz, mint hasznot. A szervezet 90 másik ország hasonló jellegű társulásaival tart fenn kapcsolatot.

A világon 3 milliárd ember él közvetlenül vagy közvetve a mezőgazdasági termelésből és összesen mintegy 1 milliárd 300 millió gazdaság működik. Ez utóbbi 98%-t a családi jellegű vállalkozások teszik ki és csak 2% azon gazdaságok aránya, amelyek ipari jellegű termelést folytatnak, a nemzetközi kereskedelmi tárgyalásokon azonban sokkal nagyobb jelentőséggel bírnak. Mindezek alapján a francia NGO-k úgy vélekednek, hogy cselekedniük kell. A kormányzatok nagy többsége arról beszél, hogy a mezőgazdaság liberalizációjának szinte mindenki csak nyertese lehet, az mindenki számára csakis előnyökkel járna. Az NGO-k véleménye szerint a különféle statisztikák és kimutatások nem a valóságot tükrözik, hiszen sok esetben készítésükkor a kistermelőket számba sem veszik. Mindemelllett az adott témáról többoldalú megbeszéléseket szerveznek kormányzatokkal és nemzetközi szervezetekkel.

1995-től kezdődően a WTO új piacsabályozást határozott meg a világ mezőgazdasága számára. Ennek eredményeképpen számos afrikai országban (illetve azon kívül is) valamennyi ágazat esetében a termelők bevételei az elsődleges mezőgazdasági termékek árának visszaesése miatt csökkentek.

A mezőgazdasági piac rendkívül érzékeny az időjárásnak való kitettségére, valamint a kereslet relatív állandósága miatt. 1990 óta a termelői árak fokozatosan csökkennek, a liberalizáció nem hozta meg az IMF, a Világbank, valamint a WTO által várt kedvező változásokat.

A termelőknek nemzeti, illetve regionális szinten össze kell fogniuk, a nemzeti kormányzatokkal állandó párbeszédet kell folytatniuk és a kormányzatoknak ezek alapján kell kidolgozniuk saját mezőgazdasági politikájukat, úgy, hogy a kínálatot állandó ellenőrzés alatt

tartják. Fontos lenne a multinacionális koordináció megteremtése is, bár ez technikai, politikai és gazdasági nehézségekbe ütközik. Ez lehet a liberalizáció alternatívája.

A kidolgozott hatástanulmány egyrészt igyekszik bemutatni a különböző országok mezőgazdasága között meglévő különbségeket és a liberalizációnak azokra gyakorolt negatív hatásait. A beszámoló hat termék (rizs, cukor, banán, baromfi, tej, gyapot) általános piaci helyzetét méri föl. A tanulmány szerint a fejlődő országok piaca már sokkal nyitottabb, mint gondolnánk, így a WTO azon javaslata, miszerint ezen országok piacainak lassúbb ütemben történő megnyitását szorgalmazza, ellentmondásos.

A WTO megfogalmazása szerint az számít dömpingárúnak, amelyet az exportáló országok a saját belső piaci áraik alatt értékesítenek egy másik ország piacán. Számos exportőr ország éppen ennek elkerülése érdekében lenyomja saját belső piaci árait. A fejlődő országok pedig nem rendelkeznek olyan védelmi eszközökkel, amelyekkel ezen termékek beáramlását megakadályozhatnák. A támogatott import nyomásának egyre inkább kitéttek. A belső támogatásokra szükség van, de nem a jelenlegi logika szerint, amely túltermelést és gazdasági koncentrációt eredményez, és nem a vidék fejlődését, az agráriumban dolgozók helybenntartását, stb. célozza meg.

A nemzetközi agrárkereskedelemben kialakult aszimmetriák kiegyenlítése céljából az alábbi intézkedések megtételére van szükség:

- a mezőgazdasági piac védelme,
- a belső piac védelme, a mezőgazdasági politika kidolgozása során a nemzeti politikák elsőbbsége, a hazai termékek előnyben részesítése,
- az exportszubszvenciók azonnali hatállyal történő felszámolása,
- a mezőgazdasági vállalatok/gazdaságok erőegyensúlyának kiegyenlítése,
- koherens politika kidolgozása az éhezés felszámolására.

A Közös Agrárpolitikával kapcsolatban a szervezet álláspontja az, hogy feltehetőleg 2013 után a KAP-ot vagy felszámolják és a mezőgazdasági politika meghatározása vissza fog kerülni nemzeti hatáskörbe, vagy csakis az európai vidék összetartása végett fenntartják.

4.4. Az EU ár- és intervenciós szabályozása agrártermékek esetén

Az alapár megállapításánál figyelembe vett szempontok:

- a gazdálkodók árbevételének biztosítása,
- a Közösség piacainak megszilárdítása,
- a fogyasztók érdekei.

Az alapár az utóbbi 3 év értékesítési átlagára.

Az intervenciós felvásárlási árat az alapár 30-65%-ában állapítják meg. Meghatározzák a mennyiségeket, amelyekre az intervenciós ár vonatkozik.

Az intervenciós elszámolásokhoz a tőzsdei árjegyzéseket veszik figyelembe.

A piacról kivont termékekre a pénzügyi kiegyenlítést a termelői szervezetek a tagországok hatóságaitól megigénylik.

A Közösség a piaci árstatisztikák alapján számított módon nyújt intervenciós támogatást a tagállamoknak. Ha a piaci ár 3 napig a megállapított alapár alá süllyed, intervenciós felvásárlásokkal teremtik meg a piaci egyensúlyt.

Az intervencióval a piacról kivont termékeket fel lehet használni a következők szerint:

- karitatív célokra: rászorulóknak friss állapotban ingyenesen szétosztják,
- nem táplálékként történő felhasználásra,
- friss állapotban állatok takarmányozására,
- ipari módszerrel takarmánykészítésre,
- feldolgozzák rászorulóknak szétosztásra,
- iskolás gyermekek részére ingyenesen szétosztják,
- börtönök, kórházak, diáktáborok, szociális otthonok részére ingyenes szétosztásra,
- az arra alkalmas gyümölcsöket szeszipari célra feldolgozzák,
- a citrusfélét, és más arra alkalmas termékeket a konzerviparban hasznosítják.

A tagállamok dönthetnek úgy, hogy a gazdákat szabványos áru kikészítése nélkül kártalanítják az eladhatatlan mennyiségért.

Az intervenció alá vont tételek felhasználását hatósági úton irányítják és ellenőrzik.

Harmadik országokkal folytatott kereskedelemben tilos:

- vámokhoz hasonló illeték behajtása,
- hasonló típusú tömeges korlátozás vagy intézkedés alkalmazása.

A tagállamok alkalmazhatnak importengedély-rendszert, biztosíték letételét az engedély kiadásának feltételéül szabva. A biztosíték szavatolja, hogy az import az engedély érvényességi ideje alatt megtörténik.

Harmadik országokból származó, alacsony árakon ajánlott áru általi piaci zavarok elkerülésére évente, az idény kezdete előtt referencia árakat (minimum árakat) állapítanak meg.

A harmadik országokkal fennálló szerződéses megállapodások miatt a behozatali minimum árat országonként eltérően állapítják meg. Ezeket az Európai Közösség hivatalos lapjában közzéteszik.

4.5. Az USA agrárpolitikájának hatása a KAP-ra

1986 – GATT Uruguay-i forduló:

az USA törekvése a saját agrárpolitikai elveit az EU „átvegye”, GATT megállapodás

⇒ KAP 1992-es reformja

közvetlen jövedelemtámogatások + területpihentetés + extenzifikáció

1997 – Agenda 2000: ezt továbbviszi

WTO-egyezmény: az USA fő termékei a Kék ill. Zöld dobozba esnek

(azaz az USA a saját agrárpolitikáját a WTO elvévé teszi!)

1992 óta a KAP is hasonlít az USA agrárpolitikájához

A 2002. évi tv. (G Bush, FSRIA: Farm Security and Rural Investment Act)

A 2002. évi tv. által támogatott termékek: az árbevétel 40%-át adják

(26 termék – GOF + állati termékek: méz, gyapjú, tej, moher)

Nincs közvetlen támogatás az árbevétel 60%-át adó termékekre! (pl. búza, kertészeti termékek), de: ezek termelői is kaphatnak marketing-támogatást, földpihentetési, vízvédelmi, és exporttámogatást.

A 2002. évi törvény új elemei:

- a közvetlen jövedelemtámogatások módosítása, (több termékre – szója, földimogyoró, fajlagos összeg emelkedik),
- anticiklikus kifizetések több termékre,
- a bázisterület aktualizálása,
- az egy termelőnek kifizethető maximális támogatás felső határának emelése,
- bioenergiaprogram,
- élelmiszerjegy program legális bevándorlók számára is,
- élelmiszersegély programok iskolák számára, rendkívüli segély ingyenkonyhák számára,
- vidéki közösség fejlesztése, oktatás, egészségügy, közműfejlesztés, lakásépítési támogatások, telekommunikáció.

4.6. Magyarország és az Unió politikák

Tizedmagával 2004. május 1-jén Magyarország is csatlakozott az Európai Unió közösségéhez. Mindeközben egyre erőteljesebben fogalmazódik meg a fogyasztók magas szintű védelmének, szakszerű fogyasztói tájékoztatásának és a jó minőségű, ugyanakkor biztonságos termékek forgalmazásának igénye. Ezzel együtt kevesen tudják, hogy az Európai Unióban számos, a fogyasztók széles rétegét érintő kérdésben (a génkezelt élelmiszerektől, az adatvédelmen keresztül, a légi utasjogokig) döntöttek már vagy a közeljövőben döntenek az európai parlamenti képviselők. Az uniós jogszabályok előkészítésében már ma is szerepet vállal az Országos Fogyasztóvédelmi Egyesület (OFE) mind az államigazgatási szerveknek megküldött véleményével, mind az európai lobbiszervezet véleménykérő anyagaira válaszolva.

Az EU fogyasztóvédelmi civil szövetsége (BEUC – Bureau Européen des Unions de Consommateurs) évről-évre nemcsak figyelemmel kíséri az Európai Parlament (EP) munkáját, de igyekszik hatással lenni arra, hogy a lényeges, fogyasztókat érintő kérdésekben pozitív döntések szülessenek. Emellett azonban számos olyan – az európai fogyasztók sokaságát érintő – kérdés van napirenden az EU-ban, amelyet nem sikerült megnyugtatóan rendezni, vagy ahol a fogyasztóvédők álláspontja szerint nem kifejezetten a fogyasztók érdekeit szolgáló döntés született. Ezért is gyűjtöttünk ki néhány olyan fontos és aktuális témát, amely európai uniós polgárként hatással lesz mindennapjainkra.

Kevesen tudjuk, hogy egyik legnagyobb nemzeti ünnepünk (március 15.) egyben Fogyasztóvédelmi Világnap is. Az OFE immár hagyományos e nap köré szervezi Fogyasztók hetei elnevezésű országos rendezvénysorozatot – 2004-ben mintegy 140 rendezvénnyel. Ebben az évben a BEUC központi témája – tekintettel a tíz csatlakozó országra – az Európai Parlament és annak hangsúlyozása volt, hogy a választásokon a fogyasztók dönthetnek arról, hogy kik képviseljék érdekeiket a kiszélesedő EU-ban.

Az Európai Parlament az elmúlt öt évben számos a fogyasztók mindennapjait érintő döntést hozott. Ezeket alaposan megvizsgálva (melyek szolgálták a fogyasztók érdekeit és melyek nem) felemás helyzettel szembesülünk. Míg az EP a fogyasztói érdekek figyelembevételével voksolt a gyógyszerek, a génmanipulált élelmiszerek (GMO-k), a kozmetikumok és az allergének termékeken történő feltüntetése ügyében, addig a légi utasjogok, a védjegyek, a mobil telefonok a KAP (Közös Agrárpolitika) és a Kormányközi Konferencia ügyében sürgetnünk kell az új EP képviselőket, hogy elődeiknél *jobb* döntéseket hozzanak.

Hazánk hosszú előkészítő folyamat eredményeképpen integrálódott az EU-rendszerébe. (hazánk, a csatlakozást megelőzően, a Cairns-i csoportban artikulálta véleményét). Az EU-ban érvényben lévő kereskedelmi szabályozás szerint az Unió egyes tagországaiban érvényes kereskedelmi szabályozás – ezen belül a kereskedelem igazgatására vonatkozó szabályozás – nemzeti hatáskörbe tartozik. Ennek megfelelően az egyes országok, sőt esetenként még a régiók is eltérő feltételek teljesítéséhez kötik a kereskedelmi tevékenység folytatását. Az egyes országokban megállapított nemzeti szabályok közös jellemzője viszont, hogy minden korlátozás nélkül kielégítik a Római Szerződésben rögzített – a közös kereskedelempolitikára vonatkozó – alapelveket, amelyek szerint “a tagállamok és a Közösség a szabad versenyen alapuló nyitott piacgazdaság elvével összhangban tevékenykednek”. Ennek megfelelően, az egyes országok előírásai csak az EU szabadságelveivel összeegyeztethető szabályokat tartalmazhatnak, vagyis nem korlátozhatják az áru, a szolgáltatás, a munkaerő és a tőke szabad áramlását.

Az EU kereskedelemre vonatkozó dokumentumai minden esetben hangsúlyozzák, hogy a tagállamoknak a kereskedelmi vállalkozások számára olyan szabályozásokat kell kialakítaniuk, amelyek egyszerűek, betarthatók, s egyenlő esélyeket teremtenek a belső piacon. Különösen fontos e törekvés annak érdekében, hogy az ágazatban működő rendkívül nagyszámú mikro-, kis- és középvállalkozások is képesek legyenek megfelelni a jogszabályok által előírt feltételeknek.

A hazai igazgatási szabályok normatív módon írják elő a kereskedelmi tevékenység folytatásának feltételeit, vagyis a szabályok versenysemlegesek. A kereskedelemigazgatás szabályai abban a tekintetben is megfelelnek az uniós elvárásoknak, hogy nem sértik az EU szabadságelveit.

Mindezek következtében a hazai kereskedelmi vállalkozások számára közel sem egyszerű a jogi környezet megismerése, nem beszélve arról, hogy a kifejezetten kereskedelmi jogszabályokon kívül számos egyéb terület közösségi és nemzeti szintű szabályozását is meg kell ismerniük a kereskedőknek annak érdekében, hogy az elvárásoknak megfeleljenek. Ennek megfelelően többek között ismerniük kell a fogyasztóvédelmi, versenyjogi, munkajogi, adózási, környezetvédelmi, hulladékgazdálkodási és vámelőírásokat is, hiszen ezek ismerete is fontos feltétele a vállalkozások eredményes működésének.

Az Unió – az egységes belső piaccal összefüggésben – csak olyan kereskedelmi tevékenységet különböztet meg, amely az Európai Gazdasági Térségen belül és azon kívül, az úgynevezett harmadik országgal folytatott kereskedelem. Így a csatlakozást követően már nem értelmezhető a korábbi „*belkereskedelem*”, illetve „*külkereskedelem*” szóhasználat, helyettük a „*kereskedelmi tevékenység*” használata indokolt. Ennek révén a csatlakozástól értelmét veszítette a külkereskedő fogalma is, és helyette a kereskedő, bizományos, ügynök stb. megjelölést kell alkalmazni. Az Európai Unióban ugyanis a kereskedelmi tevékenységet – más tevékenységekhez hasonlóan – a szükséges feltételek, előírások teljesítése esetén, a letelepedés és szolgáltatásnyújtás szabadsága elvének figyelembevételével korlátozás nélkül folytathatják a vállalkozások. A kereskedelmi vállalkozásoknak az uniós joganyag alkalmazásánál viszont figyelembe kell venniük, hogy az Unióban az egyes termékek (például élelmiszerek, kozmetikumok, játékok, ruházati termékek stb.) forgalmazására speciális előírások érvényesek, amelyeket szintén be kell tartani.

Az Európai Unióban a belkereskedelem szabályozása során általános gyakorlat, hogy a tagországok alakítják a kereskedelmi szabályokat, a szabadságelvek alapján. A belső kereskedelemre ezért átfogó, egységes EU-irányelvek, rendeletek általában nincsenek. A hazai jogszabályok, amelyek a kereskedelemre vonatkozó előírásokat tartalmazzák, nem ellentétesek az EU-elvekkel, nem tartalmaznak diszkriminációt a vállalkozásokra nézve. Kereskedelmi szabályaink lényege, hogy alanyi jogon lehetővé teszik a kereskedelmi vállalkozást, ám normatív feltételeket szabnak azok gyakorlásához. Ugyanakkor az EU jogszabályai a kereskedelemmel kapcsolatos alapfogalmakat és tevékenységeket egységesen definiálják, melyeknek szintén megfelelnek a hazai jogszabályok.

4.7. Magyarország belkereskedelmi gyakorlatának változása az ezredforduló után

Magyarországon sokáig a belkereskedelemtől szóló 1978 évi törvény szabályozta a kereskedelmi tevékenységet. Ezt számos alkalommal változtatták, alacsonyabb szintű miniszeri rendeletekkel „gazdagították” míg 2006 évtől új kereskedelmi törvény lépett érvénybe. A törvény keretjelleget tekinthető, amelyekhez várhatóan több – alacsonyabb szintű – jogszabály is csatlakozik a jövőben. Jelenleg (2006 közepén) a korábbi, 1997 évi Kormányrendelet egyes rendelkezéseit is figyelembe kell venni.

Az üzletek működéséről és a belkereskedelmi tevékenység folytatásának feltételeiről szóló, korábban érvényes 1997 évi Kormányrendelet részletes szabályokat állapított meg a kereskedelmi tevékenységek folytatására. A jogszabály az évek során számos módosításon esett át, a hazai kereskedelemigazgatás szabályait azonban – néhány külön előírás figyelembevételével (például házaló kereskedés, vásárok és piacok) – lényegében egységesen határozza meg. A rendelet többek között előírja, hogy – néhány kivételtől eltekintve (például automatából történő árusítás) – kereskedelmi tevékenység csak működési engedéllyel rendelkező üzletben végezhető. Ezt természetesen az új kereskedelmi törvény is megerősíti. A működési engedélyt a vállalkozónak – a szükséges dokumentumok (például vállalkozói igazolvány vagy cégbejegyzés) és szakhatósági engedélyek birtokában – a területileg illetékes jegyzőtől kell kérnie.

Az uniós szabályok átvételével kapcsolatos jogközelítéseknél lényeges szempontként kell kezelni, hogy a megalkotásra kerülő jogszabályok, például a jó étel- és ital-higiéniai gyakorlat alkalmazására vonatkozó kötelezettség (HACCP rendszer bevezetése) a hulladékká vált termékek (csomagolóeszközök, gépkocsik stb.) visszagyűjtésére, ismételt hasznosítására vonatkozó előírások stb. ne okozzák a tradicionális, nagyszámú hazai kereskedelmi kisvállalkozás ellehetetlenülését, ezért a szabályozásoknak a meglévő adottságokat, tárgyi, technikai lehetőségeket figyelembe kell venniük.

E tekintetben indokolt kiemelni az úgynevezett kritikus pontok meghatározásán, annak elemzésén és rendszerbe foglalásán alapuló, jó étel- és ital-higiéniai gyakorlat bevezetésére vonatkozó kötelezettséget. Ennek – a fogyasztóvédelmi szempontból kiemelkedően fontos étel- és ital-biztonsági elvárásnak – a teljesítése, vagyis az úgynevezett HACCP rendszer alkalmazása az étel- és ital-kereskedelem számára jelent komoly, de végrehajtható, és a piacon versenyelőnyökkel járó kihívást. Ehhez hasonlóan a környezetvédelmi elvárások teljesítésére is fel kell készülniük a hazai kereskedelmi vállalkozásoknak, mert például az általuk forgalmazott csomagolóeszközökről nyilvántartást kell vezetniük, és az uniós előírások szerint a csomagolóeszközök meghatározott részének visszagyűjtése, újra használata (betétdíjas rendszer) vagy újra hasznosítása érdekében – az e tevékenység költségeinek fedezetére – a forgalmazókat is érinti a fizetési kötelezettség teljesítése, amely a hatályos szabályozás alapján a termékdíj fizetésével realizálódik.

A termékkel (szolgáltatással) összefüggő tájékoztatási kötelezettségek a következő területekre vonatkoznak:

- tájékoztató címke: a címkének a kötelező tartalmú adatokkal rendelkeznie kell, mint a termék neve, azonosításra alkalmas módon a gyártó, forgalmazó neve és címe, valamint származási helyének megjelölése, ha a termék az EU-n kívüli országból származik, a tájékoztató címkének termékkörétől függően és eltérően tartalmaznia kell

az áru méreteit, nettó mennyiségét (az árura jellemző mértékegységben vagy darabszámban), az előállításához felhasznált összetevőket, rendeltetésszerű használhatóságának várható időtartamát, alapvető műszaki jellemzőit, energiafelhasználásának ismérveit;

- magyar nyelvű használati-kezelési útmutató (szöveg vagy/és ábra), a határokon kívülről érkezett termékekhez az idegen nyelvűvel azonos tartalmú magyar nyelvű használati és kezelési útmutatót is mellékelni kell;
- márkajel;
- védjegy;
- fogyasztói ár (jelenleg a hazai fizetőeszközben történő árfeltüntetés kötelező, de jogszabály nem tiltja, hogy emellett más ország, térség fizetőeszközében is feltüntetésre kerüljön a fogyasztói ár);
- megfelelőség-tanúsítás (CE jelölés);
- engedélyszám, ha ezt külön rendelet előírja;
- terméktől függően (például élelmiszer, kozmetikum) minőség-megőrzési idő;
- valamint szóbeli, vagy írásbeli tájékoztatás a vevőjogok érvényesítéséhez szükséges (például garancia) alapvető ismeretekről.

Az üzlet működésével kapcsolatos tájékoztatási kötelezettségek többek között:

- az üzlet üzletkörének megfelelő magyar nyelvű feliratra;
- nyitvatartási időre;
- az üzletet felügyelő hatóságokra vonatkoznak.

