

**MAGYARORSZÁG
ÉLELMISZERGAZDASÁGI
EXPORT-VERSENYKÉPESSÉGÉNEK
ELEMZÉSE**

Szerzők: Juhász Anikó
Wagner Hartmut

Közreműködött: Bürger Béláné
Varga Edina
Jankuné Kürthy Gyöngyi
Szabó Dorottya
Györe Dániel
Stauder Márta

Opponensek: Meyer Dietmar
Rieger László

Felelős kiadó: Kapronczai István

Szerkesztőbizottság: Biró Szabolcs
Juhász Anikó
Kapronczai István
Kemény Gábor
Mihók Zsolt
Popp József
Potori Norbert

Kiadó:
Agrárgazdasági Kutató Intézet
H-1093 Budapest, Zsil utca 3-5.
Postacím: H-1463 Budapest, Pf.: 944
Telefon: (+36 1) 476-3060
Fax: (+36 1) 476-3304
www.aki.gov.hu
aki@aki.gov.hu

ISBN 978-963-491-576-8 (Agrárgazdasági Tanulmányok sorozat)

Nyomda, kötészet: Primerate Kft.
© Agrárgazdasági Kutató Intézet

Minden jog fenntartva. A kiadvány bármely részének sokszorosítása, adatainak bármilyen formában (nyomtatva vagy elektronikusan) történő tárolása vagy továbbítása, továbbá bármilyen elven működő adatbázis kezelő segítségével történő felhasználása csak a kiadó előzetes írásbeli engedélyével történhet.

Tartalomjegyzék

Bevezetés	5
A külkereskedelmi versenyképesség	7
A külkereskedelmi versenyképesség fogalma	7
A külkereskedelmi versenyképesség mérésének mutatói	8
A magyar élelmiszergazdaság külkereskedelmi teljesítménye	11
A külkereskedelem változása	11
A piac szerkezete szerinti vizsgálat	11
A termékszerkezet szerinti vizsgálat	14
A magyar élelmiszergazdasági export-versenyképessége	18
Az EU piacán mért export-versenyképesség	18
Németország	20
Románia	23
Olaszország	25
Ausztria	27
Szlovákia	29
További fontos élelmiszer-célpiacon elemzése	31
A legfontosabb 10 célpiacon mért külkereskedelmi teljesítmény összehasonlítása	35
A külkereskedelmet befolyásoló tényezők	37
A külkereskedelmi akadályok rendszerezése	37
A külkereskedelmet befolyásoló tényezők országos szintű vizsgálata	40
A külkereskedelmet befolyásoló tényezők vállalati szintű vizsgálata	41
A kiemelt közvetlen befolyásoló tényezők helyzete	46
A külkereskedelmi logisztika	46
Az árukhoz kötődő műszaki jogszabályok	51
A kiemelt közvetett befolyásoló tényezők alakulása	54
A cserearányok és agrárrolló Magyarországon	54
A deviza-árfolyamok alakulása	56
Összefoglalás	59
Summary	61
Kivonat	63
Abstract	63
Mellékletek	65
Mellékletek jegyzéke	65
Függelék	93
Függelék jegyzéke	93
Hivatkozások jegyzéke	109

Bevezetés

Kutatási előzmények és célok

Az Agrárgazdasági Kutató Intézet rendszeresen publikált elemzéseket a magyar élelmiszergazdaság külpiazi teljesítményéről (Juhász, Kartali, Wágner, 2002; Kartali *et al.*, 2007). Az utóbbi öt évben azonban nem jelent meg átfogó elemzés élelmiszergazdaságunk külkereskedelméről, ezt a hiányt pótoljuk jelen munkánkkal.

A kutatás felépítése és módszertana

A tanulmány elkészítése során a következő kutatási kérdésekre kerestük a választ:

- A külkereskedelmi versenyképesség meghatározása és mérése hogyan, milyen mutatók felhasználásával lehetséges?
- Hogyan alakult az elmúlt tíz évben a hazai élelmiszergazdaság külkereskedelmi versenyképessége?
- Mely tényezők befolyásolják közvetlenül, vagy közvetve a külkereskedelmi forgalom alakulását?
- A kiemelt tényezők alakulása támogató, vagy hátráltató közeget biztosított a magyar exportőröknek?

Az első fejezetben meghatároztuk, hogy a külkereskedelmi versenyképesség értelmezéséből és a mérésére használt mutatókból melyeket használjuk. A második fejezetben a magyar élelmiszergazdaság külkereskedelmi folyamatait elemeztük leíró statisztika és a kiválasztott versenyképességi mutatók segítségével a legfontosabb célpiaacink és termékkörök szerint.

Majd a harmadik fejezetben összegyűjtöttük és szakirodalmi feldolgozással, illetve egy kisléptékű vállalati megkérdezéssel jellemeztük a külkereskedelmet befolyásoló legfontosabb tényezőket. A negyedik fejezetben a jelentősnek ítélt befolyásoló tényezők közül az alábbi területek rövid elemzésére vállalkoztunk:

- a szállítás és fuvarozás állapota,
- a nem vámjellegű eszközök (*Non-Tariff Barriers, NTB*) használata az árukhoz kötődő műszaki jogszabályok alapján,
- valamint a makrogazdasági tényezők közül a cserearányok és az árfolyam.