A jövedéki termékek adófelfüggesztési rendszerben való szállítására, egyik tagállamból a másik tagállamba adófelfüggesztéssel történő eljuttatására az EU-ban létrehozták a *“bejegyzett kereskedő”* és a *“nem bejegyzett kereskedő”* jogintézményét. Ennek lényege, hogy az ilyen jogi státuszt szerző kereskedő jogosult arra, hogy másik tagállamból adófelfüggesztéssel (adómentesen) jövedéki terméket szerezzen be, s ne kelljen megfinanszíroznia a beszerzés helyén a tagállamban felszámított adóterhet. A termék fogadását (átvételét) követően a *“bejegyzett kereskedőnek”* a magyar adót meg kell fizetnie. A bejegyzett kereskedő tehát abban különbözik az adóraktár engedélyestől, hogy az áru átvételét követően már nem tarthatja adó nélkül magánál a jövedéki terméket. A jövedéki termékek tárolását, kiadását (eladását) a bejegyzett kereskedők és a nem bejegyzett kereskedők csak akkor végezhetik, ha a termékek után az áru átvételekor az adót megfizették. A *“regisztrált”* és a *“nem regisztrált”* kereskedő között az a különbség, hogy az előbbi állandó jelleggel végezheti e tevékenységét, míg az utóbbi erre alkalmanként, egy-egy beszerzés tekintetében jogosult.

Az új kereskedelmi törvény olyan fogalmakat is használ, amiket a további jogszabályokban nem említenek, pl.: internetes kereskedés, vagy a jelentős piaci erővel rendelkező vállalkozásokra vonatkozó szabályozás stb.

Kormányzati szinten a gazdasági miniszter felelős a forgalmi folyamatok irányításáért, szabályozásáért, ennek megfelelően a Gazdasági Minisztériumon belül a Fogyasztóvédelmi és Belkereskedelmi Főosztály a belkereskedelemért felelős szervezeti egység.

A belkereskedelemre vonatkozó szabályozásokból adódóan:

- az üzletek működésére vonatkozó működési engedélyeket az üzlet helye szerint illetékes önkormányzatok jegyzői – gyakorlatilag 3200 települési önkormányzat – adják ki;
- a vásárok és piacok nyilvántartásba vételét ugyancsak a helyi jegyzők végzik;
- az egyes speciális kereskedelmi tevékenységek gyakorlásához szükséges nyilvántartásba vételi feladatokat a hulladékok, személygépkocsik, motorkerékpárok, vetőmagok, növényvédőszeres esetében a GM Engedélyezési és Közigazgatási Hivatala, nemesfémek esetében pedig a Nemesfémvizsgáló és Hitelesítő Intézet végzi.

Külön fejezetet érdemel a géntechnológia alkalmazásával módosított mezőgazdasági termékek forgalmazása. Elviekben leszögezhető, hogy ezen termékek megváltoztatják a világkereskedelem termékösszetételét, a „költséghatékonyság kontra felesleges aggodalmak” párharcban hosszútávon a GMO termékek térnyerése prognosztizálható.

Jelenleg, a GMO termékek kereskedelmi forgalomba hozatala esetén nagy a kereskedők, importőrök felelőssége. A harmadik piacról (tehát nem az EU egységes piacról) származó termékekre az ún. Cartagena Jegyzőkönyv (Biológiai Biztonsági Egyezmény) van érvényben, amelyet hazánk is ratifikált, illetve az EU rendeletet alkotott a végrehajtására. Ezek előírják az exportőr országok számára azt, hogy jelezni kell, ha a termék genetikai módosítást tartalmaz.

Az EU-n belüli kereskedelemben a hazai forgalmazó kérheti a beszállítót arra, hogy nyilatkozzék, hogy a termék GMO-e, vagy attól mentes. A jelölés a gyártók és a forgalmazók kötelessége. Ugyanez vonatkozhat arra, ha termeltetési szerződést kötnek, mert ez esetben is kiköthető az, hogy GMO-mentes fajtát használjon a termelő. Ez a felhasznált vetőmag-bizonyítvány alapján ellenőrizhető. A szójapiac cca. 80%-a már GMO termék, a kukorica, gyapot egyéb növényfélések esetében pedig dinamikus előretörés figyelhető meg eddig kimutatható és igazolt károsító hatás nélkül. Magánvéleményünk szerint azt is vizsgálat tárgyává lehetne tenni, hogy a GMO ellenesség mögött, a kemikália-lobbi érdeke húzódik-e meg, vagy valódi és igazolt környezetromboló hatás?

A szabadkereskedelmi egyezmény önmagában csak keretlehetőséget biztosít, de nem biztosítja automatikusan a forgalom növekedését. Az igazi exportnövekményt csak a versenyképességi előnyökkel érhetünk el. Hiányzik a jó minőségű nagyobb mennyiségű árukészlet és a jó marketing munka. Nyitott gazdaságunkban továbbra is kulcsfontosságú a külkereskedelem, ezt jellemzi, hogy a 2001. évi GDP-nek a 123%-át tette ki a teljes külkereskedelmi forgalom, azaz az export és az import együttes értéke. Ezen belül az agrártermékek szerepe jelentős, még akkor is ha a nyolcvanas éveket jellemző 22-23%-ról az élelmiszergazdaság teljes nemzetgazdasági exportból képviselt aránya 2001-re már mindössze 7,5%-ra csökkent. Hazánk a közép- és kelet-európai térségben az egyetlen olyan ország, amely meg tudta őrizni pozitív agrár-kereskedelmi egyenlegét.

A kereskedelem jótékony hatását a hazai nemzetgazdaságra a lehetőségeink maradéktalan kihasználásával érhetjük el, a feltételek adottak, de a legfontosabb tényező, továbbra is a jól felkészült szakembergárda.

5. Külkereskedelmi technika

5. 1. A magyarországi külkereskedelmi szabályozás

Az országok egymás közötti kereskedése a gyakorlatban elsősorban azt jelenti, hogy a különböző országok vállalatai (jogi személyei) folytatnak egymással árucserét, ami export *(adott ország vállalata áruját külső piacon adja el)* és import *(adott ország vállalata külföldön vásárol)* lehet. A kormányok köthetnek ún. árucseré-forgalmi megállapodásokat, ekkor a vállalatoknak csak alárendelt, végrehajtó szerep jut. A piacgazdaság követelményeinek megfelelően a kormányok ilyen jellegű szerepe azonban jelentősen csökken.

Tágabb értelemben a nemzeti piacok összessége és azok kapcsolatai alkotják a világpiacot *(a nemzetközi forgalomba kerülő áruk és szolgáltatások, valamint a résztvevő szereplők és a működésüket meghatározó törvények, szokások, viselkedésmódok összessége)*. Ez a piac azonban annak ellenére nem egységes, hogy a globalizáció hatásaként az integrációs folyamatok felerősödtek.

A nemzetközi piac főbb sajátosságai:

- eltérő törvényekhez, rendeletekhez, szabályokhoz, kultúrához kell alkalmazkodnia a külpiacon lépőknek (politikai, jogi kockázatok),
- eltérőek a pénznemek, az árányok,
- eltérő a költség szerkezet,
- a belföldinél nagyobbak a szállítási távolságok, kockázatok és költségek,
- nagyobb kereskedelmi kockázatok stb.

A külgazdasági kapcsolatok *(az országok közötti áru- és szolgáltatáskereskedelem, a pénz, hitel- és tőkekapcsolatok, valamint az úgynevezett integrációs kapcsolatok és az azt elősegítő szerződéses rendszerek)* legfontosabb területe a külkereskedelem.

A külpiacon lépő vállalat szempontjából nemcsak a külföldi félről szerzett információk (cég-, bank-), hanem a saját és a partnerország külkereskedelmi szabályozó előírásainak ismerete is alapvető fontosságú.

Hazánk nyitott gazdaság, jelentős mértékben a külkereskedelmi kapcsolatokról, azok alakulásáról, változásáról függ.

Magyarország 2004. május elsejétől az Európai Unió teljes jogú tagjává vált.

Hazánk külgazdasági kapcsolatainak kb. 85 %-át a 25 tagúra kibővült Európai Unió tagállamaival folytatja. Az EU a közös kereskedelem politika elveinek megfelelően az Unión belül nem alkalmaz vámokat, korlátozásokat megvalósítva a szabad áru –és szolgáltatás elvét. Az Európai Unió kívüli országokkal folytatott kereskedelemben pedig közös külső vámokat állapít meg, a nemzetközi tárgyalásokon (pl. WTO) képviseli az EU érdekeit ill. képviseli egy adott EU- tagország érdekét egy nem EU tagországgal szemben. A közös kereskedelem politika kiterjed a kereskedelem politikai eszközök alkalmazására is, így az engedélyezési rendszerre is. A mezőgazdasági termékekre nem vonatkozik a közös kereskedelem politika, ezt a területet a KAP (CAP), azaz a közös agrárpolitika szabályozza.

A csatlakozási szerződés értelmében az EU jogszabályai azonnali hatállyal életbe léptek, ennek magyarországi jogszabályi feltételeit létre kellett hozni, a korábbi törvények, rendeletek érvénytelenítésével és az új joganyag kihirdetésével.

Az EU alapszerződésének 30. cikkelye: a kivitel, behozatal és tranzit – tekintetében egy általános kivételt tesz, miszerint tagállami (nemzeti) hatáskörben „nem zárja ki a behozatalra, a kivitelre vagy a tranzitárukra vonatkozó, olyan tilalmakat vagy korlátozásokat, amelyeket a közérkölc, a közrend, a közbiztonság, az emberek, az állatok és növények egészségének és életének védelme, a művészi, történelmi vagy régészeti értéket képviselő nemzeti kincsek védelme vagy az ipari és kereskedelmi tulajdon védelme indokol”.

Ezek a tilalmak és korlátozások azonban nem lehetnek az önkényes megkülönböztetés vagy a tagállamok közötti kereskedelem rejtett korlátozásának eszközei. E körülmények fennállása esetén tehát a tagállam saját hatáskörében korlátozhatja a külkereskedelmi forgalmat. Ezen, az úgynevezett nem harmonizált területen a kormány által elrendelhető korlátozások jogi alapját – a Római Szerződés idézett 30. cikkelyén alapulva – a 2004. évi XXIX. törvény 140. cikkelye teremti meg.

Fentiek miatt a 2004. május 1-jei európai uniós csatlakozásunk időpontjára hatályon kívül kellett helyezni egy sor, a külkereskedelmet szabályozó, addig alkalmazott jogszabályt. Ezek helyébe a következők léptek:

1. az EU közvetlenül alkalmazandó, vonatkozó jogszabályai,
2. valamint a nem harmonizált területeken a 2004. évi XXIX. tv. 140. cikkelye és az azon alapuló új kormány- és miniszteri rendeletek.

Az európai uniós csatlakozással Magyarország alapvető fontosságú jogszabályokat hozott, amelyek közül a következőket kell megemlíteni:

- a csatlakozásról szóló 2004. évi XXX. törvény,
- az európai uniós csatlakozással összefüggő egyes törvénymódosításokról, törvényi rendelkezések hatályon kívül helyezéséről, valamint egyes törvényi rendelkezések megállapításáról szóló 2004. évi XXIX. törvény, különösen annak 140.§-a,
- a 110/2004. (IV.28.) Korm. rendelet az áruk, szolgáltatások és anyagi értéket képviselő jogok országhatárt, illetve vámhatárt átlépő kereskedelméről,
- a 67/2004. (IV.28.) GKM-rendelet az áruk, szolgáltatások és anyagi értéket képviselő jogok országhatárt, illetve vámhatárt átlépő kereskedelméről szóló 110/2004. (IV.28.) Korm. rendelet végrehajtásáról,
- a 16/2004. (II.6.) Korm. rendelet a haditechnikai eszközök és szolgáltatások kivitelének, behozatalának, transzferjének és tranzitjának engedélyezéséről,
- az 50/2004. (III.23.) Korm. rendelet a kettős felhasználású termékek és technológiák külkereskedelmi forgalmának engedélyezéséről,
- a 36/2004. (III.5.) Korm. rendelet a Magyar Kereskedelmi Engedélyezési Hivatalról,
- a 37/2004. (III.5.) Korm. rendelet a Magyar Kereskedelmi Engedélyezési Hivatal hatósági jogköreivel összefüggő egyes rendeletek módosításáról

A forgalmi adók tekintetében az adóztatási szabályok semlegesek. A külföldről származó árukat a hazaiakkal azonos mértékű ÁFA illetve fogyasztási adó terheli, a külföldön eladott áruk forgalmi adójának mértéke a kettős adózás elkerülése érdekében a nemzetközi gyakorlatnak megfelelően nulla.

Hazánk EU csatlakozásával az Európai Unió által felhatalmazott hatóság Magyarországon a Magyar Kereskedelmi Engedélyezési Hivatal, amely szervezet jogosult az EU jogszabályai alapján a meghatározott esetekben az engedélyeket kiadni.

A jogszabályok megjelennek az Európai Unió Hivatalos Lapjában és magyarul olvashatóak a Magyar Kereskedelmi Engedélyezési Hivatal honlapján (www.mkeh.hu), ezért ezeknek a változó szabályoknak az ismertetése nem feladata ennek a jegyzetnek.

A kiinduló alapvető jogforrás a magyar külkereskedő számára a már említett 110/2004.(IV.28.) Kormányrendelet az áruk, szolgáltatások és anyagi értéket képviselő jogok

országhatárt, ill. vámhatárt átlépő kereskedelméről szóló rendelet, illetve a kereskedelemről szóló 2005. évi CLXIV. törvény.

Továbbra is tevékenységi – engedély ill. engedélyköteles termékek a haditechnikai eszközök, robbanó anyagok és pirotechnikai termékek, a biztonsági papír, a radioaktív anyagok és a mezőgazdasági termékek. Ezek pontos felsorolása megtalálható a vonatkozó jogszabályok mellékleteiben.

Hazánk Európai Unió csatlakozásával az EU 25 tagországának viszonylatában vámmentesen folyik a külkereskedelem, az EU-n kívüli országokkal szemben közösségi szinten meghatározott import vámtarifák vannak. A legfejlettebb országokkal (USA, Kanada, Japán stb.) az EU a Legnagyobb Kedvezmény Elvének alkalmazásával gyakorlatilag a legmagasabb vámtételeket alkalmazza, a fejlődő országok relációjában (pl. volt gyarmatok, és az ún. APC (pl. Nigéria, Jamaica, Fidzsi-Szigetek) országok) az egyoldalú vámpreferencia elvét, az ún. GSP (General System of Preferences) alkalmazza. A csatlakozás után az EU- ba érkező importot bármely tagország területén azonos módon lehet “belföldiesíteni”, azaz nem kötelező a Magyarországra bejövő árut hazánkban vámkezelteni, hanem lehet (ha ez gyorsabb és észszerűbb) pl. az érkező kikötőben pl. Hamburgban vámkezelteni.

5.2. A külkereskedelmi ügylet létrejötte, az adás-vételi szerződés

A külkereskedelmi partnerek megállapodásának jogi megfogalmazása a külkereskedelmi szerződés.

A szerződés előkészítése kiemelkedő gondosságot igényel, és ez fokozottan érvényesül a nagy értékű, általában bonyolult termékeknel, ahol nem lehetséges a jól begyakorolt szerződéskötési tevékenység. Akár vevők, akár eladók vagyunk célszerű egy jól kidolgozott, szerződéstervezetet készíteni és törekedni arra, hogy ez képezze a szerződéskötésre irányuló tárgyalások alapját. Javasolt a szerződést előkészítő munkafolyamat minél korábbi szakaszában jogászukkal együttesen alakítani ki álláspontokat. Ez gyakran nem történik meg, és egy későbbi esetleges vita felmerülésekor nem rendelkezünk egy érdekeinket megfelelően védő jogi háttérrel rendelkező szerződéssel.

A külkereskedelmi szerződés megkötése lehetséges szóbeli nyilatkozattal is, azonban célszerű a szóbeli megállapodásokat is (esetleg) később írásba foglalni.

Jogvita esetén hasznos, ha rendelkezünk írásbeli szerződéssel, egyébként nehéz igazunkat bizonyítani. Írásbeli alaknak tekintendő a telefax is.

A szerződés formái lehetnek: a kötelező érvényű ajánlat visszaigazolása (kisebb értékű rutin üzleteknél); eladó és vevő által aláírt szerződés; vevő rendelése és az eladó rendelés-visszaigazolása (fogyasztási cikkeknel); ún. tömegszerződések (standard tartalmú szerződésszövegek, úgymint a tőzsdei kontraktusok, vagy szakmák egyesülései által alkotott típusszerződések (pl. GAFTA a gabonafélék esetében).

A külkereskedelmi adásvételi szerződés az eladó és a vevő kötelezettségeit és jogait, az általános és egyedi – a konkrét ügylet sajátosságaiból fakadó speciális - kérdéseket szabályozzák.

Magyarország ratifikálta az ún. Bécsi Egyezményt (1987.évi Tvr. Az Egyesült Nemzeteknek az áruk nemzetközi adásvételi szerződéseiről szóló, Bécsben, az 1980. évi április hó 11. napján kelt egyezménye kihirdetéséről), amely 1988.január 1-től hatályos. A Bécsi Egyezményt azóta közel 65 ország ratifikálta, az EU tagországainak többsége (kivétel: Nagy-Britannia, Portugália, Írország). Az áruk adásvételi szerződéseinek lényegi tartalmi elemeit kötelezően szabályozza. Alkalmazása automatikus azon országok számára, akik ratifikálták, kifejezett hivatkozással azonban ki lehet zárni alkalmazását, ebben az esetben a megállapított más ország kikötött joga fog érvényesülni, kikötés nélkül – jogvita esetén – a nemzetközi magánjog szabályai alapján állapítják meg az adott szerződésre mértékadó jogot.

5.3. A legfontosabb szerződéses feltételek

5.3.1. A szerződő felek megnevezése

A hazai jogi szabályozás szerint jogi személy nevében aláírásra csak képviseleti joggal is felruházott személy jogosult. Általában a külkereskedelmi szerződések esetén cégszerűen aláírt, pecsételt szerződést követelnek meg egymástól a partnerek, de vannak országok, ahol sajátkezü aláíráshoz ragaszkodnak, van, ahol elektronikus aláírás is elfogadott. A szerződésnél (a későbbi viták elkerülése végett) igen fontos a szerződő felek nevének (székhely vagy telephely címmel együtt feltüntetett) pontos megnevezése is.

5.3.2. Az adásvételi szerződés tárgya

Az áru pontos megnevezése, meghatározása sok esetben nem lehetséges a vonatkozó minőségi előírás megadása nélkül.

Az áru **mennyiségi jellemzőinek** meghatározásakor általában a következőket szokás rögzíteni: alkalmazott mértékegység, bruttó és nettó adatok, esetlegesen megengedett mennyiségi tolerancia, a mennyiség ellenőrzésének módszere, helye és ideje.

A mennyiség vagy pontosan rögzíthető, de egyes árufajtáknál (pl. szén, gabona) nehéz pontosan meghatározni. Itt a mennyiség megjelölése „től-ig” vagy kb. A „körülbelüli” mennyiség lehetséges $\pm$ eltéréseinek határát számos áru esetében nemzetközi szokvány határozza meg (ált. 3–10 %), de lehetséges ennek mértékét a szerződésben rögzíteni. Tömegáru esetén a konkrét mennyiség megadása is $\pm$ 2-5 % eltérést jelenthet.

Az ügylet zavartalan lebonyolításának előfeltétele, hogy az **áruminőséget** egyértelműen határozzuk meg. Az áru jellege szerint az áru minőségének megjelölése változatos lehet, például:

- nagyberendezések, nehézipari termékek: részletes leírás műszaki dokumentációkkal is alátámasztva,
- komplett gyárberendezések: terjedelmes műszaki dokumentációk, szerelési-, vevőszolgálati megállapodások,
- gépipari sorozattermékek: nemzetközi hírnevű termékeknél általában a márka és típuselnevezés is elegendő (pl. VW Jetta 1,8)
- nyersanyagok és élelmiszerek: gyakran eredet-megjelölés (pl. magyar paprika), vagy évjárat feltüntetése (bor, gabona), vagy alkotóelem részarányának feltüntetése (ital alkoholtartalma),
- tömegáruk: tőzsdék vagy az árverések minőségi szokványaira való hivatkozás (HP szójadara 49/3,5),
- fogyasztási cikkek: fontosabb műszaki jellemzők, fotók, rajzok.

A minőség rögzítésének gyakori módja a minta alapján történő szerződéskötés is, ami lehet: típusminta, átlagminta, referencia minta, ellenminta, gyártási minta, elhajózási minta.

A nemzetközi kereskedelemben a **mintavétel** szokványok vagy szabványok szerint történik. A szerződésben - a termék jellegétől függően - a mintavétel körülményeit is szabályozni kell.

Az áru minőségének megjelölésére különféle klauzulák is kialakultak, például: „tel-quel” (olyan, amilyen) a mezőgazdasági termékeknél; „quality as inspected” (megtekintés szerinti) a raktárkészleteknél; „as per previous conditions” (szokásos minőség) ismétlődő üzletkötéseknél; „FAQ” (jó átlag minőség) terménytőzsdéken; „GOB” (jó, megszokott árumárka); „standard quality” (szokványminőség) különösen egyes árutőzsdéken jegyzett cikkekre vonatkozóan.

Az adásvételi szerződés rendelkezhet a **minőség igazolás módjáról** (például: eladó saját nyilatkozata, szakértői bizonyítvány, növény- ill. állategészségügyi bizonyítvány, vevő megbízottjának a minőséget tanúsító nyilatkozata, független minőségellenőrző szerv által kiállított minőségi bizonyítvány), **helyéről** (lehet: eladó telephelye, feladási állomás vagy elhajózási kikötő, érkezési kikötő, vevő telephelye, határállomás) és **ellenőrzés módjáról** (készárúnál darabonkénti vagy szűrőpróbás, gyártás közben, laboratóriumi analízis, mintapecsételés stb.).