Az AKI saját adatbázisai mellett a KSH, az MNB, a FAO és a Comtrade adatait használtuk fel. Az elemzésekhez az évek közötti ingadozások kiküszöbölése végett a csatlakozásunk előtti három éves időszakot (2001-2003) hasonlítottuk össze a 2008-2010 évi átlagokkal. Az adatfeldolgozás során komoly módszertani nehézségekkel néztünk szembe, amelyek közül a legfontosabb, hogy az EU-csatlakozás óta megváltozott a külkereskedelmi adatok gyűjtésének módja. Míg 2004 áprilisáig a vámstatisztikák alapján a teljes élelmiszergazdasági külkereskedelem forgalmáról rendelkezésre álltak adatok, addig 2004 májusától termékszinten, az Európai Unió belüli forgalomról már csak a magyar adószámmal rendelkező természetes és jogi személyek egy részétől gyűjtött, adatvédelem alá nem eső adatok elérhetők. Ez a fajta információ szűkülés bizonyos versenyképességi kérdések megválaszolását megnehezíti, például az intra-EU közvetítő kereskedelem vagy a fuvarparitási adatok alakulásának vizsgálata már nem lehetséges.

Hasznosítás és folytatás

Minden módszertani és információs probléma ellenére igyekeztünk a magyar élelmiszergazdasági exportot befolyásoló tényezők minél szélesebb körét felszínre hozni. Ezek ismerete ugyanis elengedhetetlen mind az ágazati irányítás felelős döntéshozatalához, mind további kutatási tervek kidolgozásához.

A külkereskedelmi versenyképesség

A külkereskedelmi versenyképesség fogalma

A versenyképesség mérésével és vizsgálatával számlálhatatlanul sok hazai és nemzetközi kutatás foglalkozott már, mégis amennyire központ fogalomként vált, annyira nehéz pontos meghatározását vagy átfogó mérését találni. Ahogy Lengyel (2000) idézi Begg találó mondatát: „... a versenyképesség javítása, ahogy az mindenki által köztudott, a gazdasági nirvánába vezető út”. Miközben a nemzeti „versenyképesség” összességében meglehetősen megfoghatatlan fogalom, sőt a kilencvenes években több neves közgazdász is amellett érvelt, hogy a versenyképesség nemzetgazdasági szinten nem is értelmezhető (Porter, 1990; Krugman, 1994). A fennálló ellentmondásokat is figyelembe véve mégis léteznek definíciói, például a nemzetközi kereskedelem versenyképességét az OECD (2008a) a következőképpen határozza meg: „A versenyképesség a nemzetközi kereskedelemben egy ország azon előnyeinek vagy hátrányainak a mértéke, amely mellett képes értékesíteni áruait a nemzetközi piacokon”. Trabold (1995) és Schüller (2000) az általánosító, és ezért kevés támpontot adó meghatározások helyett a nemzetközi versenyképesség ismérveit négy nemzeti „képesség” alapján sorolja be és határozza meg:

- a külpiacon történő értékesítés képessége (*ability to sell*);
- a reáljövedelmek növelésére irányuló képesség (*ability to earn*);
- a dinamikus alkalmazkodóképesség (*ability to adjust*);
- a mobil termelési tényezők vonzásának képessége (*ability to attract*).

A külpiacon orientált *ability to sell*-koncepció három alapvető elemet tartalmaz. Először is, egy ország versenyképessége az ország összes vállalatának versenyképesség-összege. Másodsorban, egy ország versenyképességén azt a képességét értjük, hogy termékeket tudjon exportálni más piacokra. Harmadsorban, a versenypozícióját nem egy időpontban, hanem időszakai változás alapján ítéli meg. Az ország versenypozícióját ily módon két komponens határozza meg: az árversenyképessége, illetve a nem árjellegű versenyképessége. A külkereskedelmi versenyképességnek, illetve annak megállapítására, hogy melyik ország mely területeken erős a nemzetközi piacokon – Balassa (1965) mutatóiból kiindulva –, többféle specializációs, illetve megnyilvánuló komparatív előny (RCA) mutatót szoktak alkalmazni. Bár a versenyképességben bekövetkezett változások nem teljes mértékben determinálják a piaci részesedés változásait, mégis elfogadható módszert képeznek a régió exportversenyképességének mérésére a világgpiaccal szemben (Chen és Duan, 1999). Ezért a külkereskedelmi versenyképesség elemzésére tanulmányunkban ezt a két megközelítést, vagyis a piaci részesedésben bekövetkezett változást (CMS-modell¹), és az árversenyképesség (UV, RUV, Gehlhar és Pick kategóriák)² bemutatását használjuk. A másik három koncepció mérésére használt mutatók, bár nagyon érdekes további kutatási területeket nyitnak meg, nem alkalmazzuk a vizsgálatunk terjedelmi korlátai miatt.

Az *ability to earn* koncepciók az ország reáljövedelmének maximalizálását választják a versenyképesség mércéjének. Ezt mutatja az a hatékonyság, amellyel az egyes országok részt vesznek a nemzetközi munkamegosztásban. A hatékonyság nagymértékben függ azoktól a tényezőktől, amelyek a termelékenységet is befolyásolják. A termelékenységi tényezőkre alapozott komparatív előnyök elmélete régóta része a közgazdasági gondolkodásnak és az egyre pontosabb adatokkal dolgozó elemzések újra azt mutatják, hogy az egyik legfontosabb meghatározója a nemzetközi kereskedelemnek (Deardoff, 2011). Szintén a jövedelmezőség központú versenyképesség értelmezéshez sorolhatóak a technológiai versenyképéségen alapuló koncepciók, amelyek szerint a technikai tudás – ezen belül elsősorban a legmodernebb technológiák alkalmazásában szerzett tudás – dönti el az ország külpiacon versenyképességét. Igaz, hogy közel sem egyenletes a legfejlettebb technológiát előállító

¹ A CMS modellel kapcsolatos módszertan magyarázatát lásd 8. oldaltól.

² Az árversenyképességi mutatók leírása a 9. oldaltól található.

iparágak hatása a gazdaság többi területének versenyképességére, ezt jelentősen befolyásolja a fejlett technológia iparága, valamint a makrogazdasági környezet (Deason és Ferrantino, 2011). Schumacher (1995) szerint a tágabb értelemben vett technológiai versenyképesség alatt nemcsak a vállalatokban felhalmozott tudást kell érteni, hanem azt a tudást, amely a vállalatoknak nemzetgazdasági szinten rendelkezésükre áll.

Az *ability to adjust* (a gazdaság alkalmazkodóképessége) koncepció képviselői azt hangsúlyozzák, hogy egy ország versenyképességének alapfeltétele a magas reáljövedelem, illetve életszínvonal. Minél gyorsabban tud egy gazdaság a változó világgazdasági feltételekhez alkalmazkodni, annál versenyképesebb lesz. Feltételezik, hogy nem az ország, mint egész versenyképes, hanem az országban működő vállalatok sokasága. A versenyképesség meghatározói e felfogás szerint a vállalkozások, a gazdaságpolitikai keretfeltételek és a termelési szerkezet fejlődése. A központi szerepet azonban a vállalkozók játsszák, akik Straubhaar (1994) szerint a külső nyomás miatt kénytelenek folyamatosan új termékeket vagy szolgáltatásokat kifejleszteni, hogy a változó bel- és külpiazi feltételekhez sikeresen tudjanak alkalmazkodni. Az alkalmazkodóképesség számszerű megállapításához azonban ismerni kellene az ország alkalmazkodási sebességét, dinamikáját és hatékonyságát. Az ilyen jellegű modellek ezért inkább a hagyományos indikátorokat, ezen belül is kiemelten a relatív jövedelem pozíciót, az újonnan alapított vállalkozások számát, illetve az intézményi környezetet meghatározó adatokat használják (Levchenko, 2007).

A gazdasági globalizáció erősödésével felmerült a kérdés, hogy mennyire vonzó egy régió (ország) a nemzetközi beruházók számára, és milyen feltételeket támasztanak az új telephelyekkel kapcsolatban. Az *ability to attract* koncepció szerint egy régió (ország) gazdasági vonzereje és nemzetközi versenyképessége szinonim fogalmak (Kantzenbach, 1993). Az ország versenyképességének mérésére például az országba irányuló tőkebefektetés és a belföldi vállalatok külföldi tőkeberuházásai közötti szaldót használják fel azzal az érveléssel, hogy a negatív szaldó azt jelzi, hogy a beruházók ezt az országot nem tartják jó tőkebefektetési célszárnak. Az FDI jellegű befektetések jelentősége nő a nemzetközi gazdasági integrációban, mivel az elmúlt két évtizedben mértéke jobban nőtt, mint a gazdasági kibocsátásé. A specifikus termelési feltételekből csak akkor lesz egy szárnak versenyelőnye, ha az ott működő vállalatok képesek arra, hogy a potenciális lehetőségeket kihasználják. Mivel az országok elemzése egyenként történik, az egyes eredmények alapján nem lehet az országokat egymással összehasonlítani, csak az egyes gazdaságok előnyeit és hátrányait sorolják fel mennyiségi és minőségi indikátorok alapján (Leshner és Miroudot, 2008).