A későbbi vita elkerülése végett célszerű kikötni, hogy a független szerv ki lehet első, ki jelöli ki és ki fizeti a költségeket. Még ha az elszámolás az eladó vagy a vevő minőségi bizonyítványa alapján is történik, a másik félnek jogában áll saját költségére saját független szervet is kijelölni, így a mintavételezés közösen történik. Például mezőgazdasági termékek

esetében olyan is előfordulhat, hogy valamelyik fél nincs megelégedve az első analízis eredményével, de a szerződéses feltételek (pl. FOSFA) lehetőséget adnak második, esetleg még harmadik analízis kérésére is. Ilyenkor vagy a kettő átlaga, vagy utóbbi esetben a két egymáshoz legközelebb álló vizsgálati eredmény átlagával számolnak el. Természetesen az általános szerződéses feltételek (pl. GAFTA) pontosan rendelkeznek a mintavételezés, az analíziskérés, a költségviselés stb. módjáról, viszont ha a szerződő felek ettől eltérően kívánnak eljárni, akkor arról a konkrét szerződésben kell rendelkezni.

5.3.3. Az ár és pénznem

A külkereskedelemben az összes szerződéses feltétel árképző tényező, azonban a belkereskedelemmel ellentétben itt az ár értelmezhetetlen a (későbbi pontokban ismertetett) paritástól és a fizetési módtól.

A termék jellegétől, szállítási határidőtől függően kétféle módon rögzíthetjük:

- **fix ár** (a szerződéses ár megegyezik azzal, amit a vevő ténylegesen fizet),
- **mozgó/csúszó ár** (a tényleges áruérték az áru minőségétől vagy a szállítási határidőtől függően lehet nagyobb vagy kisebb, mint a szerződésben rögzített összeg).

A kereskedő az áruval, a kereskedelmi feltételekkel és a piaccal kapcsolatos szerződéses tényezőkhez hozzákapcsolja a költségeket és kalkulációt készít. Mérlegeli a kockázatokat és fedezetet biztosít ezek bekövetkeztére. Pénznem megválasztásánál attól függően, hogy eladók vagy vevők vagyunk érdemes figyelni, hogy a deviza erősödése vagy gyengülése várható-e. Amennyiben exporttal és importtal is foglalkozik a cég, esetleg azonos devizanem kikötésével védekezhetünk a valuta kockázat ellen, vagy fedezeti (hedge) ügylet kötésével.

5.4. Az INCOTERMS 2000.

A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara (ICC) 1953-ban, 1967-ben, 1980-ban és 1990-ben (ICC 460. kiadása) módosította az INCOTERMS-t. (az INCOTERMS mozaik szó, az International Commercial Terms-ből: Nemzetközi Kereskedelmi Feltételek, amely azonban magyarul félre- értelmezhető, ezért nem használatos csak angolul.)

A legújabb szokvány az ICC 560. kiadványa: az Incoterms 2000. Az Incoterms 2000. szokvány csekély mértékben tér el az ezt megelőző 1990-es szokványtól (az eltérések az FAS, FCA és DEQ klauzuláknál vannak), ezért a szokvány jellegéből adódóan ma is használatos legfontosabb paritások kerülnek bemutatásra részletesen és csak a konkrét eltéréseknél van utalás az „új”, 2000-es változat elemeire.

5.4.1. Alapfogalmak

Az INCOTERMS klauzulái az adásvételi szerződés teljesítése során, az áruszállítással kapcsolatos költség- és kockázatviselés eladó és vevő közötti megosztását szabályozzák.

A nemzetközi kereskedelmi gyakorlatban fuvarparitás alatt azt a földrajzi pontot értjük, ahol az áru szállításával kapcsolatos költségek az eladóról a vevőre szállnak át, a teljesítés helye pedig az a földrajzi hely, ahol az áruval, illetve szállításával összefüggő kockázat (kárveszély) átszáll az eladóról a vevőre.

A költségviselés és a kockázatvállalás két szélső esete:

- az eladó az áru raktárán történő átadásán kívül semmi további szolgáltatást nem vállal,
- az eladó magára vállal minden költséget és kockázatot a vevő raktáráig beleértve még a vevő országában fizetendő vámterheket is.

A „maradék” 11 paritás a két szélső pont között helyezkedik el, és megválasztásuk alapvető kalkulációs kérdés. Minél több szolgáltatást vállal magára az eladó, természetesen annál magasabb lesz a szerződéses ár.

Az INCOTERMS valamely klauzulájának alkalmazása egyértelműen meghatározza a fuvarparitást és a teljesítés helyét, az eladóra és a vevőre háruló kötelezettségeket és jogokat. A továbbiakban szinonim fogalomként fogom használni a „paritás” kifejezést a „klauzulá”-val (az angol megfogalmazás „feltételeket”, terms-t használ), mivel a magyar terminológiában ez már széleskörűen elterjedt.

Egy pontosak azok az INCOTERMS-klauzulák, amelyeknél a fuvarparitás és a teljesítés helye azonos. Kétpontosak, ha a költség és a kárveszély eltérő földrajzi ponton száll át az eladóról a vevőre.

A szokvány nem rendelkezik a tulajdonjog átszállásának kérdéséről, kiindulási pontja viszont a szerződés teljesítésének kötelezettsége, amelynek érdekében részletesen felsorolja, hogy az eladónak, illetve vevőnek milyen tevékenységeket kell elvégezniük (pl. engedélyek beszerzése, információközlés stb.). Ezeket a kötelezettségeket a 2000-es INCOTERMS 10-10 pontba foglalta, s az összes javasolt klauzula tartalmát egyformán rendszerezte.

5.4.2. Az INCOTERMS 2000-es változatának új elemei

Az eladó és a vevő köteles szerződészerűen teljesíteni, ezt fejezi ki az első pont: „Az eladó köteles szolgáltatni az árut és a kereskedelmi számlát, vagy megtenni az ezzel egyenértékű elektronikus közlést az adásvételi szerződéssel összhangban, és rendelkezésre bocsátani a szerződésben esetleg előírt minden egyéb, teljesítést igazoló bizonylatot.” „A vevő köteles megfizetni az árat az adásvételi szerződés előírásai szerint.” A szokvány klauzulái a vevő kötelezettségének tekintik az elszállítás előtti vizsgálat költségeinek megfizetését, kivéve, ha azt az exportáló ország hatóságai írták elő.

Már az 1990. évi INCOTERMS jövőbe mutatóan megengedte, „hogy a szerződő felek a szokásos okmányok mellett vagy helyett megállapodhatnak az elektronikus adatcserében is”. Ez az ún. EDI (Electronic Data Interchange) – Elektronikus Adat Csere, amely lehetővé fogja tenni a hagyományos okmányok kiváltását.

A szokvány hivatalos nyelve az angol, 13 klauzulát tartalmaz, amelynek három betűs angol rövidítése használatos az üzleti életben. A felsorolás logikája az, hogy az egyes klauzulákat az eladó kötelezettségvállalásainak növekvő sorrendjében mutatja be. A négy „C Csoport”-ba tartozó klauzula kétpontos, a többi kilenc egyponthoz. Az INCOTERMS-klauzulák használatánál hangsúlyozni kell, hogy a szokvány csak kifejezett kikötés esetén érvényesül, tehát a szerződésben pontosan kell hivatkozni az INCOTERMS-re, megnevezve melyik INCOTERMS-szokvány szerint értendő az adott paritás (pl. *FOB Hamburg INCOTERMS 2000.*). Hiszen a szokvány nem jogszabály, így nem évül el (csak avul), azaz még ma is „érvényes” az 1936-os INCOTERMS – ha arra hivatkoznak.

5.4.3. Az INCOTERMS 1990. és 2000. klauzulái

Klauzulák az eladó kötelezettségeinek növekvő sorrendje szerint az alábbiak:

<i>E-Csoport indulás</i>	EXW	Üzemből
<i>F-Csoport</i>	FCA	Költségmentesen a fuvarozónak
A fő fuvarozás	FAS	Költségmentesen a hajó oldalához
nincs fizetve	FOB	Költségmentesen a hajófedélzetre
<i>C-Csoport</i>	CFR	Költség és fuvardíj
A fő fuvarozás	CIF	Költség, biztosítás és fuvardíj fizetve
fizetve	CPT	Fuvarozás fizetve ...-ig
	CIP	Fuvarozás és biztosítás fizetve ...-ig
<i>D-Csoport</i>	DAF	Határra szállítva
Érkezés	DES	Hajóról szállítva
	DEQ	Rakparton átadva
	DDU	Vámfizetés nélkül leszállítva
	DDP	Vámfizetéssel leszállítva

(Forrás: INCOTERMS 1990. és INCOTERMS 2000.)

Részletesebben a magyar külkereskedelmi gyakorlatban leginkább használatos paritásokat ismertetjük (EXW, FCA, FOB, CFR, CIF, CPT), a többi a paritásválasztás szempontjából érdekes.

a.) EXW – Ex Works – Üzemből (...megnevezett helység)

Egyponthos klauzula, amely az eladó számára a legkevesebb kötelezettség vállalásával jár. Az eladó akkor teljesít, amikor az árut saját telephelyén (üzemében, gyárában, raktárában stb.) a vevő rendelkezésére bocsátotta.

A vevő visel minden költséget és kockázatot, amely az árunak az eladó telephelyétől a rendeltetési helyre való juttatásával kapcsolatos. A vevő köteles gondoskodni az áru exportálásához, importálásához szükséges mindenféle hatósági engedélyről, illetve eleget tenni minden vámkezelési formaságnak.

Az eladó nem köteles az árut felrakni a vevő által biztosított járműre, továbbá nem feladata az export célú vámoltatás. Viszont a vevő kérésére, költségére és kockázatára az eladónak gondoskodnia kell az áru szállítóeszközbe történő berakásáról, valamint minden segítséget meg kell adnia az áru exportálásához szükséges okmányok megszerzéséhez (exportengedély, egyéb hatósági felhatalmazás). Láthatjuk, hogy az INCOTERMS alapvető céljának tekinti a szerződés realizálását, hiszen a vevő egy idegen országban igen nehezen tudna gondoskodni az áru kiviteléhez szükséges okmányok beszerzéséről, az adott nyelven történő szabályszerű kitöltéséről. Az eladónak az árut az átadás megjelölt helyén, a kikötött napon (vagy a határidőn belül) a vevő rendelkezésére kell bocsátania, és előtte a vevőt értesítenie kell arról, hogy mikor és hol fog ez történni. Ha a vevő jogosult az átvétel időpontját és/vagy helyét meghatározni, akkor értesítenie kell az eladót. A vevőnek át kell vennie az árut, és meg kell fizetnie minden olyan többletköltséget, amely abból keletkezett, hogy elmulasztotta átvenni az árut, vagy elmulasztotta az értesítés adását az áruátvétel idejével/helyével kapcsolatosan. Az eladónak az árut szállításra alkalmas, megfelelő csomagolásban kell átadnia, ha a szállítás körülményeit ismeri. A csomagolást megfelelő jelzésekkel kell ellátnia. Az eladó fizeti azokat az ellenőrzési költségeket, amelyek az áru rendelkezésre bocsátásához szükségesek (pl. minőségellenőrzés, mérlegelés stb.).

b.) FCA – Free Carrier – Költségmentesen a fuvarozónak (... megnevezett helység)

Multimodális – minden fuvarozási módnál alkalmazható – egyponthos klauzula, amelynél az eladó akkor teljesíti átadási kötelezettségét, amikor az árut a megnevezett helységben exportra elvámolva, a vevő által megnevezett fuvarozónak átadta. Ettől kezdve a vevő viseli a költségeket és a kockázatokat. Az eladó köteles beszerezni minden exportengedélyt, illetve hatósági felhatalmazást, és köteles eleget tenni az áru exportálásához szükséges vámkezelési előírásnak. A vevő szintén köteles beszerezni az importhoz szükséges engedélyeket, valamint köteles eleget tenni az import-vámkezelési formaságoknak.

Az Incoterms 2000 az átadás módjainál „egyszerűsít”: Ha az átadás az eladó telephelye, akkor az átadás akkor tekintendő teljesítettnek, amikor az árut a megnevezett fuvareszközbe berakták. Ha az átadás helye másként van meghatározva az eladó, akkor teljesít, ha az árut az eladó által választott fuvarozó rendelkezésére bocsátották anélkül, hogy azt az eladó fuvareszközéből kirakták volna. A vevő köteles értesíteni az eladót a fuvarozó nevééről, meghatározni a szállítás módját, az áruátadás napját vagy határidejét, pontos helyét. Az elmulasztott értesítési kötelezettség miatt keletkező többletköltséget, kockázatot a vevőnek kell viselnie. Az eladó köteles értesíteni a vevőt az áru fuvarozónak történő átadásáról, saját költségén a vevőnek olyan szokásos okmányt szolgáltatni, amely igazolja, hogy az áru átadása megfelelően megtörtént. A gyakorlatban ez az okmány általában a fuvarlevél vagy a szállítmányozói átvételi elismervény (igazolás) valamelyik fajtáját jelenti.

c.) FAS – Free Alongside Ship – Költségmentesen a hajó oldalához (...megjelölt elhajozási kikötő)

Egyponthos tengeri (belföldi vízi) klauzula. Az eladó akkor teljesít, amikor az árut a megjelölt elhajozási kikötőbe, a rakparton a hajó oldalához vagy egy átrakódereglyére (könnyítőhajóra) helyezték. Ettől kezdve a vevőt terhelik az áruval kapcsolatos költségek és kockázatok. A vevőnek értesítenie kell az eladót a hajó nevérl, a rakodóhelyről és a kívánt szállítási határidőről, az eladónak ennek megfelelően kell az árut a hajó oldalához szállítani. Az INCOTERMS 2000. újdonsága, hogy az exportcélú vámkezeltetés az eladó kötelezettsége lett.

d.) FOB – Free On Board – Költségmentesen a hajó fedélzetére (...megjelölt elhajozási kikötő)

A leggyakoribb egyponthos tengeri klauzula. A költség- és kockázatviselés az eladóról a vevőre akkor száll át, amikor az áru áthalad a hajó korlátja fölött.

Az eladó köteles beszerezni az exporthoz szükséges mindenféle hatósági engedélyt. A vevő saját költségén szerződik az árunak a megnevezett helységből történő elfuvarozására. Az eladónak az árut a meghatározott időben, a kikötői szokásoknak megfelelően kell átadnia az elhajozási kikötőben, a vevő által megnevezett hajó fedélzetén. A vevő viseli az áru elveszésének, károsodásának minden kockázatát és az áruval kapcsolatos minden költséget, attól az időponttól kezdve, hogy az áru áthaladt a hajó korlátja fölött a megnevezett elhajozási kikötőben. A vevő köteles minden többletköltséget és kockázatot viselni, amely azért keletkezett, mert az általa megnevezett hajó nem érkezett időben vagy nem képes az áru átvételére, vagy azért, mert elmulasztotta értesíteni az eladót a hajó nevérl, a rakodóhelyről és az igényelt szállítási határidőről. Az eladónak értesítenie kell a vevőt arról, hogy az árut a hajó fedélzetére leszállította, és köteles (saját költségére) átadni a vevőnek a szokásos okmányt, amely igazolja, hogy az áru átadása megfelelően történt. A szállítási okmánynak (amely általában a hajóraklevél – bill of lading) igazolnia kell azt is, hogy a fuvarozó az árut látszólag rendben és jó állapotban vette át. Bármilyen más megjegyzés az okmányt „nem tisztává” teszi, az ilyen okmányt a vevő nem fogadja el, nem fizet érte.

e.) CFR – Cost and Freight – Költség és fuvardíj (...megnevezett rendeltetési kikötő)

Kétpontohos tengeri (belvízi) klauzula. (Korábban C and F-ként volt ismert.) Az eladó a megnevezett rendeltetési kikötőig viseli a fuvardíjat, költségeket, de a kárveszély kockázata az elhajozási kikötőben száll át az eladóról a vevőre, amikor az áru áthaladt a hajó korlátja fölött. Az exportengedély beszerzése, az exportcélú vámkezeltetés az eladó feladata saját költségére és kockázatára, a vevőé pedig a szükséges importengedélyekről, beviteli vámkezelési formások betartásáról való gondoskodás. Az eladónak kell saját költségére megkötnie a fuvarozási szerződést a rendeltetési kikötőig a szokásos útvonalon, a szokásos feltételekkel. Az eladónak az árut a kikötött napon (vagy határidőn belül) az elhajozási kikötőben a hajó fedélzetén kell átadnia, a vevőnek el kell fogadnia az áru átadását, ha az megfelelően történt, és át kell vennie az árut a fuvarozótól a rendeltetési kikötőben. Az eladó visel minden kockázatot, amíg az áru a megnevezett elhajozási kikötőben a hajó korlátja fölött át nem haladt, ettől kezdve a vevő viseli az áru elvesztésének vagy károsodásának minden kockázatát. Ha a vevő jogosult az áru elhajozási időpontját és/vagy a rendeltetési kikötőt meghatározni, és erről nem ad megfelelő értesítést az eladónak, akkor viselnie kell az áru elveszésének vagy károsodásának kockázatát, továbbá a keletkező többletköltségeket. Az eladó viseli az összes költséget a rendeltetési kikötőig, beleértve a kirakodó kikötőben

felmerülő olyan kirakási díjat, amelyet rendes hajóratok felszámíthatnak a fuvarozási szerződés megkötésekor. A vevő köteles az átadás időpontjától kezdve fizetni az úton lévő áruval kapcsolatos minden költséget (kivéve a fuvarozási szerződés megkötésekor felszámított költségeket és díjakat), amíg az áru a rendeltetési kikötőbe nem érkezik, beleértve a kirakás költségeit, a könnyítőhajó (dereglyehasználat) költségeit és a rakparthasználati díjat is. (Ebből látható, hogy kiemelt szerepe van a tengeri fuvarozóvállalatok szerződéseinek szokásos feltételeinek: azaz a kirakás költségeit a fuvarozási szerződés tartalmazza-e vagy sem!) Az eladó átadja a vevőnek a rendeltetési kikötőig történt bérmentesítést igazoló szállítási okmányt. Az okmány keltének az elszállításra kikötött határidőn belül kell lennie, biztosítania kell azt, hogy felmutatásával a rendeltetési helyen követelni lehessen az árut a fuvarozótól, a vevő számára lehetővé kell tennie, hogy az árut az okmány átruházásával vagy a fuvarozó értesítése útján továbbadhassa. Ha a szállítási okmányt (hajóraklevelet) több eredeti példányban állítják ki, a vevőnek a teljes sorozat eredeti példányt kell megkapnia. Az eladó fizeti azokat az ellenőrző műveleteket (mérlegelés, számlálás), amelyek az áru megfelelő átadásához szükségesek, köteles olyan csomagolásról gondoskodni, amely megfelel az áru szállítási módjának, a csomagolást megfelelő jelzésekkel kell ellátnia.

f.) CIF – Cost, Insurance and Freight – Költség, biztosítás és fuvardíj (megnevezett rendeltetési kikötő)

A CFR-hez hasonló tengeri (belvízi) kétpontos klauzula, az elhajozási kikötőben a hajó korlátja fölött száll át a kockázatviselés az eladóról a vevőre, az eladó viseli a költségeket a rendeltetési kikötőig és a biztosítási díjat. (Ezzel az eladói többletkötelezettség-vállalással különbözik a CFR-től.)

Az eladó saját költségén köti meg a szállítmánybiztosítást, amelynek kedvezményezettje a vevő. A biztosítási szerződésnek (eltérő megállapodás hiányában) a biztosító szerinti legkisebb fedezetre kell szólnia (FPA, illetve „C”). A minimális biztosításnak a szerződéses ár 110%-ára kell fedezetet nyújtania (azaz a szerződéses ár 10%-kal megnövelt összegére), a szerződés valutájára kiállítva.

Az eladó (amennyiben ez lehetséges) a vevő kívánságára és költségére háborúk, sztrájkok, lázadások és zavargások kockázatára is köthet biztosítást.