A külkereskedelmi versenyképesség mérésének mutatói

Az exportáló régió (ország) versenyképességének mérésére a konstans piaci részesedés (*constant market share*, CMS) modell az egyik lehetőség, amely a versenyképességet az országok exportpiaci részesedésében bekövetkezett változással jellemzi. A CMS-modellt az agrárkereskedelem vizsgálatára Magyarországon is számos szerző alkalmazta (Fertő 2001; Bojnec és Fertő, 2006; Fogarasi, 2008; Jámor, 2008). Ma egy- vagy kétlépcsős változatát használják, bár az utóbbi időben harmad-szintű bontásokkal is lehet találkozni. A CMS-modell számításainál és eredményeinek értékelésénél figyelembe kell venni, hogy az eredmények érzékenyek a kiinduló periódusra, a termékek aggregációs szintjére és a referenciapiac megválasztására (Fertő, 2001).

A CMS-modell alapfeltevése szerint egy régió (ország) exportrészesedése egy adott piacon változatlan marad a versenyképesség azonos szintjén:

$$\text{azaz: } S = x/M \quad (1),$$

ahol x a vizsgált régió (ország) referenciapiacra irányuló kivitele és M a referenciapiac behozatala egy bizonyos termék vagy termékcsoport vonatkozásában, S pedig – mint ennek hányadosa – az adott régió (ország) részesedése az adott termék vagy termékcsoport vonatkozásában, az adott

referenciapiacon. Az ennek alapján felállított modell két olyan részre bontja az exportnövekményt, amely közül az egyik a referenciapiac általános növekedésével kapcsolatos (két tényezővel jellemezve), a maradék tag pedig a versenyképességi tényező. Ez a CMS-modell egylépcsős változata, ebben az esetben az exportnövekményt meghatározó három tényező a következőképpen írható le (Fertő, 2001; Poor, 2010):

1. A piaci nagyság (vagy *strukturális*) hatás a referenciapiac felvevőképességének változását mutatja, amely változatlan piaci részesedés mellett is módosíthatja a referenciapiacra irányuló termék kivitelét. Azt mutatja, hogy ha az exportáló ország piaci részesedése az adott célpiacra az adott termékből nem változik a két időszak között, akkor a célpiac importnövekedéséből adódóan mennyit változhat a teljes kivitele.
2. A piaci összetétel (vagy másodrendű) hatás az exportáló ország versenyképességének és a referenciapiaci importszerkezet változásának együttes eredményeit mutatja. A pozitív érték-rész azt mutatja, hogy olyan termékkörben nőtt a célpiacra irányuló export, amelyek a célpiacra elért összegazati részesedésnél nagyobb részesedést mutattak az adott termékpiacra a bázisidőszakban. Ezt a hatást a változó importkereslet és exportkínálat kombinációjának lehet tekinteni
3. A verseny (vagy *reziduális*) hatás az exportban történt változást az exportáló ország versenyképességének változására vezeti vissza. Az a fennmaradó részösszeg, amit akkor kapunk, ha a tárgyidőszakban megvalósult exportból kivonjuk azokat a részösszegeket, amelyeket minden egyes árucsoportban akkor kaptunk volna, ha az exportpiaci részesedés nem változott volna meg. Pozitív értéke azt fejezi ki, hogy azon a termékpiacra versenyképesebb lett az adott ország, mint konkurensei és ezzel növelte az összexportját.

Ha tehát a magyar élelmiszergazdasági export bázisidőszaki értéke (M^0) és tárgyidőszaki értéke (M^1) közötti változást (ΔM) akarjuk kiszámítani, akkor ezt a különbséget három részre bonthatjuk a következő képlet szerint:

$$\Delta M = S^0(C^1 - C^0) + \sum(S_i^0 - S_{\text{atl}}^0)C_i^1 + M^1 - \sum(S_i^0 C_i^1) \quad (2),$$

ahol C^0 és C^1 a célpiac összes élelmiszergazdasági importja a bázis-, illetve tárgyidőszakban, S_i^0 Magyarországnak a bázisidőszakban a HS-kódrendszer szerinti i -dik árucsoportban a célpiacra elért piaci részesedése, S_{atl}^0 a bázisidőszakban a célpiacra elért átlagos piaci részesedése és C_i^1 a célpiac összes importja a tárgyidőszakban a HS-kódrendszer szerinti i -dik árucsoportban.

A magyar élelmiszergazdasági export versenyképességét az EU piacon a csatlakozásunk előtti fázisban már többször vizsgálták a konstans piaci részesedés (CMS) modell segítségével (Fertő, 2001; Fogarasi, 2008). Azonban főként a csatlakozás előtti időszak, illetve aggregált termék- és országcsoportok vonatkozásában, és mindkét esetben az OECD SITC rendszerű adatbázisából, amely bizonyos tekintetben bővebb, bizonyos tekintetben pedig szűkebb, mint az általunk használt HS bontás. A korábbi elemzések időtávját kibővítve e módszer segítségével a csatlakozásunk utáni időszak fejleményeit elemeztük. A konstans piaci részesedést először tagország-bontásban elvégezzük, de a termékeket a fent említett szerzőkkel ellentétben a HS-kódrendszer alapján részleteztük. Mivel a CMS-modell érzékeny a bázisidőszak kiválasztására, a 2001-2003 és a 2008-2010 közötti időszak átlagait hasonlítottuk össze (2.-17. melléklet).

Az export, illetve a külkereskedelmi versenyképesség mérésének másik megközelítése az ár és a minőség kapcsolatát felhasználó mutatók (Aiginger, 1997; Fischer, 2007; Gehlhar és Pick, 2002):

- relatív egységérték (relative unit value, RUV),
- valamint a Gehlhar és Pick féle besorolás.

Egy adott exportáru relatív egységértéke egy meghatározott célpiacra:

$$RUV_{HU} = [(UV_{HU} / UV_{\text{összes}} - 1) / (UV_{HU} / UV_{\text{összes}} + 1)] * 100 \quad (3),$$

ahol UV_{HU} az adott országból származó exportáru egységértéke a célpiacon és $UV_{összes}$ az összes célpiacra exportált adott áru átlagos egységértéke.

Mivel a RUV normális eloszlást mutat az árukategória átlagos egységértéke körül, a piaci részesedéssel párosítva a többi versenytárstól való pozitív vagy negatív eltérést tudjuk diagramban leképezni. Az árukategóriák választásánál arra kell figyelni, hogy a különböző külkereskedelmi ügyletekben szereplő, a HS-kódokkal azonosított exporttermékek a minőségi különbségek figyelembe vételével összehasonlíthatóak legyenek.

Nagyon fontos, hogy a RUV számítás a lehető legmélyebb termékbontásban történjen, mert minél nagyobb fokú az aggregálás, a mutató annál inkább torzít, illetve annál kevesbé értelmezhető. Ezért alapvetően még az árualcsoport mélység (4 számjegyű HS-kód) sem lenne elégséges. Mégis főként ezt alkalmazzuk, mivel a statisztikai adatvédelem HS-6 szinttől már okozhat adatvesztést. Ugyanis a HS-6 mélységű termékbontásban már előfordulhat, hogy három, vagy annál kevesebb adatszolgáltató található Magyarországon és ez esetben nem közölhető az adat.

Az országok külkereskedelmi versenyképességének összehasonlítása során Gehlhar és Pick (2002) különbséget tesz az egyirányú (ha két ország között egy adott termékcsoport vonatkozásában csak export vagy import létezik) és a kétirányú külkereskedelem között. A termékcsoport vonatkozásában fennálló külkereskedelmi egyenleg és az export-import egységértékek segítségével a szerzők négy ár- és minőségi kategóriát definiáltak a két ország közötti kétirányú kereskedelemre:

- 1. kategória (pozitív egyenleg, alacsonyabb export-egységérték): A vizsgált ország külkereskedelmi egyenlege a referencia piaccal szemben pozitív adott termék esetében, miközben adott termék vizsgált országból referencia piacra érkező exportjának egységértéke alacsonyabb a referencia piacról származó azonos termék importjának egységértékénél;
- 2. kategória (negatív egyenleg, magasabb export-egységérték): A vizsgált ország külkereskedelmi egyenlege a referencia piaccal szemben negatív adott termék esetében, miközben adott termék vizsgált országból referencia piacra érkező exportjának egységértéke magasabb a referencia piacról származó importjának egységértékénél;
- 3. kategória (pozitív egyenleg, magasabb export-egységérték): A vizsgált ország külkereskedelmi egyenlege a referencia piaccal szemben pozitív adott termék esetében, miközben adott termék vizsgált országból referencia piacra érkező exportjának egységértéke magasabb a referencia piacról származó importjának egységértékénél;
- 4. kategória (negatív egyenleg, alacsonyabb export-egységérték): A vizsgált ország külkereskedelmi egyenlege a referencia piaccal szemben negatív adott termék esetében, miközben adott termék vizsgált országból referencia piacra érkező exportjának egységértéke alacsonyabb a referencia piacról származó azonos termék importjának egységértékénél.

A külkereskedelmi egyenleg és az egyes országok export egységértékei közötti különbségek kategorizálása alapján a kétirányú kereskedelemben az első és a harmadik kategóriában szereplő termékcsoportok képviselik az ár- és minőségi versenyelőnyt, és fordítva, a második és a negyedik kategória rámutat az ár- és minőségi versenyképesség gyengeségére. A „magasabb ár, jobb minőség” elve persze nem mindig érvényes, ráadásul az ár függhet más, a következőkben még tárgyalt tényezőktől is (szállítási távolság, fuvarozási mód, fuvarparitás stb.). Ilyen értelemben az RUV és a Gehlhar és Pick féle besorolás is csak korlátozottan és alapos szakmai mérlegeléssel értelmezhető.