A CIF-nél tehát az eladónak nemcsak a szállítási okmányt (a teljes sorozat tiszta hajóraklevelet), hanem a biztosítási kötvényt is át kell adnia a vevőnek, aki ezen – az árut megtestesítő – értékpapírok birtokában az árut tovább tudja adni.

g.) CPT – Carriage Paid To – Fuvarozás fizetve ...-ig (...megjelölt rendeltetési hely)

Kétpontos, ún. multimodális klauzula, azaz elsősorban több fuvarozási mód összekapcsolását igénylő szállítás esetén alkalmazzák. (Ebből következik, hogy mindenfajta fuvarozási módnál megfelelő a használata.) A megjelölt rendeltetési helyig az eladó viseli a költségeket, a kockázat az áru fuvarozónak történő átadásával száll át a vevőre. Az eladó köti meg a fuvarozási szerződést a megjelölt rendeltetési hely megnevezett pontjáig a szokásos úton és a szokásos módon. A vevő fizeti a rendeltetési helyen a kirakodási költségeket, kivéve, ha ez a fuvardíjban benne van. A vevő fizet minden vámot, adót, hatósági díjat, amelyek az áru importálásakor (illetve harmadik országon való átszállításakor) felmerülnek. Az eladó kötelezettsége átadni a vevőnek a szokásos szállítási okmányt. Igen gyakori okmány a szállítmányozói átvételi elismervény. Tengeri fuvarozásnál, amikor a hajó korlátjának nincs gyakorlati jelentősége (konténerforgalom), illetve a vevő nem akarja az árut „útközben” eladni, igen elterjedt a CPT, illetve a CIP klauzula.

h.) CIP – Carriage and Insurance Paid to – Fuvarozás és biztosítás fizetve ...-ig(... megjelölt rendeltetési hely)

Ugyanolyan kétpontos klauzula mint a CPT, a CIF-hez hasonlóan azzal a kiegészítéssel, hogy az eladó köteles az úton lévő árut a rendeltetési helyig biztosítani, szintén bármely szállítási módnál alkalmazni lehet. Az eladó saját költségén köteles megkötni a szerződésben vállalt szállítmánybiztosítást, amelynek kedvezményezettje a vevő, és átadni a biztosítási kötvényt (vagy a biztosítási szerződés egyéb bizonyítékát) a vevőnek. A CIF-fel azonosan, itt is a biztosítási szokványok legkisebb fedezetre szóló feltételével kell megkötni a szerződést az áru értékének 110%-ára.

i.) DAF – Delivered At Frontier – Határra szállítva (...megnevezett helység)

Egyponthoz hasonló klauzula, amely elsősorban vasúton vagy közúton történő áruszállítás esetén javasolt, de alkalmazható minden egyéb szállítási módnál is. Az eladó akkor teljesíti átadási kötelezettségét, amikor az áru exportra elvámolva a határ megjelölt helyén és pontján, de még a szomszéd ország vámhatárától „innen” rendelkezésre áll. A költség- és kockázatszállítás helye tehát a szerződésben meghatározott napon (vagy határidőn belül) a határ megnevezett átadási pontja. Az eladó kötelessége átadni a vevőnek a szokásos okmányt, amely bizonyítja, hogy az áru átadása a megnevezett határhelyen megtörtént.

j.) DES – Delivered Ex Ship – Hajóról szállítva (...megjelölt kikötő)

Egyponthoz hasonló tengeri (belvízi) klauzula. Az eladó akkor teljesíti átadási kötelezettségét, amikor a rendeltetési kikötőben az árut a hajófedélzeten, importvámolás nélkül a vevő rendelkezésére bocsátotta. Minden költséget és kockázatot az eladó visel az áru rendeltetési kikötőig való eljuttatásával. Az eladónak olyan okmányról (kiszolgáltatási jegyről) és/vagy a szokásos okmányról, pl. hajóraklevélről – kell gondoskodnia és azt a vevőnek átadnia, amely biztosítja az áru átvételét a rendeltetési kikötőben a hajón.

k.) DEQ – Delivered Ex Quay Duty paid – Rakparton átadva (vám fizetve)
(... megjelölt rendeltetési kikötő)

Tengeri (belvízi) egyponthoz hasonló klauzula. Az eladónak az árut a megjelölt rendeltetési kikötőben a rakparton, importra elvámolgatva kell átadnia a vevőnek. Az áru rakpartra rakásáig felmerült összes kockázatot és költséget (beleértve az adókat, vámokat, egyéb díjakat) az eladó viseli. Ha az eladó nem képes az importengedélyt beszerezni és a felek abban állapodnak meg, hogy a vevő végezze az importvámoltatást és fizesse a vámot, akkor a „vám fizetve” helyett a paritást a „vámfizetés nélkül” kifejezéssel kell ellátni.

Az Incoterms 2000 –es változatánál a vevő kötelezettsége lett az áru import célú elvámolgatása és az importtal kapcsolatos összes költség (vám, adó egyéb költségek) megfizetése. Az eladónak az átadás igazolására át kell adnia a vevőnek a kiszolgáltatási jegyet és/vagy a szokásos szállítási okmányt (pl. hajóraklevelet), amely alapján a vevő képes átvenni az árut. Ezt a klauzulát tehát a körülményekre – az eladó széles körű vállalására – tekintettel csak igen körültekintően meghatározva ajánlatos használni, így a magyar külkereskedelmi gyakorlatban is meglehetősen ritkán használják.

l.) DDU – Delivered Duty Unpaid – Vámfizetés nélkül leszállítva (...megnevezett rendeltetési hely)

Az 1990. évi INCOTERMS „újdonsága” volt ez az egyponthoz tartozó multimodális klauzula. Az eladó az importáló országban megnevezett rendeltetési helyig szállítja az árut, viseli a kockázatot, minden költséget (a vámolási eljárás költségeit és kockázatát), kivéve az importáláskor fizetendő vámot, adókat és egyéb hatósági díjakat. Ha a vevő nem vámoztatja el időben az árut, viselnie kell az ebből származó összes többletköltséget és kockázatot. Ha a felek megállapodnak abban, hogy az eladó vállalja az értéktöbbletadó (VAT) megfizetését, akkor ezt külön ki kell kötni a paritásban: pl. „Vámfizetés nélkül szállítva, VAT megfizetésével ...megnevezett rendeltetési hely”. Az eladónak át kell adnia a kiszolgáltatási jegyet és/vagy a szokásos szállítási okmányt a vevőnek. Ha az átadás pontos helye nincs megállapítva, az eladó jogosult (a rendeltetési helyen belül) a számára legkedvezőbb pontot választani.

m.) DDP – Delivered Duty Paid – Vámfizetéssel leszállítva (megnevezett rendeltetési hely)

Multimodális, egyponthoz tartozó klauzula. Az eladó viseli az összes költséget és kockázatot az importáló ország megnevezett rendeltetési helyéig, amíg az árut a vevőnek importra elvámolva át nem adta.

A DDP paritás jelenti az eladó legnagyobb költség- és kockázatvállalását (az EXW a legkevesebb kötelezettséget). Ha az eladónak nehézségekbe ütközik az importengedély beszerzése és a vámoztatás, akkor célszerű a DDU klauzulát alkalmazni. Ha a felek megállapodnak az eladó kötelezettségvállalásának csökkentésében (pl. a VAT fizetése alól mentesíteni kívánják az eladót), akkor ezt egyértelműen rögzíteni kell: pl. „Vámkifizetéssel leszállítva, VAT fizetése nélkül (...megjelölt rendeltetési hely)”. Ha a felek az átadás pontos helyében nem állapodtak meg, az eladó megválaszthatja a rendeltetési helyen belül a legmegfelelőbb pontot.

n.) Kiegészítő paritások

A kiegészítő (vagy járulékos) paritások nem részei az INCOTERMS-nek, tehát nem szokványok, hanem szokások. Az INCOTERMS-klauzulához hozzáillesztve kiegészíti az eladó kötelezettségvállalását, vita esetén azonban már mint INCOTERMS-paritásra nem lehet hivatkozni, ezért fontos alkalmazásuknál, hogy a felek azonosan értelmezzék ezeket.

Az alábbiak használata a leggyakoribb:

- FI (Free In) – bérmentve be
- FOB-nál alkalmazzák, ha az eladó vállalja a hajó belsejébe történő berakási költségeket, ha a fuvarozótársaság ezeket külön kezeli.
- FIO (Free In and Out) – bérmentve be és ki
- CFR-nél és CIF-nél használatos, főleg akkor, ha a fuvarozótársaság a be- és kirakási költségeket külön kezeli. Ekkor az érkezési kikötőben a hajó belsejéből történő kirakás költségeit is az eladó fizeti.
- Fio-S (Free in and out Stowed) – bérmentve be és ki (elrendezve)
- A FIO kiegészítése a csomagolt áru hajótérben való elhelyezésének költségeivel.

- - Fio-T (Free in and out Trimmed) – bérmentve be és ki, elegyengetve. Itt az ömlesztett áru hajótérben történő elegyengetésének többletköltség-vállalásáról van szó.
 - W (War Risks) – háborús kockázatok
- Ha az eladó a háborús kockázatok elleni biztosítás megkötését is magára vállalja (CIF paritásnál – (CIF and W).
 - Landed – rakpartra rakva
- CFR és CIF parításoknál az eladó vállalhatja az érkezési kikötőben az áru partra rakási költségeit.

Megfigyelhetjük, hogy a kiegészítő parítások mindig az eladó költségvállalásának növekedését jelentik, egy részüket (pl. Fio-S, Fio-T) maga a fuvarozási szerződés is szabályozhatja, a költségviselésben természetesen a felek megállapodhatnak ettől eltérően is.

5.4.4. A parítások közötti választás szempontjai

Az adásvételi szerződés szerződéses egységára értelmezhetetlen a paritás és a fizetési mód megadása nélkül.

Az INCOTERMS-klauzulák az eladó eltérő költség- és kockázatviselését jelentik, tehát a paritásválasztás (mint árképző tényező) az eladó és vevő közötti alku eredménye lesz. Nem INCOTERMS-paritás esetén a feleknek célszerű a szerződésben megállapodni az azonos értelmezésben (azaz ki meddig viseli a költségeket, kockázatot, biztosítást stb.).

INCOTERMS-klauzula kikötésénél pontosan kell hivatkozni az évszám megadásával (pl. FOB Hamburg INCOTERMS 2000.). A felek akarata „erősebb”, mint az INCOTERMS-szokvány így az egyes klauzulák előírásait a szerződő partnerek módosíthatják.

Régi külkereskedői „ökölszabály”, hogy „CIF-ben kell eladni és FOB-ban venni”, azaz az eladó a minél távolabbi szállítás (költség) és kockázat vállalásában érdekelt, ha a fuvarozás nemzetközi tarifái ismertek, a fuvar költségét és biztosítási költségét az árban érvényesíteni tudja, mivel a titkos engedmények (fuvarozói, szállítmányozói árengedmények) révén „nyereséget” realizálhat. Ez az alapszabály persze csak akkor érvényesülhet, ha az eladó nagy tételben szállít, régóta piaci szereplő és megfelelő szakmai ismertekkel rendelkezik. Idetartozik a biztosítás kérdése is, a Lloyd's cég díjszabásánál kedvezőbb feltételű szerződés (esetleg közvetett állami támogatás miatt) „javíthatja” kalkulációnkat.

A választást befolyásolhatja még:

- az adott piaci szokás,
- saját lehetőségeink (a magyar külkereskedelmi gyakorlatban nagyon ritka pl. a DDP klauzula alkalmazása a vámolási, vámfizetési kötelezettség miatt),
- szakmai hozzáértés (az eladó számára sokkal kényelmesebb pl. EXW szerződni, vevői pozícióban pedig CIF, illetve DDU parításokban),
- a fuvarozási szerződés és az adásvételi szerződés valutájának eltérése.
- Természetesen ügyelni kell arra, hogy a választott paritás összhangban legyen a többi szerződéses feltétellel (fizetési mód – benyújtandó okmányok – szállítási határidő-csomagolási előírások).

5.5. Fizetési módok és eszközök a nemzetközi kereskedelemben

A külkereskedelmi szerződésben rögzíteni kell, hogy mikor és milyen módon történik a fizetés és milyen fizetési eszközzel. A fizetési mód időpontja szerint történhet a fizetés:

- áruszállítást megelőzően
- áruszállítással egyidejűleg
- áruszállítást követően.

Az eladó szempontjából a fizetési módok kockázati rangsora:

- előrefizetés
- okmányos meghitelezés
- bankgaranciával fedezett fizetési ígéret
- okmányos beszedvény
- céghitelnyújtás
- nyitvaszállítás

A fizetési eszközök a nemzetközi kereskedelemben:

- áru (barter ill. kompenzációs ügyletek esetében)
- valuta
- deviza (valutára szóló követelés): váltó, csekk, bankátutalás

A fizetési eszközök természetesen kapcsolódnak ill. kapcsolódhatnak az egyes fenti fizetési módokhoz, így a külkereskedelemben sokkal nagyobb a variációs lehetőség az adásvétel tárgyának kiegyenlítésében, mint a belföldi üzletkötések esetében.

5.5.1. Előrefizetés

Az eladó számára ez a legelőnyösebb fizetési mód és értelemszerűen a vevő számára ez a legkedvezőtlenebb, hiszen előbb fizet, mintsem az eladó teljesítene. Így vállalja a vevő azt a kockázatot, hogy az eladó nem teljesít, késve teljesít, vagy nem szerződészerűen teljesít (a vevő az áru megtekintése előtt fizet.) A fentiek miatt az előrefizetés meglehetősen ritka a külkereskedelmi gyakorlatban, két esetben szokott szokásos fizetési móddá válni:

- a vevő bonitása, hírneve (goodwill-je) nem megfelelő, a bank- és céginformáció alapján más fizetési mód a vevő üzleti morálja miatt az eladó számára elképzelhetetlen lenne.
- Az eladó monopolpozíciót élvez, a vevő számára nincs más alternatíva, mint a vétel a meghatározott feltétellel.

Az előrefizetés történhet bankátutalással (számlajóváírással), váltó, ill. csekk kibocsátásával, átadásával és beváltásával (ill. a váltó leszámítolásával) ritkább esetben készpénz-átadásával. Készpénzes (cash payment) előrefizetés esetén az eladónak ellenőriznie kell a bankjegyeket, hogy valódiak és érvényesek legyenek.

5.5.2. Okmányos meghitelezés

Az előrefizetésnél említett alapvető bizalmi és üzleti kockázati problémák áthidalására jött létre az okmányos meghitelezés gyakorlata. A bizalmatlanságot és a nem fizetés kockázatát hivatott föloldani ez a fizetési mód, amelyek alapelve az egyenlő biztonság megteremtése az eladó és a vevő számára. Az eladónak az előrefizetés a legkedvezőbb, a vevőnek pedig ahhoz fűződik érdeke, hogy a megfelelő árut még a fizetés előtt megtekinthesse és esetleges kifogásait a fizetés során érvényesíthesse. Az alapvető érdekellentétet egy harmadik fél bekapcsolása oldotta fel – ez a bank – mely, mint bizalmi kéz szerepet betöltve közreműködik az áru és ellenértékének fair cseréjében.

Az okmányos meghitelezés (documentary credit) – a magyar külkereskedelmi szaknyelvben az akkreditív fizetési módját a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara (ICC) 500 sz. kiadványban közzétett szokványa szabályozza, amelynek címe: „Az okmányos meghitelezésekre vonatkozó egységes szabályok és szokványok” (Angolul: Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (U.C.P.D.) és a legutóbbi 1993-as átdolgozás után ez az új változat 1994 január 1-től „érvényes”. Azok a bankok, amelyek alkalmazzák az akkreditív (UCP 500) legújabb szokványát, bejelentik a Nemzetközi Kereskedelmi Kamarának.

A továbbiakban a szokvány értelmezése alapján tárgyalom az akkreditív fizetési módot. Az angol amerikai üzleti nyelv az akkreditívet egyébként „Letter of Credit”-nek hívja, rövidítése Magyarországon is elterjedt: L/C.

Az akkreditív egy bank (a nyitó bank) kötelezettségvállalása arra, hogy ügyfelének (a megbízónak) a kérésére és utasítása szerint az akkreditívben előírt okmányok benyújtása és az akkreditívben meghatározott egyéb feltételek teljesítése esetében harmadik személy (a kedvezményezett) javára vagy rendelkezése szerint fizetést teljesít.

Az akkreditív fogalmát a szokvány az alábbiak szerint definiálja: E cikkek alkalmazása szempontjából az „okmányos meghitelezés(ek)” és a „standby hitellel(ek)” kifejezések (a továbbiakban „meghitelezés(ek)”) minden olyan bármilyen elnevezésű vagy megjelölésű megállapodást jelentenek, amelynek folytán valamely bank (a „nyitó bank”) egy ügyfél (a „megbízó”) kérésére és utasításai szerint vagy saját kezdeményezéséből eljárva

- köteles egy harmadik fél (a „kedvezményezett”) javára vagy rendeletére fizetést teljesíteni vagy a kedvezményezett által kibocsátott váltókat (intézményt(eket) elfogadni és kifizetni, vagy
- felhatalmaz egy másik bankot, hogy ilyen fizetést teljesítsen vagy ilyen váltókat (intézményt(eket) elfogadjon és kifizessen, vagy
- felhatalmaz egy másik bankot a negociálásra az előírt okmány(ok) ellenében

feltéve, hogy a meghitelezés kikötéseit és feltételeit teljesítették. A fenti definíció alapján az akkreditívet nyitó bank saját maga – vagy az általa bekapcsolt másik bank által fizetést ígér vagy váltó elfogadást és kifizetést vagy negociálást.

A fizetésteljesítés lehet azonnali és akkor az ún. látraszóló akkreditívről (sight payment credit) van szó, és lehet határidős, ez az ún. halasztott fizetésű (deferred payment credit).

A váltó elfogadást, másik bank általi váltó elfogadtatását ígérő akkreditív az ún. acceptance credit (elfogadványhitel, váltó elfogadással fizető akkreditív, akcepthitel,). A negociált akkreditív (negotiation credit) esetében a nyitóbank negociálásra hatalmaz fel egy bankot, azaz arra, hogy ellenértéket adjon (megvásárolja) az intézményt és/vagy okmányokat az akkreditív kedvezményezettjétől.

A szokvány előírja, hogy az akkreditívnek (meghitelezésnek) világosan fel kell tüntetnie, hogy látra szóló fizetéssel, halasztott fizetéssel, váltóelfogadással vagy negociálással vehető-e igénybe.

Az akkreditív lehet visszavonható (revocable) vagy visszavonhatatlan (irrevocable). Ha nincs külön megjelölve, akkor az akkreditívet visszavonhatatlannak kell tekinteni!

A visszavonhatatlanság azt jelenti, hogy az akkreditívet a nyitó bank nem szüntetheti meg, nem módosíthatja a kedvezményezett beleegyezése nélkül. A visszavonható meghitelezést viszont a nyitó bank bármikor módosíthatja, vagy megszüntetheti a kedvezményezett előzetes értesítése nélkül. Látható, hogy az eladó számára csak a visszavonhatatlan akkreditív nyújt biztonságot, a nemzetközi kereskedelmi gyakorlatban is ez az elterjedt típus, ezt tükrözi a szokvány változása is, hogy a „visszavonhatatlan” jelzőt nem szükséges föltüntetni.

Az akkreditív önálló jogügylet. Az akkreditív az alapügylettől való függetlenségét hangsúlyozza a 4. cikkely is, amely szerint: „a meghitelezési műveletekben valamennyi érintett fél okmányokkal foglalkozik és nem árukkal, szolgáltatásokkal és/vagy más teljesítésekkel, amelyekre az okmányok esetleg vonatkoznak.”

Ez mindkét fél számára rejt előnyöket és hátrányokat is. Az eladó biztos lehet abban, ha akkreditívszerűen teljesít (azaz előírt okmányokat a megfelelő módon és időben prezentálja) pénzéhez jut.

Ellenben okmányhiba esetén (legyen az akár egy betű elírás) formai okok miatt birtokon kívül kerülhet. A vevő szemszögéből kedvező, hogyha kellő gondossággal írta elő a benyújtandó okmányok körét, akkor a szerződéses áruért fog fizetést teljesíteni. Veszélyt számára az rejthet, ha az okmányok nem fedik a valóságot.

A szokvány erre a lehetőségre is gondolva kizárja a bankok felelősségét az okmányok pontossága, valóság, hamisítása vagy joghatálya tekintetében, az okmányok késedelmes továbbításáért és az (elháríthatatlan erőhatalom) vis maior következményeiért (sztrájk, háború, felkelés, zavargás, stb.). Ezek az eladó kockázatát képezik. A következőkben egyes szereplők közötti jogviszonyokat vizsgáljuk meg:

a.) A megbízó és a nyitóbank közötti jogviszony

A vevő, (a megbízó) a nyitóbank ügyfele ad megbízást az akkreditív megnyitására és a külkereskedelmi szerződés alapján határozza meg azokat az okmányokat és feltételeket, amelyeket a kedvezményezettnek az akkreditív igénybevétele érdekében teljesítenie kell. Az akkreditív feltételeinek meghatározása az az eszköz a vevő számára, mely az eladót kötelezettségének szerződés szerinti teljesítésére tudja ösztönözni (pl. minőségellenőrzési okmányok, tiszta (clean) B/L Bill of Lading, stb. előírásával).

Az okmányos meghitelezés, a külkereskedelmi szerződéstől független, önálló jogügylet. De nem szabad elfelejtkezni arról, hogy ezt a jogügyletet megelőzi az őt létrehozó adásvételi szerződés, amelynek fizetési feltételét szabályozó pontja előírja, hogy milyen típusú akkreditív megnyitásával történik a vevő fizetési kötelezettségének teljesítése.

Ebből következik, hogy ha a vevő eltér a megállapodástól az akkreditív feltételeinek meghatározásánál, az eladó jogosult kérni a vevő költségére a megnyílt akkreditív módosítását, ill. elállhat a szerződés teljesítésétől a vevő szerződésszegésére hivatkozva.

Az akkreditív nyitása, ill. módosítása attól kezdve él önálló életet (és számít önálló, az alapszerződéstől független jogügyletnek) amikor a kedvezményezett vevő elfogadta (ill. nem utasította vissza) a megnyílt akkreditív feltételeit!

b.) A nyitóbank és a kedvezményezett jogviszonya

A nyitóbank és a kedvezményezett között létrejövő jogviszony az akkreditív lényegét jelenti, ez az ún. tulajdonképpeni akkreditív jogviszony. A nyitóbank kötelezettségvállalása szempontjából a szokvány az akkreditívek alábbi négy típusát különbözteti meg:

1. ha a meghitelezés látra szóló fizetést ír elő, látra fizet,
2. ha a meghitelezés halasztott fizetést ír elő, fizetés az akkreditív előírásainak megfelelően az esedékesség időpontjában,
3. ha a meghitelezés váltóelfogadást ír elő, akkor – a nyitóbank általi váltóelfogadás előírása esetében a kedvezményezett által a nyitóbanknak címzett intézvényt elfogadja és esedékességgel kifizeti, vagy – a kedvezményezett által egy másik banknak címzett intézvény elfogadása és esedékességgel kifizetése, ha a meghitelezésben előírt címzett bank nem fogadja el a neki címzett intézvényt vagy esedékességgel nem fizeti ki az általa elfogadott váltót,
4. ha a meghitelezés negiciálást ír elő, a kibocsátók és/vagy a jóhiszemű birtokosok elleni megtérítési igény nélkül kifizeti a kedvezményezett által kibocsátott intézvényt és/vagy a meghitelezés alapján benyújtott okmányokat.

c.) Az akkreditívben közreműködő bankok közötti jogviszonyok

Az akkreditív lebonyolítása során a vevő (ügyfél, megbízó) megbízásából a nyitó bank különféle funkciók elvégzésére bekapcsolhat más bankot vagy bankokat. A nyitó bank által megbízott másik bankot (amely általában a nyitó bank eladó országbeli levelezőpartnere) második banknak, vagy bekapcsolt banknak nevezzük.