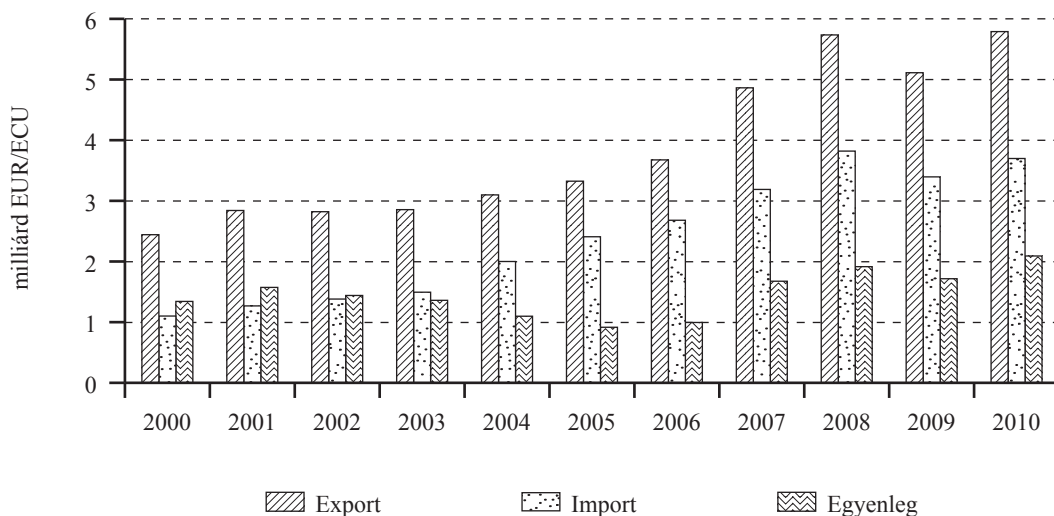
A magyar élelmiszergazdaság külkereskedelmi teljesítménye

A külkereskedelem változása

A magyar, illetve a fontosabb európai versenytársak élelmiszergazdasági külkereskedelmének elemzésénél a nemzetközileg alkalmazott HS-kód rendszer első 24 árucsoportját vettük figyelembe, amelyek a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékkört alkotják (a HS 24 kódok termékmegnevezését lásd 3. függelék). Először a termékek feldolgozottsági foka szerint vizsgáltuk a külkereskedelmünk szerkezetét; itt a mezőgazdasági alapanyag termelést, valamint az elsődleges és másodlagos élelmiszeripari feldolgozást különböztettük meg (a termékek feldolgozottság szerinti besorolását lásd 4. függelék). Aztán árucsoportok szintjén nézzük meg részletesebben az export- és importstruktúra alakulását, majd az egyenleg esetében élelmiszergazdaság- külkereskedelmi profilunk³ változását is.

A magyar élelmiszergazdasági export a csatlakozás előtti években ingadozott és csak kis mértékben növekedett, csatlakozásunk után viszont folyamatosan emelkedett. Az import növekedése a csatlakozást követő években felgyorsult, 2006 óta viszont újra lelassult (1. ábra).

1. ábra: A magyar élelmiszergazdasági export, import és egyenleg alakulása



Forrás: KSH adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

Az élelmiszergazdaság külkereskedelmi egyenlege 2001-től fokozatosan romlott, 2005-ben és 2006-ban 1 milliárd euró alatt volt. Azóta viszont javuló tendenciát mutatott és 2010-ben először haladta meg a 2 milliárd eurót.

A piac szerkezete szerinti vizsgálat

Exportpiacainkra az erős és egyre erősödő Európa-centrikusság jellemző: Európa aránya exportunkból az utóbbi 15 évben 90-96 százalék között mozgott. Ez a tendencia az EU-csatlakozásunk után is folytatódott, az egyre növekvő szállítási költségek, a magas szállítási költséget elviselő termékek exportunkban képviselt alacsony aránya és külgazdasági kapcsolataink bővülésének elmaradása miatt szállítási rádiuszunk nem bővült (1. táblázat).

³ Az élelmiszergazdaság- külkereskedelmi profilja alatt azt értjük, hogy az egyes HS-szintű árucsoportok hány egységgel járulnak hozzá az adott ország élelmiszergazdasági külkereskedelmi mérlegéhez.

1. táblázat: Magyarország élelmiszergazdaságának szűkülő külkereskedelmi rádiusza