Az eladó érdeke az, hogy ez a második bank saját számlavezető bankja legyen, de erre természetesen nincs biztosíték – ez is részét képezi az adásvételi szerződés során folytatott alkúnak. A második bankot a vevő kérésére, költségére és kockázatára a nyitó bank kapcsolja be az akkreditíves ügyletbe. A bekapcsolt bank(ok) – következő feladatokat láthatják el: értesítés, megerősítés, fizetés (negociálás).

A bankok a meghitelezésben előírt minden okmányt ésszerű gondossággal kötelesek megvizsgálni, hogy meggyőződjenek arról, hogy azok külső megjelenésük szerint megfelelnek-e vagy sem a meghitelezés kikötéseinek és feltételeinek. Ha a benyújtott okmányok megfelelnek az akkreditív előírásainak a nyitó bank és/vagy a megerősítő bank azonnal teljesíti az akkreditívban vállalat kötelezettségét (fizetés, váltóelfogadás, stb.) ill. megtérítést nyújt annak a kijelölt banknak, amely fizetett, halasztott fizetési kötelezettséget vállalt, intézvényt fogadott el vagy negiciált. Ha a nyitó bank azt állapítja meg, hogy a benyújtott okmányok nem felelnek meg az akkreditív kikötéseinek és feltételeinek, a nyitó bank saját megítélése szerint megkeresheti a megbízót, hogy adjon felmentést az eltérés(ek) kifogásolása alól.

Ha a nyitó bank és/vagy a megerősítő bank (ha van ilyen) vagy a megbízásukból eljáró kijelölt bank úgy dönt, hogy visszautasítja az okmányokat, ill. a felmentést a megbízótól nem kapta meg a nyitó bank a kedvezményezett igényének teljesítése (az okmányok visszautasításával) elmarad.

Az akkreditív szokásos, legfontosabb feltételei:

- 1.) Nyitó bank megnevezése.
- 2.) Megbízó neve, telephelye.
- 3.) Kedvezményezett neve, telephelye.

- 4.) Az akkreditív lejárat (hely, időpont): Ameddig az akkreditív igénybe vehető, e határidőig lehet az okmányokat benyújtani. Ha nincs külön szállítási határidő az akkreditívben feltüntetve, akkor a bankok visszautasítják a szállítási okmányok keltétől számított 21 napnál később benyújtott okmányokat.
- 5.) Szállítási határidő: a szállítási okmány kelte nem lehet későbbi e határidőnél.
- 6.) Az áru megnevezése.
- 7.) Az áru mennyisége: pontosan vagy cca. megjelöléssel, a kb. meghatározásnál a szokvány 10 %-os toleranciát (± 10 %-os eltérést) engedélyez. Hacsak az akkreditív kifejezetten nem rendelkezik úgy, hogy a megadott mennyiségtől eltérni nem lehet, akkor a szokvány a kb. (cca) megjelölés nélkül is engedélyez 5 %-os toleranciát. Mindkét esetben azonban a túllépés (az igénybevételek) összege nem haladhatja meg a meghitelezés összegét.
- 8.) A meghitelezés összege, devizaneme: pontos összeggel, vagy cca. megjelöléssel (ekkor (± 10 %-os eltérés megengedett).
- 9.) Az igénybevétel módja: a szokvány előírja, hogy minden meghitelezésnek világosan fel kell tüntetnie, hogy látra szóló fizetéssel, halasztott fizetéssel, váltóelfogadással vagy negociálással vehető-e igénybe. A kijelölt bank megnevezése: Minden akkreditívnek meg kell neveznie a fizető (halasztott fizetést ígérő), váltóelfogadó vagy negociáló bankot, kivéve, ha a negociálást bármely bank végezheti.
- 10.) Részszállítás engedélyezése: Hacsak az akkreditív külön nem tiltja, akkor megengedett.
- 11.) Átruházhatóság, oszthatóság: Az akkreditív átruházható, ha azt a nyitó bank kifejezetten megengedi és átruházhatónak jelölte. Hacsak a meghitelezésben másként nem írták elő az átruházható akkreditív csak egyszer ruházható át. Az átruházhatóság azt jelenti, hogy az eredeti kedvezményezett maga helyett más kedvezményezettet jelöl meg, oszthatóság esetén pedig maga helyett több kedvezményezettet jelölhet meg. Az átruházható akkreditív egyben osztható is.
- 12.) A benyújtandó okmányok: Ez a pont jelenti az akkreditív „lelkét”, a leglényegesebb feltétel. A benyújtandó okmányok száma és fajtája egyben jelzés az eladó és a vevő egymás iránt érzett bizalmának fokáról is.
 - Kereskedelmi számlák
 - Vámszámla
 - Konzuli számla
 - Fuvarozási okmányok
 - Biztosítási okmányok
 - Egyéb okmányok: származási bizonyítvány, minőségi bizonyítvány, csomagolási jegyzék, radioaktivitási igazolás, stb.
- 13.) intézkedés: Az intézkedés címzettje általában a nyitó bank, de a nyitásból kitűnően más bank is lehet. Az akkreditív igénybevétele során okmányeltérések, hibás okmányok miatt a nyitó bank megtagadja a teljesítést és visszautasítja a benyújtott okmányokat:

Összefoglalóan megállapíthatjuk, hogy az akkreditíves fizetési mód mégis az eladónak kedvezőbb, hiszen ha akkreditívszerűen teljesít pénzéhez jut, nem kerül birtokon kívül, a vevő pedig halasztott fizetésű akkreditív esetén sem tilthatja meg a fizetést az áru minőségére hivatkozva, ha az okmányokat a nyitó bank elfogadta. A vevő fizeti az akkreditív nyitási költségeket (beleértve a bekapcsolt bankokét is), továbbá kamatvesztést szenvedhet, ha a nyitó bank ragaszkodik a nyitási megbízással egyidejűleg az akkreditív összegének elkülönítéséhez, zárolásához. Ez alól kedvező kivételt jelenthet a vevő részére bizonyos különleges akkreditív típusok alkalmazása.

5.5.3. Bankgaranciával fedezett fizetési ígéret

Az eladó szempontjából az akkreditíves fizetési mód utáni legbiztonságosabb fizetési mód, amely biztosítja, hogy az eladó ne kerülhessen birtokon kívül. A fizetés időpontja szerint a szállítással egyidejű is lehet, azonban általában a hiteleladásnál alkalmazott fizetési mód, amikor a vevő az áru birtokába kerülve utólag fizeti az ellenértéket. Formailag tehát átutalásról van szó, amelynek fedezete a vevő által az áru kiszállítását megelőzően nyitott bankgarancia. A bankgarancia az alapügylettől független jogi kötelezettségvállalást jelent, ha a vevő nem fizet (például az átutalással) a szerződéses fizetési időpontban, akkor a bankgaranciát nyitó bank fog fizetni, azaz az eladó jogosult lehívni a bankgarancia összegét. A bankgarancia tehát a garanciát nyújtó bank visszavonhatatlan fizetési kötelezettségvállalása függetlenül az őt létrehozó alapjogviszonyból származó kifogásokra (pl. reklamációkra).

5.5.4. Okmányos beszedvény

A külkereskedelemben igen elterjedt fizetési mód, amely egyértelműen a vevőnek kedvezőbb fizetési konstrukció és számára kedvezőbb, mint az akkreditíves avagy bankgaranciás fizetési módok.

Az okmányos meghitelezéshez hasonlóan a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara szokványban szabályozta az egységes alkalmazását: Egységes Beszedési Szabályok – Uniform Rules for Collection URC 522 számú ICC szokványa (a továbbiakban: URC), amelynek legújabb változata 1996. január 1-je óta van érvényben. A bankok bejelentik az ICC-nek, ha alkalmazzák a szabályokat és ezt a beszedésre vonatkozó okmányokon is fölűntetik.

Okmányok alatt fizetési okmányok és/vagy kereskedelmi okmányok értendők. A fizetési okmányok: az idegen váltók, saját váltók, csekkek nyugták és egyéb fizetés elérésére használt okmányok. A kereskedelmi okmányok: számlák, fuvarozási okmányok, árut megtestesítő értékpapírok. Az URC a beszedvény alapvetően két fajtáját különbözteti meg:

- a, Az ún. tiszta beszedvényt, amely olyan fizetési okmányok beszedését jelenti, amelyekhez nem mellékeltek kereskedelmi okmányokat
- b, Az ún. okmányos beszedvényt (documentary collection), amely kereskedelmi okmányokkal ellátott fizetési okmányok, vagy fizetési okmányokkal nem kísért kereskedelmi okmányok beszedését jelenti. A külkereskedelemben gyakoribb az okmányos beszedvény alkalmazása, ezért a továbbiakban ezt ismertetem.

A már említett documentary collection elnevezésen kívül szokták okmányos inkasszónak is nevezni.

A fizetést az eladó kezdeményezi, ő lesz a megbízó, aki a beszedés elvégzésével megbíz egy bankot, ezt a bankot hívjuk küldő banknak. Ha a küldő bankon kívül másik bank is bekapcsolódik a beszedésbe (általában több bank is bekapcsolódik ezt beszedő banknak hívjuk). A bemutató bank olyan beszedő bank, amely a címzettnek – aki a vevő, – a megbízásnak megfelelően bemutatja az okmányokat. A beszedő és a bemutató bank általában ugyanaz, kivéve, ha a küldő banknak nincsen közvetlen kapcsolata a címzettel.

Az URC kizárja a bankok felelősségét az okmányok tartalmával kapcsolatban a beszedési megbízás során nem vizsgálják az okmányokat, kivéve a küldő bankot, aki fölhívhatja megbízója figyelmét olyan okmányhibákra, amelyek a fizetés meg-tagadását eredményezhetik. Egyébként, pedig a bankok kötelesek jóhiszeműen eljárni és ésszerű gondosságot tanúsítani.

A bekapcsolt bankok tevékenységéért is kizárja a szokvány a felelősséget, továbbá az okmányok valódiságáért, az abban feltüntetett adatok hitelességéért, pl. mennyiségért, minőségért, értékért. A bankok az okmányokat csak külső megjelenésük szerint kötelesek ellenőrizni, hogy azonosak-e a beszédési megbízásban előírt okmányokkal. Az akkreditív szokványához hasonlóan a szokvány kizárja a bankok felelősségét az okmányok, üzenetek késedelmes továbbításáért, elvesztéséért, valamint ha tevékenységüket vis maior jellegű események miatt nem tudják elvégezni.

Az okmányos beszédvénynek a nemzetközi gyakorlatában két alaptípusát különböztetjük meg a szerint, hogy az eladó milyen mértékű kockázatot vállal, beszélhetünk ún. sima (vagy nyitott) okmányos inkasszóról és az ún. vinkulált okmányos inkasszó típusokról.

5.5.5. Céghitelnyújtás

Kereskedelmi hitelnek vagy céghitelnek nevezzük azt a hitelezési formát, amikor az eladó az árut hitelben szállítja a vevőnek. A hitel árát az eladó természetesen beépíti a szerződéses árba a piaci szokásos kamat figyelembevételével. A hitel futamideje általában egy éven belüli, a nemzetközi kereskedelemben a 60, a 90 és a 180 napos hiteleladás a leggyakoribb. A hitelnyújtás előtt az eladónak gondoskodnia kell a kockázatának csökkentését jelentő információk beszerzéséről, a bank- és céginformációk bekéréséről a vevő fizetési moráljáráról és pénzügyi - gazdasági helyzetéről. Fontos tényező a vevő jó üzleti hírneve és az adott termék piacán kialakult fizetési szokások. A céghitelnyújtás természetesen nem önálló fizetési mód, hiszen az előrefizetésen kívül minden fizetési módnál lehetőség van halasztott fizetésre. A céghitelnyújtásnak két típusa létezik: a fedezett céghitelnyújtás és a fedezetlen nyílt hitelnyújtás. Fedezett hitelnyújtáskor az eladó valamilyen biztosítékot, garanciát kap arra, hogy a vevő a hitelt vissza fogja fizetni. Az ilyen biztosítékot nevezzük hitelfedezeti eszköznek, amely az alábbi lehet:

- az akkreditív valamely halasztott fizetésű változata ill. valamely különleges akkreditív
- az okmányos beszédvény D/A változata
- váltó
- bankgarancia
- bankkezesesség
- zálogjog nyújtása
- egyéb biztosíték

5.5.6. Nyitva szállítás

Ez a fizetési mód az eladó számára a legkedvezőtlenebb, a vevőnek pedig értelemszerűen a legkedvezőbb.

Önálló fizetési mód, amely nyílt céghitelnyújtást jelent, hiszen az eladónak semmiféle hitelfedezeti eszköz nem áll rendelkezésére, az egyetlen „garancia” a fizetésre a vevő szerződésben vállalt fizetési ígérete, amelyet azonban csak peres úton lehet érvényre juttatni, ha a vevő nem kíván fizetni. Az eladó teljesen ki van szolgáltatva a vevőnek, birtokon kívül kerülhet ill. fizetési késedelem esetén további, előre nem kalkulált hitelnyújtással számolhat (pl. a vevő 90 nap helyett 100 napra fizet.) Fentiekből következik, hogy csak bizalmi alapon célszerű élni ezzel a fizetési móddal, megbízható üzleti partner kapcsolat esetén, hiszen az eladó kockázatát nem lehet eléggé hangsúlyozni. Technikailag a nyitvaszállítás lényege, hogy

az eladó az árut a vevő címére és rendeletére adja föl, az okmányokat is (ha van árut megtestesítő értékpapír, akkor azt is) közvetlenül az eladónak küldi meg. A vevő átveszi az árut és utólag teljesít fizetést. Az eladó a kereskedelmi számla küldésével közvetlenül a vevőt szólítja fel fizetésre, hogy a szerződés szerint pl. a számla keltétől 90 napra fizessen. A fizetés legtöbbször banki átutalással történik, de a vevő fizethet készpénzben, váltó ill. csekk átadásával is. Tradicionális üzleti partnerek esetében a bankköltségek kikapcsolásával a felek csökkenthetik a tranzakciós költségeiket.

5.6. Szállítási határidő, szállítás módja

Fontos, hogy a szerződés pontosan tartalmazza a szállítási határidőt, ha több részletben történik a szállítás, akkor a részszállítások mennyiségét, határidejét és a végső teljesítési határidőt is.

Megkülönböztetünk **azonnali** (prompt) ügyleteket **és határidős ügyleteket**. Azonnali szállítási határidő megjelölése többféle lehet. Pl. valamilyen feltétel teljesülése után azonnal (import engedély kézhezvétele után vagy L/C nyitás után), szállítási határidő pontos megjelölésével (7 munkanapon belül), egyértelmű megjelölés hiányában a prompt kifejezés mögötti időtartam kezdete a szerződéskötés időpontja.

A teljesítés későbbi ideje lehet: meghatározott naptári nap(ok), megközelítő időpont (pl. gabona-, gyümölcs-kereskedelem), szállítási időtartam megjelölése (legutolsó nap is szerződésszerű), valamely feltétel teljesülésének függvénye (pl. L/C keltétől 180 nap), fix szállítási határidő, lehívásos áruszállítás (bizonyos intervallumban a vevő maga határozhatja meg a szállítás számára legkedvezőbb időpontját).

A szerződésből egyértelműen ki kell derülni, hogy hol kell lennie az árunak a megjelölt szállítási határidőben.

A szállítás általában vasúton, közúton, hajóval vagy repülővel történik. A fuvarrendelés előtt mind a berakó, mind a kirakóhely adottságait/előírásait tisztázni kell.

5.7. Csomagolás

Jelentősége a nemzetközi kereskedelemben egyfelől védő funkció, másfelől (főleg fogyasztási cikkeknel) figyelemfelkeltő, piacbefolyásoló szerep. Megválasztását a következő tényezők befolyásolják: az áru jellege, természete, sérülékenysége súlya, méretei, a fuvarozás módja, útvonala, éghajlati viszonyok a fuvarozás folyamán és a rendeltetési országban, a rendeltetési ország csomagolási előírásai, az áru kezelése és raktározása, környezetvédelmi követelmények, marketing megfontolások, költség szempontok.

Gyakoribb csomagolási formák: **ömlesztett** áru (pl. búza), **bála** (gyapot), **zsák** jutából, gyapotból, műanyagból vagy papírból (pl. cement, műtrágya, vegyi anyagok) - a könnyebb mozgatás végett a zsákos árut palettázni szokták -, **hordó**, **dob** (folyékony anyagok), **farekesz**, **faláda** (gépek, berendezések, narancs stb.), **konténer**, **zsugorfólia**.

Az Európai Unióban a csomagolás egységesítését célzó törekvések vannak. Már születtek irányelvek, ezeket az előírásokat fontos ismerni az exportőrnek, ha piacát meg akarja tartani.

5.8. A szerződésre irányadó jog

A szerződés nemzetközi jellegéből adódóan ez a pont egyike a szerződéskötés legbonyolultabb kérdésének. A nemzetközi adásvételi szerződés egyszerre több állam jogához kapcsolódik. A jogszabályok országonként rendkívül változatosak, egymásnak sokszor ellentmondóak. Mindent apróbb részletekig szabályozni kell. A nemzetközi jogi gyakorlat a külkereskedelmi szerződés jogbizonytalanságának megszüntetésének három útját ismeri:

- a szerződésre kötelező egységes nemzetközi jogszabály (a már említett Bécsi Egyezmény) alkalmazását,
- a szerződésre alkalmazandó jog szabad megválasztását és a szerződésben történő rögzítését (hazai jog előnye, általában harmadik fél joga - gyakran svájci),
- utólag a nemzetközi magánjog szabályai szerinti jogmegállapítást.

5.9. Bírói illetékesség

Nem javasolt a külkereskedelmi ügyleteknél rendes polgári bíróság illetékességét kikötni, mert ez hosszadalmas, körülményes és nem mindig veszi figyelembe a felek üzleti érdekeit.

A választott bíróság sokkal előnyösebb, mert az eljárás formalitásoktól mentes, gyors, kevésbé költséges, a vitás kérdéseket, az üzleti életet jól ismerő szakértők bírálják el. A választott bíróság lehet **állandó** (általában kereskedelmi kamarák, nemzetközi szervezetek és tőzsdék mellett működnek) vagy **eseti** (a felek a vita eldöntésére általuk megfelelőnek ítélt személyeket kérnek fel alkalmi bírósággént).

5.10. Egyéb kérdések, záradékok

a) Értékállandósági klauzula

Az értékállandóság biztosításának módszerei, tipikus formái: hazai valutában megvalósuló ügyletkötés, árfolyamzáradék alkalmazása, határidős devizaügyletek, devizahitelek felvétele, illetve nyújtása, árfolyam-biztosítás, valutakosár záradék, tárgyalásos klauzula, azonos összegű, azonos lejáratú, azonos devizában követelések/tartozások.

b) A szerződéstől való elállás és következményei

A kötbér fizetési kötelezettség eseteinek és mértékének feltüntetése. Felmentő ok lehet a vis maior, melyet általában az illetékes hatóság vagy az adott ország Kereskedelmi Kamarája igazol.

c) Garanciális idő, vevőszolgálati tevékenység

Gépek- és nagyberendezések külkereskedelmében szokásos. A nyújtott garanciális idő az árban kerül kalkulálásra.

d) Hatósági záradék

Fontos a kikötése akkor, ha az ügyletkötés időpontjában valamelyik félnek nincs birtokában az ügylet megkötéséhez szükséges engedély (pl. export/import engedély).

e) Egyedárusító jog

Az egyedárusító általában kötelezi magát meghatározott időszakon belül minimális mennyiségű áru átvételére. Általában reexport tilalom is kapcsolódik hozzá.

Az eladó számára olyan termékeknél lehet kedvező, amelyek nagy szakmai felkészültséget, kiterjedt vevőszolgálati tevékenységet igényelnek.

f) Reklamáció elfogadásának feltételei

g) Ügynök bekapcsolása, díjazásának feltételei

h) Szerződéses feltételek, szokványok megnevezése (a szerződésben nem szabályozott kérdésekre)

i) Tulajdonjog fenntartás (az áru kifizetéséig)

j) Vis maior (Rögzíteni kell, hogy a felek csak a természeti katasztrófák által bekövetkező eseményeket tekintik-e ellenállhatatlan erőnek (*vis maiornak*), vagy idesorolnak más eseményeket is, például a kikötői dokkmunkások sztrájkját.)

5.11. Az általános üzletkötési feltételek szerepe a szerződéskötésben

A típusszerződéseket általában monopolvállalatok, tőzsdék és különböző szervezetek fogalmazzák meg, de egyre gyakrabban találkozunk nem monopolhelyzetben lévő vállalatok által megfogalmazott általános üzleti feltételekkel. Célja, hogy eladói és/vagy vevői pozícióban saját ügyletkötési feltételeket fogadtassunk el a partnereinkkel.

Ezek a feltételek általában egyoldalúak, és a megfogalmazó partner érdekeit helyezik előtérbe. Ezért célszerű, ha a szerződés általános üzleti feltételeit tartalmazó pontjaiban a szerződő felek konkrétan megállapodnak.

6. Belkereskedelem

6.1. Előzmények

6.1.1. Élelmiszerkereskedelem a rendszerváltás előtt

A szocialista gazdaságfilozófia alap gondolata a „gondoskodó állam” mítoszára épült. Gyakorlatilag a piac és a verseny szerepét próbálták kiiktatni, s helyettük az állami irányítást és a központi szabályozást képzeltek el. Már az ötvenes években kiderült, hogy ez a gazdasági rendszer nem működőképes, s ettől kezdve a hiánygazdálkodás jellemezte a hazai kereskedelmi kínálatot, a vásárlók igényeinek egy részét nem tudták kielégíteni.