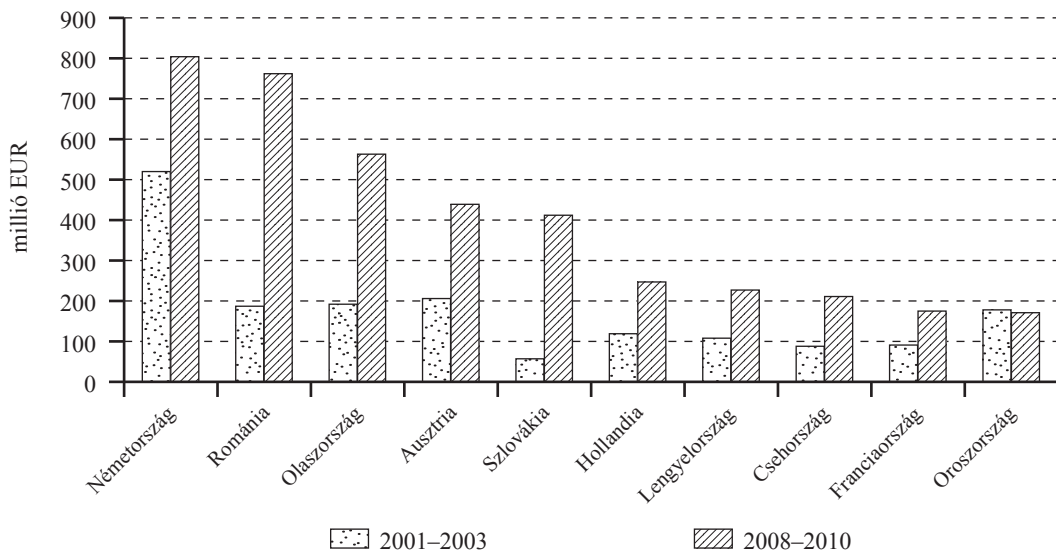
	Export				Import			
	2001-2003		2008-2010		2001-2003		2008-2010	
	millió euró	százalék	millió euró	százalék	millió euró	százalék	millió euró	százalék
EU-15	1 406	50	2 717	49	729	53	2 243	62
EU-12	593	21	1 907	34	261	19	1 118	31
FÁK utódállamok	232	8	311	6	13	1	27	1
Egyéb országok	607	21	635	11	380	27	258	7
Összesen	2 838	100	5 570	100	1 383	100	3 647	100

Forrás: KSH adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

A magyar termékek tehát csak nehezen kerülnek az USA, Kína vagy India piacaira, továbbá a legdinamikusabban növekvő agrárpiaci felvevőképességű dél-kelet-ázsiai térség is csaknem kimarad célpiacaink közül. Az Európai Unió folyamatos bővülésével kivitelünk piaci szerkezete egyre inkább az EU-tagállamok felé tolódott, bár a régi EU-tagországok (EU-15) részaránya összexportunkból inkább stagnáló 49,6 százalékról (2001-2003 átlaga) 48,7 százalékra (2008-2010 átlaga). A jelenlegi Unión kívüli országok részaránya jelentősen zsugorodott, a vizsgált időszakok között 44,1 százalékról 17 százalékra csökkent. A különbséget tehát azokba az országokba irányult, amelyek vagy velünk együtt csatlakoztak az EU-hoz vagy 2007-ben léptek be.

Mind abszolút értékben, mind részarányban Németország dominál a felvevő piacaink között, ahol jelentős növekedést értünk el a két vizsgált időszak átlagában, de a növekedés mértéke a teljes exportnövekedés átlaga alatt maradt (2. ábra).

2. ábra: A magyar élelmiszergazdasági export legfontosabb 10 célpiaca



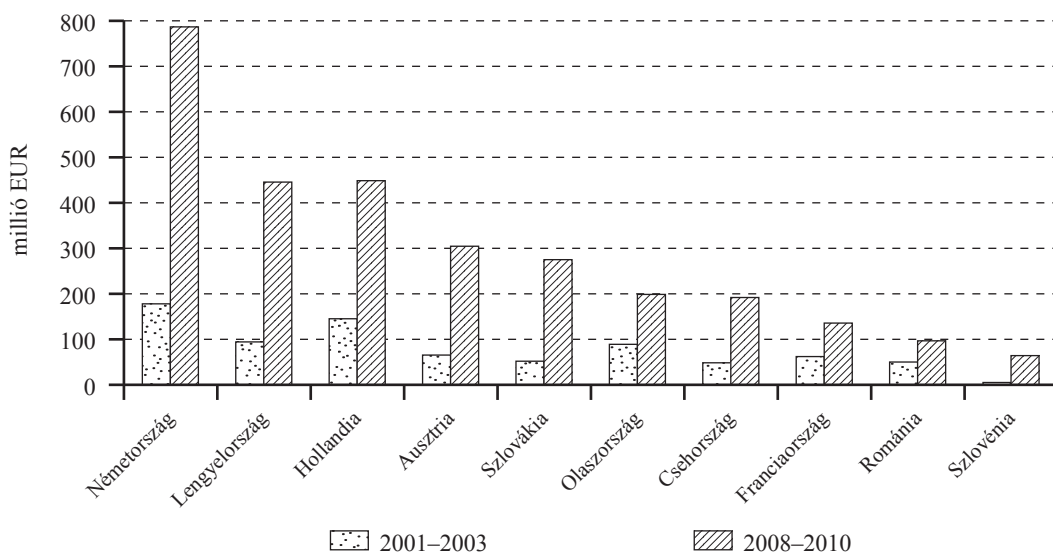
Forrás: KSH adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

Ezzel szemben az utóbbi években jelentősen megnőtt Románia és Olaszország szerepe. Románia részaránya összexportunkból először EU-csatlakozásunk után csökkent, de az ország 2007-ben történt EU-csatlakozása jelentős lökést adott exportunk növelésének. Két további legfontosabb piacunk jelenleg Ausztria és Szlovákia. Közülük különösen a Szlovákiába irányuló kivitelünk dinami-

kus emelkedése figyelemre méltó. Ez az öt ország élelmiszergazdasági kivitelünk több mint felét (53,2 százalékot) adta 2008-2010 átlagában. Az első húsz ország között hat olyan van, amely nem EU-tag. A legfontosabb ezek közül a stagnáláshoz közeli exportdinamika ellenére még mindig Oroszország, de egyedül az Ukrajnába irányuló exportunk nőtt abszolút értékben és részarányban egyaránt (részletesen lásd 1. melléklet).