Az állami szabályozás adminisztratív úton a legkisebb részleteket is a kezében tartva próbált érvényesülni. A termelő és kereskedelmi egységek elsősorban többsége állami tulajdonban volt, a termékpálya szigorúan kötött volt, ettől eltérni büncselekményt jelentett volna, az árak is központi előírás szerint lettek kialakítva, s ugyanígy a nagykereskedelmi- és a kiskereskedelmi árak is meg voltak határozva. Az esetleges árváltozás nem gazdasági, hanem politikai kérdés volt, s így a döntés is elsősorban a politikai vezetéstől függött. A termékpálya egyes szereplőit a következők jellemezték:

Termelés Az állami tulajdonban lévő élelmiszeripari termelő vállalatok centralizált vezetés alatt álltak, egy-egy ágazat vállalatait egy-egy tröszt irányította. Az élelmiszeripar elsődleges feladata a KGST (a korábbi szocialista országok gazdasági szervezete) export igényeinek kielégítése volt, a hazai piac ellátása csak másodlagos szerepet kapott. E helyzetben piackutatásra, a vásárlói igények felmérésére, marketing munkára, innovációra nem volt szükség, hiszen az elvárás az olcsó tömegáruk előállítása volt, melyeknek a piaca is biztosított volt. A gazdaságosság csak másodlagos kérdéssé vált, az irreálisan alacsony export árakat az állami támogatás egészítette ki, s a belföldi szabályozás is ehhez igazodott. A 70-es, 80-as években kissé lazult a központi irányítás, a trösztök fokozatosan megszűntek, a termelőszövetkezetek jelentősége nőtt, de alapvető változás nem következett be.

Nagykereskedelem A hagyományos értelemben vett élelmiszer nagykereskedelem két csatornán keresztül folyt. Létezett egy kizárólag nagykereskedelemmel foglalkozó szervezet, a Fűszért, melynek regionális vállalatai voltak, s elsősorban tartós élelmiszerekkel és a vegyi árukkal foglalkoztak. Ám a termékek többsége másik csatornán, a társvállalati rendszeren keresztül jutott a kiskereskedőkhöz. Egy-egy ágazatban a tröszt irányítása alatt hasonló tevékenységet végző társvállalatok termékeiket egymás között kicserélték, s így juthatott el egy-egy vállalat terméke az ország minden pontjára. A rendszer évtizedekig így működött, s a versenynek még a lehetősége sem állt fenn, hiszen a potenciális vetélytársak központi utasítás alapján egymás termékeit forgalmazták.

Kiskereskedelem A kiskereskedelem nagyobb részét, elsősorban a nagyobb településeken, állami tulajdonban lévő regionális vállalatok bonyolították, kisebb részt, főként a falvakban, a szövetkezeti tulajdonban lévő Áfész-ek. Valójában nem kereskedelemmel foglalkoztak, hanem „ellátó – elosztó” tevékenységgel. Verseny egyik területen sem volt, az egyes vállalatok, egységek regionális monopóliumként működhetek, s ezért a szolgáltatás minősége rendkívül alacsony színvonalú volt. A hiánygazdálkodást jól jellemezte a közismert „pult alatti áru” fogalma. Ezt azokra a termékekre alkalmazták, melyekből hiány volt, s csak a jó összeköttetéssel rendelkezők juthattak hozzá. Az állandó

hiány, az akadozó ellátás a korrupció melegágya volt, főként az árukészlet felett rendelkező és a beszerzést végző üzletvezetők és az áruszállítók körében merült fel e probléma.

Fogyasztók Az eddigiekből logikusan következik, hogy a piac- gazdaságokban legfontosabb szereplőnek tekintett fogyasztó volt a legelhanyagolhatóbb eleme a termékpályának. Nem azt vette, amire igénye volt, hanem azt, amit kapott. A magyar fogyasztónak még viszonylag szerencséje volt, hiszen nálunk a kínálat nem volt olyan tragikusan rossz, mint Lengyelországban vagy az akkor még létező Szovjetunióban. A 80-as évek végén kiderült, hogy valóban sokkal kisebb az árualap, mint a kereslet. Mikor a határok megnyíltak, a magyar polgárok több milliárd forintértékben vásároltak maguknak árut Ausztriában.

6.1.2. Garázsdiszkontok kora

1985-ben Gorbacsov került a hatalomra a Szovjetunióban. Az addigi rendszert felrúgva országa élelmiszer ellátását valódi piaci alapokra kívánta helyezni. A magyar mezőgazdaság gondjai ezzel kezdődtek meg, hiszen egész termelésünk erre a piacra épült, ami az egyik pillanatról a másikra bizonytalanná vált. Néhány évig úgy tűnt, hogy a szovjet piac megingását ellensúlyozhatja az akkor még biztos vevőnek számító Kelet-Németország, ám az újraegyesítéssel ez a piac a gazdaságtörténetben szokatlan módon valamennyi addigi kereskedelmi beszállítóját lenullázta, s helyette más partnereket keresett. Ezzel alapvetően felborult az addig stabilnak tűnő élelmiszerpiac, s az ágazatok többségében óriási többletek halmozódtak fel, amit a termelők a belföldi piacon próbáltak meg elhelyezni.

Ezzel a válsághelyzetbe kerülő mezőgazdasággal kezdődött 1990-ben a rendszerváltás, mely nemcsak politikai, hanem gazdasági téren is sok változást okozott. Az összes addigi kötöttséget megszüntették, rázúdult a valódi piaci verseny a belföldi élelmiszer piacra. Az első években az infláció felpörgött, sok termelőüzem tönkrement, s ezért sokan elvesztették állásukat. Látva az élelmiszerkereskedelem alacsony színvonalát, sokan próbálkoztak meg saját vállalkozás keretében kiskereskedelemmel foglalkozni. Elsősorban vidéken a saját családi ház garázsában rendezkedtek be, s hoztak létre „garázsdiszkontokat”. Néhány év alatt az élelmiszer kereskedelmi egységek száma megháromszorozódott, természetesen a minőségi színvonal nagy határok között mozgott.

Ebben az átmeneti időszakban a kínálat túlsúlya akadályozta meg az árak égbe szökését. A régi boltokban egy ideig teljes volt a bizonytalanság, majd megkezdődött a privatizáció. S ekkor megjelentek az első multinacionális vállalatok számos üzletet felvásárolva. Az 1990-es évtized közepére számos bolt átalakult, s e mellett új multik megjelenésével néhány látványos zöldmezős beruházás is megkezdődött. A multik által üzemeltetett egységek szaporodásával a kis boltok nehéz helyzetbe kerültek, számuk elkezdett csökkenni.

A kereskedelemben zajló változásokat a fogyasztói magatartás változása is erősítette. Egyre meghatározóbbá vált ebben az időszakban a gépkocsival történő családi nagybevásárlás szerepe, így az elsődleges szempont a megfelelő parkolóhely lett. A városok központjában lévő, gépkocsival nehezen megközelíthető üzletek forgalma radikálisan csökkent, számos egységet meg kellett szüntetni. Ezek helyett a nagyobb városokban bevásárló központok alakultak ki, melyekben a kereskedelmi kínálat koncentráltan van jelen.

Ugyancsak gyorsították az átalakulást az Európai Unióhoz való csatlakozásunk hatásai. A külföldi befektetők egyre kevesebb adminisztratív akadályba ütköztek magyarországi beruházásaik terén, s a vámok leépülésével majd megszűnésével a külföldi tömegáru egyre könnyebben elhelyezhetővé vált a magyar piacon.

A kereskedelem szerkezetének átalakulása viharos gyorsasággal zajlott le, kb. egy évtizedet vett igénybe. 2005-re a változás nagyrészt befejeződött: ma az élelmiszerkereskedelem nagyobb része kevesebb, mint egy tucat multinacionális vállalat kezében koncentrálódik, amiket közkeletű szóval gyakran csak „multi”-nak emlegetnek. Vajon mi ennek a hihetetlen gyors változásnak a titka, másképp fogalmazva: mitől működnek ezek a hálózatok ennyire hatékonyan?

6.2. A multinacionális hálózatok működése

6.2.1. Kis- és nagykereskedelem összevonása

Van olyan élelmiszerkereskedelmi hálózat, amelyik nagykereskedőnek mondja magát, van amelyik kiskereskedőnek. Lényegében ugyanazt a tevékenységet folytatják, a nagykereskedelem és a kiskereskedelem egybeolvadt. Kizárólag a termelőktől szerzik be az árukat, vásárlóik nagy része pedig végfogyasztó. Ez által a termékpálya lerövidül, a lánckereskedelem lehetősége megszűnik, csak egy kereskedelmi árrés épül be a fogyasztói árba, s így könnyebb kialakítani a végfogyasztók számára vonzó alacsony árszintet.

6.2.2. Központi árubeszerzés

A hatékonyság legfontosabb eleme a központi árubeszerzés. Egy-egy hálózathoz akár több száz egység tartozik, így a termelőknek elemi érdeke bekerülni valamelyik hálózatba. E miatt a szállítók alkupozíciója lényegesen kedvezőtlenebbé vált: kénytelenek alacsony áron, nagy kedvezményekkel eladni termékeiket, különben a nyakukon maradhat, mivel minden élelmiszerből túlkínálat jellemzi a piacot. A hagyományos kereskedelemben a boltvezetők feladata volt az árurendelés, úgy gondolták, ők ismerik legjobban a vevői igényeket, ezért ők döntenek arról, hogy kitől vásárolnak. Mára ez gyökeresen megváltozott, az egységek vezetői kizárólag az üzemeltetéssel foglalkozhatnak, a kereskedelempolitikai kérdésekbe nem szólhatnak bele.

A koncentráció fokozódásával a szállítók kiszolgáltatottsága is nő, ma már egy közepes nagyságú élelmiszertermelő sem tudja kikerülni a nagy kereskedelmi üzletláncokat, hiszen a kiskereskedelmi forgalom több mint fele ezekben az egységekben bonyolódik.

A beszerzők e rendszerben a legfontosabb pozíciót töltik be, s nemcsak a szakértelmükre, hanem a feltétlen lojalitásukra is igényt tartanak, számítani lehet ugyanis arra, hogy a szállítók minden törvényes, vagy akár törvénytelen eszközt kihasználnak meggyőzésük érdekében.

6.2.3. Kereskedelem-orientált szerződések

Régebben a kereskedelemben kétféle szerződést alkalmaztak. Az adás-vételi szerződésben a kereskedő megvásárolta a terméket a gyártótól, a szerződésben rögzítették a pontos mennyiséget, a fizetés és a szállítás feltételeit. A bizományosi szerződésben a kereskedő bizományba vette át az árut a termelőtől, s csak akkor fizetett, ha a végfogyasztó tőle azt megvásárolta.

A „multik” a két szerződéstípus kombinációjával új típusú partnerkapcsolatokat alakítottak ki a beszállítókkal. A szerződésben nem kötnek mennyiségi garanciát, csak lehetőséget adnak arra, hogy a termelő kirakja a polcra az áruját. A elsőként kiszállított árut kifizetik a szerződésben rögzített határidőre, de azután csak annyit rendelnek, amennyire piaci igény van. A termelő a szerződésben arra vállal kötelezettséget, hogy a fogyás alapján bármikor, bármilyen mennyiséget újra szállít. Ez azt jelenti, hogy kedvezőtlen piaci fogadtatás esetén, hiába kötött szerződést, csak minimális mennyiséget tud eladni. Ha az ellenkezője történik, vagyis az áru nagyon fogy, akkor korlátozás nélkül köteles szállítani,

mert ha erre nem képes, akkor kötbért kell fizetnie. S hogy ez gyakori eset, azt az üzletekben lévő üres polcok gyakori látványa bizonyítja.

A második sajátosság az új típusú szerződésekben, hogy a szállító kénytelen számos díjat fizetni. Ezek közül az egyik legsúlyosabb a polcdíj, melyet azért kell fizetni, hogy a polcra kerülhessen az áru. E díjat általában nemcsak terméktípusonként, hanem a hálózathoz tartozó valamennyi egységre vonatkoztatják. Például, ha egy szállító négyféle terméket forgalmaz, és a hálózatnak 40 egysége van, akkor 20 ezer forintos polcdíj esetén 3,2 millió forint polcdíjat kell fizetnie! E mellett más jogcímen is kell a forgalomtól független díjat fizetni, vagyis mielőtt a szállító egyetlen darab terméket eladott volna, már több milliós kiadása van.

A nagy üzletláncok a választék összeállítása esetében elsősorban a forgási sebességet figyelik, vagyis azt, hogy átlagosan mennyi idő alatt fogy el valamely termék. Ha a forgási sebessége túl nagy egy terméknek, előbb-utóbb törlik a választékból, nem rendelnek többet belőle, ahogy a szakzsargon mondja „kilstázzák”. A forgalmazási sebességet a korszerű információs rendszerekkel jól lehet mérni (=vonalkódos alapon készletcsökkenés megmutatás, automatikus készletszint figyelés stb.) és már nincs technikai akadálya termékszintű viszonylatoknak és az erre alapozott piaci lépéseknek.

A szerződésben a díjfizetési kötelezettség mellett kedvezményeket is biztosítani kell. Ennek leggyakoribb formája a bónusz, mely egy bizonyos mennyiség elérése esetén kötelezi a szállítót megemelt kedvezménynyújtásra.

Végül a szállító számára a legnagyobb kockázatot az akciókényszer jelenti. A szerződés utolsó oldalán a gyártó kötelezettséget vállal arra, hogy rendszeres időközönként akciós áron, vagyis 10-20%-kal olcsóbban szállítja az árut. Ez forgalombővülést jelenthet, ám egyben csapdahelyzetet is teremt. A „multi” ugyanis nagy valószínűséggel éves rendelése nagyobb részét az akciós időszakra időzíti, így az eredeti, kialakult ár helyett az esetek többségében a szállító csak az akciós árat kapja meg.

6.2.4. Költség áthárító árstratégia

A nyomott árak és az akciókényszer mellett a nagy üzletláncok árstratégiájának még egy jellegzetessége van: a hosszú fizetési határidő. Ez nemcsak egy egyszerű technikai kérdés, hanem valójában a finanszírozásról szól. Általában minél hosszabb fizetési határidőt igyekeznek kialakítani, s a szállítók e téren is kénytelenek engedni, hiszen a piacra kerülés érdekében kell áldozatot vállalniuk. Előfordulhat, hogy a szerződésben 90 napos fizetési határidőt rögzítenek egy olyan termék esetében, melynek a forgási sebessége 20 nap. A végfogyasztó a kasszájánál természetesen azonnal fizet, így a „multi” 70 napon keresztül szabadon használhatja a pénzt. Ha a termékek többsége esetében hasonló helyzet áll fenn, akkor ez azt jelenti, hogy a „dúsgazdag multikat” valójában a szállítók finanszírozzák!

Gyakran előfordul az is, hogy egyes termékeket beszerzési ár alatt forgalmaznak. Miért jó ez? A választ egy amerikai közgazdász, Bernardo Trujillo már a 60-as években megfogalmazta. Szellemesen „veszteség szigeteknek a profit óceánban” nevezte e termékeket, s rámutatott, hogy 30-40 ismert termék árának drasztikus csökkentésével meg lehet győzni a fogyasztót arról, hogy az üzlet olcsó. Ez után ha a vevő e boltot választja, akkor nemcsak az extra olcsó termékeket veszi, hanem mást is, amire szüksége van. Így a többi áru értékesítésén nyert profit bőségesen ellentételezi a kiesett bevételt.

A magyar élelmiszertermelők a „multik” megjelenése óta várják a kormány segítségét. Az első lépés e téren 2003-ban történt, mikor az Agrárpiaci Rendtartás keretében megtiltották a beszerzési ár alatt való értékesítést, és előírták, hogy a fizetési határidő nem lehet több 30 napnál. 2005-ben lépett életbe a Kereskedelmi Törvény, melytől a termelők sokat vártak, ám

az új törvény szinte egyetlen konkrét piacvédelmi rendelkezést sem tartalmaz a termelők számára (talán majd a megszülető új rendeletek?).

6.2.5. A kereskedelmi márkák szerepe

Az élelmiszerkereskedelemben egyre nagyobb szerephez jutnak világszerte a kereskedelmi márkák. Elsősorban azokban az országokban magas a kereskedelmi márkák részaránya, ahol az éghajlati adottságok miatt a hazai mezőgazdasági termelés kisebb jelentőségű (Egyesült Királyság, Skandináv államok). Ezekben az országokban a fogyasztók már megszokták, hogy az élelmiszerek nagy része külföldről érkezik, de nagyobb a bizalmuk, ha a márkanév nem a számukra ismeretlen termelő, hanem az általuk kedvelt kereskedő adja a terméknek.

Magyarországon az ezredforduló idején kezdték tömegesen alkalmazni a kereskedelmi márkákat. A gyors siker következtében 1-2 év alatt szinte valamennyi termékcsoporthoz jelentős részarányt értek el, többnyire az addigi piacvezetők háttérbe szorításával. A piackutatások alapján a magyar fogyasztók számára az elsődleges vásárlási szempont az ár, a fogyasztó inkább megvásárolja az olcsóbb terméket, még ha a minősége gyengébb is. Ennek megfelelően a Magyarországon forgalmazott kereskedelmi márkák szinte kizárólag az olcsó árral érnek el versenyelőnyt, s ez ellentétes a régebbi Unió országokban lévő gyakorlattal.

Természetesen a kereskedelmi márkák terjedésével a gyártók alkupozíciója tovább gyengül a „multikkal” szemben. A hatás kettős: egyrészt a termelő bármikor lecserélhető, hiszen a márkanévhez nem kötődik, másrészt legjobban épp a piacvezetők pozíciójára mérnek nagy csapást, akiknek piaci részarány jelentősen csökken, s a minőségi termékek forgalmazásának rovására belekényszerül a kereskedelmi márkákkal való küzdelembe.

Az Unióhoz való csatlakozásunk óta a magyar termelők számára még élesebbé vált a verseny. Számos olcsó, gyenge minőségű, külföldön gyártott, számunkra új termék jelent meg a nagy üzletláncok kínálatában, melyek a tovább rontják a hazai termelők esélyeit.

6.2.6. Akciókra építő marketing kommunikáció

Az üzletláncok a piackutatói eredményeket figyelembe véve eladási stratégiájuk és az ezt erősítő marketing kommunikációjuk tervezése folyamán is mindennek előtt az árra koncentrálnak. Az „értékesítési koncepciót” alkalmazzák, azaz nem nagyon foglalkoznak a vásárlói igényekkel, e helyett a fogyasztókat arra próbálják ösztönözni, hogy minél többet vásároljanak. A stratégia központjában az akció áll. Ezt többnyire kéthetes időszakot ölel fel, és folyamatos, azaz ha egy kéthetes ciklus véget ér, másnap kezdődik a következő.

Legfontosabb kommunikációs eszköz a szórólap vagy akciós újság, amit a postaládákba elhelyezve valamennyi potenciális vásárlónak kézbesítenek. A nyomda- és terjesztési költségeket a szórólapokon megjelenő akciós termékek gyártói kénytelenek fizetni. A gyártók és más ágazatok által favorizált televíziós reklám lehetőséget az élelmiszerkereskedelem alig, az óriásplakátokat is csak elvétve használja.

Az eladást, s ezen belül elsősorban az akciókat sokszor erősítik a vásárlásösztönzés különböző módszereivel. Ezeknek azért van nagy jelentősége, mert eladó személyzet létszáma igen alacsony, s ezért ezt a szerepet veszi át a vásárlásösztönzés. Ezek közül a leggyakoribbak:

- Eladáshelyi reklámozás POS (Point Of Sale = értékesítési pont): ez a kommunikációs folyamat legutolsó eleme, közvetlen a vásárlói döntést megelőző pillanatban próbálja meg

befolyásolni a fogyasztót. Elsősorban tájékoztatást tartalmaz, mely többnyire megerősítése a már korábban nyújtott információknak. Elsősorban azt igyekszik tudatosítani a fogyasztóval, hogy miért jár jól, ha az adott terméket veszi, illetve milyen versenyelőnye van az adott árunak. Különösen akkor lehet hatásos, ha egy termékcsoportból óriási választék van, de POS anyag csak némelyik mellett található. A jó POS rendkívül feltűnő, de csak néhány szavas információt tartalmaz. Elsősorban a legközismertebb márkák esetében alkalmazzák, melyeket a vásárló már ismer, s a POS csak emlékezteti, s ez által befolyásolja.

- **Merchandising:** magyarul állványgondozást, árukihelyezést jelent e fogalom. A vásárló azokból a termékekből választ szívesen, melyek rendezett, feltöltött polcokon találhatóak. Ezért a kereskedő engedélyezi a gyártó megbízásából dolgozó merchandiserek munkáját, akik karbantartják, újra töltik a polcokat. Arra is van példa, hogy a kereskedő saját dolgozóival végezteti el ezt a munkát, természetesen ebben az esetben ezt megfizetteti a gyártóval. Ugyancsak a merchandising munka keretébe tartoznak az eladóhelyi kóstoltatások, termékbemutatók is.

- **Display:** a termékek egyedi elhelyezésére szolgáló állványok, polcok. Célja, hogy a vásárló könnyen megtalálja a árut, s ezzel nő a vásárlási hajlandósága.

- **Másodlagos kihelyezés:** akciók idején, mikor megnövekszik a vásárlás egy-egy akciós termékből, gyakran alkalmaznak másodlagos kihelyezést. Az adott polcrészen kívül általában raklapokra történik a tömeges kihelyezés, s így a folyamatos polcfeltöltésre nem kell annyira figyelni.

- **Vásárlói kártya:** minden „multi” törekszik arra, hogy kialakuljon a törzsvásárlói köre, s ez egyre bővüljön. E célt szolgálja a törzsvásárlói kártya, mely a vásárlóknak kedvezményt nyújt az újbóli vásárláskor.

6.2.7. Vevőközpontú egyéni stratégiák

Az eddig említett sajátosságok, stratégiák valamennyi élelmiszerkereskedelmi hálózatra jellemzőek. Ezek mellett azonban érvényesülnek egymástól eltérő, egyedi célkitűzések, s ennek megfelelően különböző stratégiák is. E különbségek az eltérő üzleti filozófián alapulnak, s nemcsak a működésben, hanem az üzleti tevékenység minden területén érvényesülnek. A kiindulás alapot természetesen a piacszegmentáció határozza meg. E szempontok figyelembe vételével három nagy csoport különböztethető meg egymástól.

a.) „Az ár az úr”: Hard-diszkontok. A hálózatokra jellemző beszerzési stratégiát a legkövetkezetesebben a kemény diszkontok valószínűsítik meg (Penny Market, Profi, Lidl). A célcsoport itt a szegényekből illetve a takarékosakból tevődik össze, akik számára valóban csak a minél olcsóbb ár az egyetlen döntési szempont. Az üzletek elhelyezkedése elsősorban a sűrűn lakott városi lakótelepeken valósult meg, de ez az üzletcsoport fedezte fel elsőként a kisebb településeket is, ahol még kisebb a versenytársak száma. Az egységek belső berendezése szerény, itt is érvényesül a takarékoság.

A stratégia lényege, hogy az áruválaszték a lehető legszűkebb, termékcsoportonként csupán 1-2 változatot tartanak, s ez által a forgási idő gyors, az egyes termékek forgalma nagy, s így sikerül a lehető legolcsóbb beszerzési árakat kialakítani. A fő cél az olcsó ár, lehetőleg „verhetetlenül alacsony ár” kialakítása. Ez jelenti az igazi vonzerőt a vásárlók részére.

Az akcióknak nincs túl nagy lehetősége, a legolcsóbb árat már nehéz érzékelhetően tovább karcsúsítani. A megrendelések szigorú központi elosztás alapján történnek, a szállítók képviselői, üzletkötői be sem léphetnek a boltba. A szállítás esetén is az árak a meghatározóak, ezért központi raktárból saját fuvarszakkal oldják meg a kereskedők.

b.) „Öröm a vásárlás”: Szupermarketek. Más filozófiát követnek a supermarketek (Spar, Mach, Kaiser's). Ők azokat a vásárlókat várják, akik számára a minőség, a választék legalább olyan fontos szempont, mint az ár, azaz igényesebbek. Ennek megfelelően az áruházak lehetőleg a városközpontokban, a főtereken vagy ezek közelségében vannak. A boltok kívül-belül mutatósak, jól felszereltek, a berendezés, az áruk megjelenítése is esztétikus, vásárlásra ösztönző.

Az áruválaszték széles, az árak mérsékeltek, de a hard-diszkontok árainál kissé magasabbak, azokkal nem tudnak versenyezni.

Az akciók jelentősebbek, mivel nagyobb az árakban lévő tartalék, s így esetenként nagyobb kedvezmény is adható. A rendszer nem annyira zárt, a szállítók üzletkötői segítséget nyújthatnak a választék kialakításában vagy az utórendelésben, s a szállítást is rábízák a gyártókra.

c.) „Hiper ár - hiper választék”: Hipermarketek (Tesco, Metro, Cora, Auchan). Logikusnak tűnne, ha a legnagyobb alapterületű hipermarketek is ezt a stratégiát választanák, de ez nem így van. Ők elsősorban a családi nagybevásárlókra számítanak, ezért hatalmas parkolóhelyek övezik egységeiket. Az üzletközpontok a nagyvárosok szélére települtek, a berendezésük monumentális, a bolt egyik végéből alig lehet a másik sarkáig ellátni, olyan hatalmasak. Az áruválaszték is óriási, többnyire minden jelentős beszállító terméke helyt kaphat benne.

A különleges stratégia az árpolitikában érvényesül. Minden termékcsoporthoz 1-2 áru részt vesz az árversenyben, vagyis a lehető legolcsóbb színvonalat képviselve harcba száll a hard-diszkontok áraival is, de ez csupán a teljes választék 5-10%-át képviseli. Az alacsony ár többnyire az akciós termékeket jellemzi, ami itt valóban nagy engedményt jelent, s ennek megfelelően a forgalmat is jelentősen növeli. A többi termék ára a supermarketekben lévő árszínvonalhoz hasonló. Természetesen a kommunikáció központjában az alacsony árak vannak, azt a látszatot keltve, mintha a teljes áruválasztékot reprezentálnák. Mivel a vásárlók általában sokat vásárolnak, meg vannak győződve róla, hogy összességében is jól jártak, pedig valójában a többi termék magasabb ára miatt ez aligha igaz.

6.3. A hazai élelmiszerkereskedők lehetőségei

A hálózatok terjedésének következtében évről-évre szűkül a hazai tulajdonban maradt élelmiszerkereskedelem lehetősége. Az összforgalomból a részarányuk egyre kisebbé válik, egy-egy új hipermarket nyitásának időpontjában tucat számra zárnak be a környék kis boltjai. Milyen jövőképük lehet tehát a kis üzleteknek, hazai regionális hálózatoknak, van-e valójában életlehetőség az óriások árnyékában, akik jelenleg már mintegy felét birtokolják a piacnak és a részarány további növekedésére valószerűsíthető?

A lehetséges sikeres stratégia alapja, ha ugyanazokkal a módszerekkel próbálnak meg versenyben maradni, melyeket a „multik” is alkalmaznak. Nincs alternatív stratégia, pontról-pontra ragaszkodni kell a „multik” üzletpolitikájához, mindent átvenni belőle, amit lehet. Így az első lépés a közös árubeszerzés megszervezése lehet. Ha ez már működik, a közös logisztika, majd a közös akciózás következik, végül az integráció legkiteljesedettebb formája, ha már a közös kereskedelempolitika is létrejön (közös akciósújságok, reklámok, egységes arculat). Az integráció természetesen nem kockázatmentes, bele is lehet bukni, mint ahogy erre számos példa volt az utóbbi években. De siker esetén is tudomásul kell venni, hogy minél jobban előrehalad valaki az integrációban, annál nagyobb részt kénytelen feladni az önállóságából.

Ma már a legnagyobb üzleti forgalmat magáénak mondható, hazai tulajdonosok által irányított hálózat a CBA. A koncentrációnak itt nem volt előzménye, az alapítók közül sokan a privatizáció alkalmával jutottak első boltjukhoz. Eleinte a fővárosban és környékén erősödtek meg, később a sikeres integrációt látva egyre többen csatlakoztak az alapítókhoz az ország minden részéből, ma már külföldön is terjeszkednek.

A második legnagyobb magyar tulajdonú élelmiszerbolt hálózat, az egykori Áfészekre épülő Coop-Hungary is állja a sarat. Az integráció lépcsőfokain végighaladva megőrizték önállóságukat, képesek voltak megújulni, s ez által versenyben maradni. Helyzetüket eddig segítette, hogy a boltjaik többsége kis településen található, ahová a „multik” még nem érték el. Versenypozíciójuk gyenge pontja a rendkívül szétagolt tulajdonosi szerkezet, ami a döntéshozatali mechanizmust gátolhatja.

Számos kisvállalkozó az integráció első fokán nem kíván túllépni, csak a közös beszerzés érdekében lép be egy beszerzési szövetségbe, ám önállóságának többi részét megtartja. Akkor van esélye a sikerre, ha az adandó piaci réseket ki tudja használni. Ebben két sajátos fegyvere lehet, amiben jobb lehet a nagyoknál: az egyik a rugalmasság, a másik a személyes kapcsolat. A rugalmasság minden téren érvényesülhet, a napi választék, a nyitva tartás, az árak esetén vagy bármely más kérdésben is, hiszen nincs szükség a távoli vezetőség fejbőlintására várni, azonnal lehet minden téren dönteni. A személyes kapcsolat szintén olyan érték, amit a nagy egységek nem tudnak nyújtani. Mivel ez az egyik lehetőség az esetleges versenyelőny eléréséhez, elengedhetetlen, hogy egy kis bolt eladója mindig kedves, mosolygós legyen, akár tulajdonos az illető, akár alkalmazott.

6.4. A kereskedelem egyéb területei

Az élelmiszerkereskedelem helyzetének változása mellett természetesen a többi ágazat kereskedelme is átalakult a rendszerváltást követően. A továbbiakban ezek közül a legfontosabbak jellemzőit foglaljuk össze.

6.4.1. *Barkácsáru*

A régebben kisebb szakboltokban kapható valamennyi lakással, építkezéssel, kerti munkával kapcsolatos termék piaca koncentráldott, s néhány multinacionális cég ezek forgalmazására országos lefedettséget biztosító hálózatot hozott létre. Ezek működése, kereskelempolitikája hasonló az élelmiszerkereskedelemben lévő vállalkozásokéhoz. Elhelyezkedésük is alkalmazkodik az élelmiszerkereskedelemhez, szinte kizárólag a már meglévő hipermarketek, bevásárlóközpontok közvetlen szomszédságában épültek fel. A barkács áruházakhoz hasonlóan alakult át a illatszerek, kozmetikai cikkek kereskedelme is, itt is néhány multinacionális cég uralja a piacot.

6.4.2. *Műszaki cikkek*

A kereskedelem koncentrációja a műszaki cikkek esetében is megfigyelhető, bár nem olyan jelentős mértékű. A hatékony K+F tevékenység következtében az egyes termékek életciklusa nagymértékben lerövidült. A magas bevezetési árak a termékek gyors avulásával együtt zuhanni kezdenek, s így hatalmas az árkülönbözet a legújabb típusok és a néhány évvel régebbiek között. Az ágazatban meglévő rendkívül magas haszonkulcs a nagy kínálat következtében csökkent, így az árak emelkedése évek óta kisebb az infláció mértékénél, azaz a műszaki cikkek egyre olcsóbbak.

A műszaki cikkek kereskedelmén belül két terület látványos fejlődéséről külön szólni kell. Az egyik a mobiltelefonok piaca. Ez tíz év alatt nemcsak a világpiacot hódította meg, hanem gyakorlatilag a mindennapi életet is átalakította. Ma már Magyarországon mindenkinek van készüléke, aki vásárlóként szóba jöhet, s így a kommunikáció a régi készülékek lecserélésére próbálja rábeszélni a fogyasztókat. A hatalmas üzleten néhány multinacionális cég osztozik, de a forgalmazás többnyire kis márkaboltokban történik. Mivel egy-egy bolt kínálata a termék sajátossága következtében szűkös, inkább a kisboltok minél nagyobb számával próbálnak közelebb kerülni a vásárlókhoz.

Ugyancsak átalakította életünket a 90-es évektől a másik műszaki újdonság, a számítógép is. Ám a PC-k piaca a mobiltelefonnal ellentétben még nem telítődött, s a műszaki avulás e területen gyorsabb, így még egy terjeszkedő ágazatról beszélhetünk. Bár a hipermarketek is forgalmaznak számítástechnikai felszereléseket, mégis hasonlóan a mobiltelefonokéhoz, a kisebb üzletek szerepe is jelentős. Az iparágra jellemző a nagy állami szerepvállalás, mely a boltok piaci forgalmát, piaci részarányát is jelentősen befolyásolja. Egyrészt állami támogatás, kedvezményes vásárlási lehetőség adásával egyes forgalmazókat előnyhöz tudnak juttatni, másrészt maga az állami és önkormányzati bürokrácia az egyik legnagyobb felhasználója ezeknek a termékeknek.

6.4.3. Könyvkereskedelem

A könyvek szerepe, terjesztése is nagy átalakuláson ment keresztül. Az állami szerepvállalás megszűnt, s így kizárólag a piaci viszonyok érvényesülnek. Ez által lényegesen kisebb az eladott könyvek száma, ugyanakkor a választék és az árak nagy mértékben nőttek. Egyre hangsúlyosabb a könyvnek mint ajándéknak a szerepe, a könyveladások közel fele a karácsony előtti időszakban realizálódik. Ugyancsak az ajándék jelleg miatt a kiadások jelentős része dekoratív, igényes megjelenésű, a regények, elbeszélések, verseskötetek helyett a lexikonok, fotóalbumok, szakácskönyvek dominálnak. Létrejött néhány országos hálózat, mely a nagyobb városokban könyvtárházakat üzemeltet, a hagyományos kis könyvesboltok száma csökkent.

6.4.4. Gépkocsi kereskedelem

Hasonlóan az Unió régi országaiban kialakult gyakorlathoz a személyautók kereskedelme sajátos egyéni úton jár. Miközben a szaküzletek, márkaboltok jelentősége, részaránya világszerte csökken, az autókereskedelemben ellentétes folyamatok érvényesülnek. A vertikális integráció e téren úgy valósult meg, hogy a gyártók nem tették lehetővé a szabad kereskedelmet, hanem a saját kezükben tartják az értékesítést. Valamennyi autógyár saját tulajdonú vagy franchise rendszerben működő autószalont, márkakereskedést tart fenn, ahol az új autók értékesítése mellett a szervizzel, karbantartással is foglalkoznak. Ezek mellett független autókereskedések nem tudtak létrejönni. A forgalom növelése érdekében az ezredforduló óta a használt autók visszavásárlásával és a hitelügyintézésével is helyben, az autószalonokban foglalkoznak. Előszeretettel ajánlják a vevőknek a lízing konstrukciót, mivel így az együttműködő pénzügyintézeteknek kisebb a kockázata a hitelnyújtáshoz képest. Az Unió több ízben szorgalmazta a szabad kereskedelem létrejöttét az autó piacon, de az autógyárak ez ideig sikeresen tartották meg monopol helyzetüket.

6.4.5. Ruha- és cipő kereskedelem

A legszélesebb kínálat jelenleg a ruházati piacon figyelhető meg, akár tízszeres is lehet a különbség a legolcsóbb és a legdrágább hasonló rendeltetésű ruhanemű vagy cipő között. A legalsó szegmensben az ázsiai, főként kínai árúk találhatók. Ahogy az összes uniós országot, úgy Magyarországot is egyre jobban elárasztják a kínai eredetű tömegtermékek. Ezek nemcsak előállításuk miatt nagyon olcsók, hanem azért is, mert a hagyományos értékesítési formákat megkerülve kerülnek forgalomba, vagyis nemcsak az eredetük ázsiai, hanem a forgalmazás módja is. Ezzel egyrészt a költségeket minimalizálják (marketing költség például nem létezik), másrészt többnyire igyekeztek kikerülni a kötelező adózást is, ami ugyancsak az árak alacsony szintjét biztosítja. Az európai konfekcióipar ebben az árversenyben nem tud szóhoz jutni, és mivel a belső piaca az utóbbi években emiatt radikálisan csökken, ez feszültséget okoz az Unió és Kína kereskedelmi kapcsolataiban.

A kínai termékekkel egyedül a használt ruha kereskedelem tud lépést tartani Magyarországon. A sok elnevezés közül ma a „bálásruha” vált közismertté, mely utal rá, hogy a használt ruhák ömlesztve érkeznek a gazdagabb országokból, melyek aztán a „turkálókban” kerülnek a piacra. A bálásruha árszínvonala hasonló a kínai tömegárukéhoz, ám a választék eltérő: míg a kínai ruhák kínálata a teljes mérettartományt képviseli, addig a bálásruhák között egyedi darabok találhatók.

A következő árszint a hipermarketek kínálata, ahol az élelmiszerek mellett ugyancsak forgalmaznak ruházatot és cipőket. Ennél magasabb árszínvonalon kínálják termékeiket a ruházati és cipőboltok, melyek többsége ma már nem a belvárosokban, hanem a bevásárló központokban találhatóak meg. Ebben a két ágazatban is kialakultak a kereskedelmi hálózatok, melyek üzleteikkel igyekeznek az ország nagyobb településeit teljesen lefedni. Számos értékesítés ösztönző módszert alkalmaznak, melyek közül a legjelentősebbek a szezonvégi kiadások. Végül a legmagasabb árszínvonalat a márkaboltok képviselik. Vásárlóik kisebb részét a jómódúak alkotják, ennél lényegesen nagyobb számban az önálló keresettel nem rendelkező vagy pályakezdő fiatalok vásárolnak előszeretettel márkás, igen drága ruhákat ezekben az egységekben. Az ár helyett számukra a divat a legfontosabb vásárlási szempont. Mivel a divat pillanatnyi változásaira azonnal reagálnak, gyakori, szívesen látott vásárlók a márkauzletekben.

7. Árutőzsde

7.1. Az árutőzsde fogalma és jellemzői

A tőzsde fogalmát a Határidős árupiacok kézikönyvében (Varga, 1998, 73. old.) a szerzők a következőképpen határozták meg. „A tőzsde egy olyan koncentrált piac, ahol helyettesíthető tömegárú adásvétele, kereskedelme történik. A tőzsde a kereskedelem alapintézményének tekinthető, egy sajátosan szervezett, szigorú szabályok szerint működő nyílt piaci forma, amely koncentrálja a tőzsdére bevezetett áruk körében a keresletet és a kínálatot. A tőzsde további jellegzetessége, hogy a kereskedelem előre meghatározott módon, helyen és időben történik a nyilvánosság kizárásának mellőzése nélkül. Az előzőekben ismertetett jellemzők egyben azt is jelentik, hogy a tőzsde egy információs központ is, amely koncentrálja a gazdasági, politikai és bármilyen egyéb híreket és információkat”.

A tőzsde olyan piaci intézmény, amelynek alapvető célja, hogy a decentralizált piacok kockázatát, elsősorban árkockázatát csökkentse. Az árutőzsdék csak meghatározott piaci versenysztrukturális feltételek mellett léteznek és működnek, nevezetesen ha a piacon az árkockázatok (az adott időpontban az ügyletek árai közti és a különböző határidők közti áreltérés) magasak.

Az árutőzsde legfontosabb alapfeltétele a kétoldalú (kereslet-kínálat oldal) atomisztikus piaci versenysztruktúra léte. Az atomisztikus piacokon nagyszámú, viszonylag egyenlő erejű versenytárs van jelen, alacsony differenciáltságú termékeket forgalmaznak (pl. búza, kukorica, ásványolaj, áram, stb.). A nagyszámú versenytárs közül egyik sem képes önmaga az összkeresletet, illetve az összkínálatot befolyásolni, így a versenytársakra és az árakra való hatásuk is kicsi. Az atomisztikus piaci szereplők, döntően árelfogadók. Az árupiacokon folyó kereskedelemnek két oldala van, egyrészt a kínálat (az eladók) és a kereslet (a vevők), így az árutőzsdék csak akkor képesek hatékonyan működni, ha mindkét oldalon atomisztikus versenysztruktúra jellemző. Ha az árupiacon, a keresleti oldalon néhány piaci szereplő meghatározó (oligopolium), akkor egy-egy piaci szereplő önmaga is képes az árat befolyásolni. A piaci árak alakulásában, ha külső szereplő (pl. állam) beavatkozik, akkor az árutőzsde funkciói sérülnek, (pl. az intervenciók rendszer és árak működtetése). Ha az értékesítési csatornában a piaci szereplők között szoros integráció létezik, akkor az árkockázatot lecsökkentik (pl. baromfivertikum), így a tőzsde működésének köre is leszűkül. Az atomisztikus piac másik fontos jellemzője, hogy a piaci információellátottság szintje alacsony.

Az atomisztikus piacokon az ár kialakítása – konkrét ügyletek esetében – a vevő és eladó, ún decentralizált alakjára épül. A konkrét ügyletek súlyozott átlagára adja az adott időpontban érvényes piaci átlagárát, amelyet a vevő és az eladó az adott időpontban nem ismer. Az atomisztikus piacokon az eladó és a vevő árkockázata két összefüggésben jelentkezik, amelyek a következők:

- Az adott időpontban a konkrét ügylet ára és a piaci átlagár eltérésének iránya és mértéke. Ha a konkrét ügylet ára a piaci átlagárnál alacsonyabb, akkor az eladó számára jelentkezik az árkockázat, ellenkező esetben a vevő számára.
- Jól tárolható termékek esetében az értékesítés időpontjának megválasztása is árkockázatot jelent. Ha a termék későbbi határidőben elért ára alacsonyabb lesz, mint az eredeti időpontban elérhető ár + a halmozott raktározási költségek és veszteségek együttes összege, akkor az eladó számára árkockázat jelentkezik.

A piaci szereplők (eladók és vevők) az adott időpontban és az eltérő határidők közti áreltérésekből származó kockázatokat alapvetően három módon csökkenthetik.

- Javítják a piaci információk gyűjtését (kereslet, kínálat és ár), elemzését, valamint előrejelzését, de tökéletes információs helyzetet itt sem tudnak elérni.
- Koncentrált piacokon értékesítenek, ahol egy időben egy helyen kerülnek megkötésre az ügyletek, így a piaci szereplők információs helyzete jelentősen javul. Ilyen koncentrált piacok lehetnek a nagybani piacok, a vásárok, aukciók. Ezek a koncentrált piaci formák adott időpontban érvényes árkockázat csökkentésére alkalmasak
- Az eltérő értékesítési időpontokban jelentkező árkockázatot ún. határidős ügyletek kötésével csökkenthetik, amelynek két formája van. Az egyik az ún. fizikai piaci (forward-típusú) ügylet, amelynek a leggyakoribb formája a szerződéses értékesítés. A másik lehetséges forma árutőzsde határidős ügyletek (mint speciális koncentrált piac) alkalmazása. Az árutőzsdei határidős ügyleteket angolul future contracts-nak nevezik.

Az árutőzsde három szempont alapján tekinthető koncentrált piacnak, amelyek a következők:

- Az árutőzsde, mind a keresletet, mind a kínálatot (vevők-eladók) koncentrálja.
- Az ügyleteket időben is koncentrálja (a napi nyitva tartás idejére),
- Az ügyleteket térben is koncentrálja (földrajzi hatókör).

Az árutőzsdék mind a keresletet, mind a kínálatot egy helyre és egy időpontra koncentrálják, ezáltal a piac átláthatóságát, a piaci információkat jelentősen javítják. Az árutőzsdéken nemcsak határidős ügyletek, hanem azonnali ügyletek is köthetők, ezért mindkét árkockázat kezelésére alkalmasak.

7.2. Az árkockázatok és árutőzsdei menedzselése

Az eltérő határidőkben kialakuló árak eltérésének kockázatát, lehet fizikai piaci és tőzsdei határidős ügyletekkel csökkenteni. A tőzsdei határidős ügyletek előnyei a fizikai határidős ügyletekkel szemben a következőkben fogalmazhatók meg.

- Az árutőzsdei határidős ügyleteket az árutőzsde garantálja, mind a vevő, mind az eladó számára. A fizikai határidős ügyletek esetében a cserepartner megbízhatósága és a szerződés jogi kikényszeríthetősége jelenti a garanciát. Az előzőek alapján az árutőzsdei határidős ügyletek kockázata, elsősorban a megghiúsulás kockázata jóval kisebb.
- A fizikai piaci szerződéses kapcsolatok jogi következmények (szankciók) nélkül nem szüntethetők meg (pl. kötbér, fedezeti vásárlás, kártérítés, stb.) a tőzsdei határidős ügyletek szabadon forgalmazhatóak, jogi következmények nélkül átruházhatóak. A tőzsdei ügylet következménye kizárólag pénzügyi, nevezetesen az eladási és a vételi ár eltéréséből származó nyereség vagy veszteség.

Az árutőzsdei és a fizikai piaci határidős ügyletek kötésének folyamata a következő lépésekből áll.

- A határidős ügyletek kötésének tisztázása (szerződéskötésre hajlandó cserepartner, földrajzilag elérhető árutőzsde)
- A termelés (pl. búza, kukorica, napraforgó) költségeinek előkalkulációja (a tőzsdei ügyleteket általában a termelési folyamat kezdetén kötik).
- A vállalkozás stratégiájától és céljaitól függő elvárt nyereség kalkulációja.
- Az ügyletekkel kapcsolatos kibocsátási (output) kockázat becslése, nevezetesen, hogy a szerződött mennyiség nem terem meg vagy a termék minőségi összetétele eltér a szerződésben foglaltaktól.
- Az ún. báziskockázat értékelése, amely a tárolási, raktározási, illetve a szállítási költségek változásától függ (gázolaj árváltozás).
- A vétel/ az eladás megghiúsulás kockázatának értékelése, a szerződés kikényszerítésének és a szankciók alkalmazásának költségei (ez csak a fizikai határidős ügyleteknél jelentkező kockázat).
- A fizikai piaci vagy árutőzsdei határidősügylet megkötése.
- A szerződés teljesítése és ellenőrzése.

A fizikai és az árutőzsdei határidős ügyletek fontosabb előnyei a következők:

- Az ár, az árbevétel és a nyereség várható szintjének a termelési folyamat kezdetén történő fixálása.
- Az értékesítés mennyiségének biztosítása.
- Az időben bekövetkező árváltozásokból származó többlet nyereség elérése.

Az árutőzsde „sajátosan szervezett” piacnak is tekinthető, a szervezettséget döntően az árutőzsdei ügyletek (tranzakciók) szigorú szabályozása jelenti. A fizikai határidős ügyletek esetében a szerződés alapfeltételei (a szerződött mennyiség, minőség, az ár, a teljesítés helye és a teljesítés ideje) a két fél (az eladó és a vevő) szabad döntésére van bízva. Az árutőzsdei

határidős ügyletek kötése esetén minden szerződéses feltétel (kivéve az ár) szigorúan szabályozott, amelynek formái az alábbiak.

- Az árutőzsdén forgalmazott cikkek mennyiségének alapegysége a kontraktus (kt), amely a minimális forgalmazható mennyiséget jelenti (pl. Budapesti Értéktőzsdén (BÉT) a kukorica és búza esetében egy kontraktus egy kt. = 20 tonna). A tőzsdei ügyletek esetében a minimális mennyiség vagy annak egész számú többszöröse adható, vehető.
- Az árutőzsdék, a tőzsdecikkek nem mindegyik minőségi osztályát (pl. MSZ minőségi osztály) forgalmazzák, hanem csak a legfontosabbakat. Azok pontos leírását a tőzsdei szokványok tartalmazzák.

Megjegyzés: a magyarországi gabonakereskedelemben a BÉT (korábban BÁT) igen fontos szerepet töltött be. Magyarország EU-s csatlakozása után a gabonaértékesítésben domináns szerepre tett szert az intervenciós felszámolás. Ez természetesen nem kérdőjelezi meg az árutőzsde szerepét, de a gabonakereskedelem az intervenció hatását mindenképpen figyelembe kell venni.

- A tőzsdei ügyletek teljesítési helye az árutőzsde szabályzatában meghatározott hely (pl.. a csepeli szabad kikötő), ami azt jelenti, hogy az eladónak a szállítási és kockázatkezelési költségeket addig a pontig kell vállalnia, onnantól a vevőre száll át.
- Az árutőzsdei ügylet teljesítésének időpontját a határidős kereskedelemben létező hónapok adják (a folyamatosan forgalmazott, pl. az ásványolaj esetén mind a 12 hónap, gabona esetén csak 7 hónap). A tőzsdei teljesítés utolsó időpontja az adott hónap utolsó tőzsdénapja.

7.3. A tőzsdei cikkek és árutőzsdei ügyletek

Az árutőzsdén csak meghatározott tulajdonságokkal rendelkező termékek, cikkek szerepelhetnek, ilyen fontos jellemzők a jó tárolhatóság, szállíthatóság, alacsony differenciáltság. Az előbbi követelményeknek az ún. könnyen helyettesíthető tömegtermékek felelnek meg leginkább. Ezek a termékek néhány fontos minőségi paraméterrel jól leírhatók, a termékminőség időbeni változása kicsi és az évjárat hatása nem jelentős.

A világtőzsdén forgalmazott cikkek főbb csoportjai a következők: mezőgazdasági alapanyagok (pl. gabonafélék, olajosmagvak, fehérje növények), elsődlegesen feldolgozott élelmiszerek (pl. szójadara, növényi olajok, cukor, stb.), színes fémek (pl. cink, ólom, réz, alumínium, nikkel, ón, arany, ezüst, stb.), energiahordozók (nyersolaj, gázolaj, villamos energia), valuták (pl. Euro, USD, Yen, stb.) és részvényindexek.

A világ legjelentősebb mezőgazdasági és élelmiszer árutőzsdéi a következők.

- Chicago Board of Trade (CBOT). Termékek: szójabab, szójadara, liszt, kukorica, búza, zab.
- Chicago Mercantile Exchange (CME). Termékek: élőállatok
- New York Cotton Exchange. Termékek: pamut
- March Terme International de France (MATIF). Termékek: cukor, burgonya,
- Agricultural Exchange (AEX). Amszterdam. Termékek: élősertés és burgonya,
- The Sidney Futures Exchange (SFE). Termékek: gyapjú és élőállat
- Budapesti Érték Tőzsde (BÉT 2005. októberében egyesült a BÁT –tal /Budapesti Árutőzsde) Termékek: búza, takarmány búza, takarmány kukorica, takarmány árpa, napraforgó, repce, ammónium-nitrát műtrágya.

Az árutőzsdén a termékeknek általában nem kell jelen lenni (néhány tőzsde esetében a termékminta van jelen). A határidős árutőzsdei ügyletek esetén még a termék megléte sem szükséges (pl. az októberben kötött határidős búzaügylet).

Az árutőzsdei ügyletek alaptípusai a következők:

- Az azonnali ügylet: a felek a tőzsdei szerződésben meghatározott időpontban történő közvetlen áruszállításban állapodnak meg.
- A határidős ügylet: a jövőbeni határidőre vonatkozó háromoldalú szerződés (eladó-tőzsdei elszámolóház – vevő), amelynek teljesítése és lezárása többféle módon történhet (fizikai áruszállítás, készpénzes elszámolás, ellentétes ügylet kötése).
- Az opciós ügylet: az eladó és vevő kockázata az árutőzsdén az árfolyam veszteség tekintetében a tőzsdei határidős ügyletek esetén is fennmarad. Az eladó esetében akkor nő a kockázata várható vesztesége, ha az adott határidőre a tőzsdei árak nőnek, mivel ellentétes ügylettel való lezárás esetén vesztesége keletkezik. A veszteség nagysága az eladó által kötött határidős ár és egy későbbi időpontban ugyanarra a határidőre érvényes tőzsdei ár eltéréseivel egyenlő. Az opciós ügylet az árfolyam veszteségből származó kockázat korlátozására, minimalizálására szolgál. A tőzsdei opciós ügylet lehet vételi és eladási opció. Az eladó az eladási opció esetén meghatározott árnál történő értékesítésre szerzett jogot, és ezáltal az árfolyam veszteséget be tudja határolni.

7.4. Az árutőzsdei árképzés és ügyletek kiegyenlítése

Az árutőzsdei árképzés a tőzsdei szerződéses feltételek közül a legkevésbé szabályozott. A tőzsde csak az árkialakítás módját szabályozza, a konkrét árakat nem. Az árkialakítás szabályozásának formái a következők:

- A kompetitív (közelítő) árképzés, amelynek lényege, hogy a tőzsdenap nyitó (eladási és vételi) árajánlatainál csak egymáshoz közelebb eső árajánlatok tehetők. A tőzsdenap nyitási szakasza az eladói és vételi árajánlatok tételére szolgál. A kereskedési időszakban az árajánlatok közelítése révén jutnak el a tőzsdei ügyleti árhoz.
- Az árutőzsde szabályzata rögzíti az árajánlatok növelésének, illetve csökkentésének minimális mértékét, nevezetesen az árlépcsőket. A tőzsdei árkialakítás során az eladási és vételi árajánlatok minimum az árlépcső mértékével vagy annak egész számú többszörösével csökkenthetők vagy növelhetők.
- A napi áringadozási sávot (előzőnap elszámoló ár $\pm$ ársáv) határozza meg az árutőzsde szabályzata, annak érdekében, hogy a piacon a szélsőséges áringadozások hatása csökkenthető legyen. Ha a tőzsdei kereskedésben az ár a kijelölt ársávot át akarja lépni, akkor a tőzsdei kereskedést felfüggesztik. A tőzsdei árak mozgását akkor hagyják szabadon, ha a tőzsdei árak egymást követő három napon egy irányba átlépik a meghatározott ársávot.

Az árutőzsdei határidős ügyletek kiegyenlítésének, lezárásának módjai a következők:

- Azonnali ügylet: fizikai teljesítés, készpénzfizetés vagy átutalás
- Határidős ügylet történhet áruszállítással vagy ellentétes irányú tőzsdei határidős ügylet kötésével. A tőzsdei határidős ügylet járatakor, pl. az eladási ügyletet ugyanolyan mennyiségre (kt) és ugyanolyan minőségre vonatkozó vételi ügylettel lezárható. A két ár közötti eltérést pénzügyileg rendezni kell.

Az árutőzsdei határidős ügylet kötését követően, mind az eladó, mind a vevő a tőzsdeszabályzatban rögzített (Ft./kontraktus) alapletétet fizet, amely a tőzsdei ügylet garantálására szolgál és a teljesítést követően a szereplők visszakapják. Az árutőzsdei határidős ügyletek a kötést követően ún. nyitott pozíciót alkotnak. Az idő múlásával az adott határidőre vonatkozó tőzsdei árak megváltozhatnak, így az eladó vagy a vevő kockázata változhat. A növekvő tőzsdei ár esetén az eladó árkockázata nő meg, fordított esetben a vevőé. A kockázat nagyságát a tőzsdei elszámolóár (tőzsdei nap zárási időszakában kötött ügyletek átlagára) és a nyitott pozíciójú tőzsdei ügylet árának eltérése mutatja. Ha az eladó vagy a vevő árkockázata a tőzsdei ügylet kötésének időpontjához viszonyítva megnő, akkor kiegészítő letétet kell befizetnie.

Az árutőzsde legfontosabb szereplői a következők:

- Az agrárpiac szereplői (eladók, vevők, termelők, feldolgozók, exportőrök, importőrök), akik a termékekkel jelenleg rendelkeznek vagy egy későbbi időpontban rendelkezni fognak. Ezek a szereplők a tőzsdén általában azonnali vagy határidős fedezeti (hedge) ügyleteket kötnek. A tőzsdei részvételük célja az adott termékkel kapcsolatos piaci árkockázat csökkentése és az értékesítési ár fixálása.

- A spekulánsok (különböző befektetők és befektetési társaságok), akiknek célja, hogy a tőzsdei befektetéseik után árfolyam nyereséget érjenek el. A spekulánsok, és a spekulatív tőzsdei ügyletek kötése segíti az árutőzsde működését, biztosítja annak likviditását (minden időpontban köthető ügylet).
- A tőzsdei szervezeteket (pl. elszámolóház, tőzsdei választott bíróság), illetve a tőzsdedtagok és megbízottaik a brókerek. A tőzsdei ügyletek csak közvetítő (bróker) közbeiktatásával köthetők. Ilyen kötelezettség a fizikai piacon nincsen. A tőzsdei szervezetek és a tőzsdedtagok fő feladatai a tőzsde működésének hatékony biztosítása. Tevékenységükért (tőzsde, illetve a tőzsdedtagok) díjat számolnak el.

Irodalomjegyzék

Az alábbiakban azon szakirodalmi forrásokat soroljuk fel, amelyek a könyv egyes fejezeteinek megírásában felhasználásra kerültek, illetve azon forrásokat, amelyek tanulmányozása ajánlottak az Olvasó számára.

- Agrárgazdasági tanulmányok:** A WTO egyezmény hatása a magyar agrárpolitika jelenére, jövőjére és teendőire. Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet. Budapest, 2001.
- Agrárgazdasági tanulmányok:** Az Európai Unió és Magyarország közötti agrárkereskedelem liberalizációjának hatásai. Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet. Budapest, 2001.
- A tovább bővülő Európai Unió.** Európai Bizottság Magyarországi Delegációja. Budapest, 2002.
- Az EU-piac játékszabályai, avagy versenyjog az Unióban.** A Magyar Köztársaság Minisztériuma. Budapest, 2001.
- Az Európai Közösségek jogszabályainak gyűjteménye.** Unió Könyvkiadó. Budapest, 1992.
- Az Európai Unió Intézményi szemmel.** Magyar Közigazgatási Intézet. 1998.
- Bauer A. - Berács J.:** Marketing. Aula Kiadó. Budapest, 1999.
- Blahó A. (szerk.):** Tanuljunk Európát. Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem kiadványa. 2001.
- Chikán A.:** Vállalatgazdaságtan. Aula Kiadó. Budapest, 1999.
- Constantinovics M. :** Nemzetközi kereskedelmi ügyletek. Novoprint. Budapest, 2004.
- Constantinovics M.-Sipos Z.:** Külkereskedelemtan-külpiazi kockázat. 3. jav. bőv. kiadás. Aula Kiadó. Budapest, 2003.
- Csapó Zs. – Kárpáti L.:** Marketing és kereskedelem. Campus Kiadó. Debrecen, 2003.
- Csapó Zs.:** Nemzetközi kereskedelempolitika Egyetemi jegyzet, Debrecen, 2003.
- Gábor J. –Juhász A. –Kartali J. –Kürthy Gy. – Nagy M.:** A WTO egyezmény hatása a magyar agrárpolitikai jelenére, jövőjére és teendőire. Agrárgazdasági Kutatóintézet. 2002.
- Halmai Péter:** Az Európai Unió agrárrendszere. Mezőgazda Kiadó. Budapest, 1995.
- Huszár E.:** Nemzetközi kereskedelempolitika. Aula Kiadó. Budapest, 1994.
- Inotai A.:** Az Európai Unió és a csatlakozásra váró államok. Osiris Kiadó. Budapest, 1998.
- Izické H. G. (szerk.) – Palánkai T. (szerk.):** Az Európai Közösség és Magyarország az 1990-es évek közepén. Aula Kiadó. Budapest, 1993.
- Kárpáti L. – Forgács Cs.:** The Role of the Hungarian Agriculture in an Integrated European Economy. A 11. Jövőkutató Világkonferencia kiadványa. Budapest, 1990.
- Kárpáti Z.:** Hogyan kereskedjünk a nyugattal. Kossuth Kiadó. Budapest, 1998.
- Kiss J. – Somai M.:** Az EU agrárpolitikai reformjána és a WTO Dohai fordulója. Integrációs és Fejlesztéspolitikai Munkacsoport. Budapest, 2004.
- Kiss M.:** Marketing. Független Pedagógiai Intézet. Budapest, 2004.
- Kopányi M.:** Mikroökonómia. Műszaki Könyvkiadó. Budapest, 1996.
- Kotler P.:** Marketing menedzsment. Műszaki Könyvkiadó. Budapest, 1998.
- Lehota J. – Tomcsányi P.:** Agrármarketing. Mezőgazda Kiadó. Budapest, 1994.
- Magyar statisztikai évkönyv 2000.**
- Magyar statisztikai évkönyv 2002.**
- Magyar statisztikai évkönyv 2004.**

Magyarország úton az Európai Unióba. Aula Kiadó. Budapest, 1995.
Magyarország úton az Európai Unióba. AULA Kiadó. Budapest, 1995.
Majoros P.: Magyarország a világkereskedelemben. Nemzeti Tankönyvkiadó. Budapest, 1999.
Palánkai Tibor: Az európai integráció gazdaságtana. AULA Kiadó. Budapest, 1995.
Szeleccki Gy.: A külgazdasági kapcsolatok időszerű kérdései. KVIF. Budapest, 1998.
Tóth J.: Négy veszély, amelyre fel kell készülni az uniós csatlakozás előtt. Üzlet és siker 2002/3. 20-21. o.
Tóth T. (szerk.): Külgazdaságtan. Aula Kiadó. Budapest, 1999.
Törzsök É.: Külkereskedelmi ismeretek. Budapest, 1997.
Veress J.: Gazdaságpolitika. Aula Kiadó. Budapest, 1999.
Zajác G.: Nyugat-Európa, mint piac. Debrecen, 2004.

<http://europa.eu.int>
<http://www.cec.lu>
<http://www.cordis.lu>
<http://www.eudelegation.hu/etk>
<http://www.gkm.hu>
<http://www.eutanfolyam.hu>
<http://www.mfa.gov.hu>
<http://www.mszp007.hu>
<http://mkaccd.db.eu.int>
<http://www.wto.org>
<http://www.oecd.org>

Ellenőrző kérdések

A kérdésre kattintva megkapja a választ

1. Mi a barter?
2. Ismertesse a pénz fejlődésének lépéseit!
3. A nemzetközi kereskedelmi forgalom nagysága?
4. Fogalmazza meg, hogy mi a kereskedelem!
5. A termelő, a nagykereskedő, a kiskereskedő és a végső fogyasztó fogalma, szerepük a kereskedelemben.
6. Mi a termék? Mi jellemző a szolgáltatásokra?
7. Mi a piac? Melyek a legfőbb jellemzői?
8. Melyek a kereskedelmi rendszer fő funkciói?
9. Jellemezze a világ kereskedelmének szerkezetét! Mely országok a legnagyobb importőrök és exportőrök? Mi a WTO?
10. Magyarország külkereskedelmi mérlege. Mely országcsoporthoz tartoznak a legfőbb kereskedelmi partnereink?
11. Mi jellemző a nagykereskedelmi raktárak eloszlására?
12. A kiskereskedelmi termékforgalom nagyságrendje. Hogyan változott nominálértéken a rendszerváltástól a kiskereskedelmi termékforgalom, valamint a boltok száma és jellege?
13. Milyen üzlet típusokat ismer? Jellemezze őket!
14. Mikor írták alá a GATT egyezményt?
15. Melyek a kereskedelem politika alapelvei a GATT-ban?
16. Mi jellemző a vámokra?
17. Mit értünk kettős adóztatáson?
18. Mit értünk a vám kiegyenlítő szerepén?
19. Mi a különbség az effektív és a nominális vám között?
20. Mit értünk szubvenció alatt?
21. Mi a kontingens guillotine-hatása?
22. Mi az a INTRASTAT rendszer?
23. Mit értünk SSG védintézkedésen?
24. Mi az a Cairns-i csoport?
25. A nemzetközi munkamegosztás alapjai.
26. Milyen integrációs szinteket ismer?
27. Mi a dömpingáru?
28. Intervenció alapár kialakításának szabályai.
29. Intervenció termékek piacról történő kivonásának módjai.
30. A termékekkel kapcsolatos tájékoztatási kötelezettség területei.
31. Miért nem beszélhetünk - a globalizáció hatásai ellenére sem - az egységes (világ)piacról?
32. Milyen formái lehetnek a külkereskedelmi adásvételi szerződésnek?
33. Sorolja fel az adásvételi szerződés legfontosabb feltételeit!
34. Mit szabályoznak az INCOTERMS klauzulái?
35. Sorolja fel az INCOTERMS ún. kétpontos paritásait!
36. Sorolja fel az INCOTERMS ún. egyponthoz tartozó paritásait!
37. Milyen szempontok szerint lehet választani a paritások között?
38. Mi a lényege az okmányos meghitelezésnek?
39. Az URC a beszédvénnyel milyen fajtákat különböztet meg?
40. A nemzetközi adásvételi szerződésre milyen irányadó jog alkalmazható?
41. Jellemezze az élelmiszer-kereskedelmet és termelést a rendszerváltás előtt!

42. A kis- és nagykereskedelem összeolvadása.
43. Ismertesse a kereskedelmi márkák szerepét!
44. Milyen akciókra építő marketing kommunikációt ismer?
45. Milyen főbb kereskedelmi területeket ismer?
46. Az árutőzsdei határidősügyletek előnyei?
47. Milyen szakaszokból áll a határidősügyletek kötésének folyamata?
48. Milyen árutőzsdei ügylettípusok léteznek?
49. Az árutőzsde fontosabb szereplői.

Internetes linkek, hasznos weboldalak

2. fejezet:

www.wto.org

www.ksh.hu

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1090,30070682,1090_33076576&_dad=portal&_schema=PORTAL

<http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/data.htm>

<http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c0003.html>

3. fejezet:

<http://www.gkm.gov.hu/feladataink/kulgazd/kerpol>

<http://www.gatt.org/>

<http://www.vaminfo.hu/>

www.eu.lap.hu

<http://www.wto.org/>

4. fejezet:

www.oecd.org

www.eu.lap.hu

www.wto.org

www.gkm.hu

5. fejezet:

www.wto.org

www.europa.int

www.mkeh.hu

www.iccwbo.org

www.mkik.hu

www.bet.hu