Az importpiaci szerkezet esetében jobban figyelembe kell venni a 2004-ben történt módszertani változás kihatásait. A származási/feladó ország problémája⁴ miatt nőtt az EU-15-ből, illetve a velünk együtt csatlakozó országokból származó importunk 2001-2003, illetve a 2008-2010 között. A növekedés 681 millió euróról (49 százalék) 2227 millió euróra (61 százalék), azaz majdnem 3,3-szeresére, míg a jelenlegi Unión kívüli országokból származó import értéke vizsgált időszakok átlagában 541 millió euróról (13 százalék) 397 millió euróra (7,9 százalék) csökkent. Ezért az egyes relációkra nézve az import alakulását a 2004-ben bekövetkezett törés miatt nem tudjuk számszerűen értékelni. Importunkban a statisztikai adatok szerint jelenleg három ország – Németország, Lengyelország és Hollandia – dominál. Ezekről érkezett a behozott mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek közel fele (3. ábra).

3. ábra: A magyar élelmiszergazdasági import legfontosabb szállítói



Forrás: KSH adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

A brazíliai import látszólag eltűnt a külkereskedelmi statisztikánkból, ami nem azt jelenti, hogy nincs már a magyar piacon brazil szója vagy akár baromfi, hanem azt, hogy helyette a tengeri kikötővel rendelkező, az importárut fogadó EU-tagországok importrészesedése nőtt. A brazíliai import „eltűnése” azért is furcsa lenne, mert Brazília időközben a világ egyik leggyorsabban növekvő agrár-exportőrévé nőtte ki magát.

A magyar élelmiszergazdasági export piaci szerkezetének vizsgálatánál rámutattunk arra, hogy kivitelünkben az Európai Unió meghatározó szerepet játszik. Az Európai Unió jelenleg, mint egyseges piac a világ legnagyobb exportőre és importőre mezőgazdasági nyerstermékekből és élelmi-

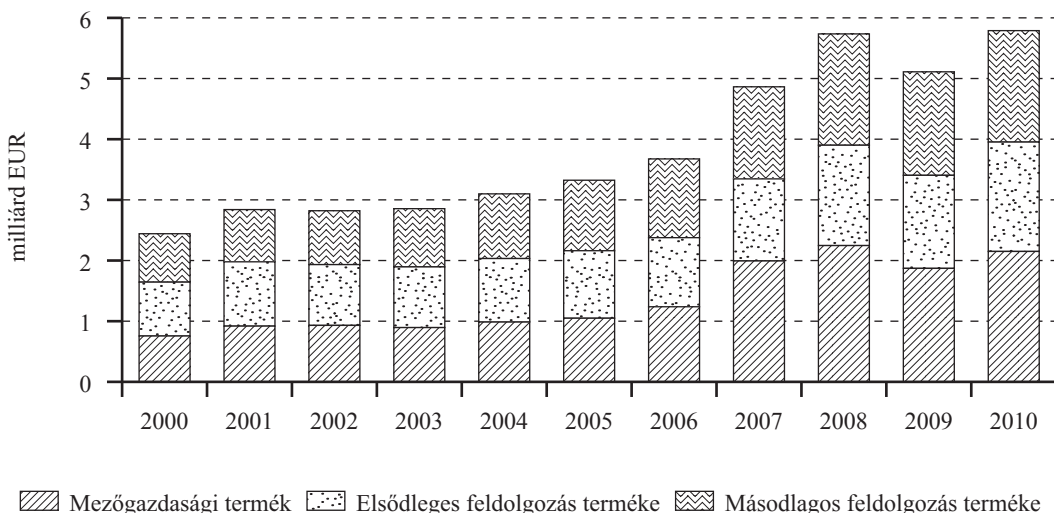
⁴ A piaci részesedés kiszámításánál a KSH adatokra támaszkodtunk, ahol 2004. áprilisig az adatokat a behozatalnál származási, illetve közvetítő (szerződés szerinti) ország szerint, a kivitelnél pedig rendeltetési, illetve közvetítő (szerződő) ország szerint közölték. Csatlakozásunk óta az importnál a származási ország helyett már csak a feladó országot közlik, azaz azt az országot, amiből az árut kiszállították, feltéve, hogy azt követően nem történik kereskedelmi vagy más művelet az áruval, kivéve a szállítást és a hozzá kapcsolódó esetleges tevékenységet. Az exportnál a rendeltetési ország a kivitel időpontjában ismert célország, függetlenül attól, hogy a közvetlen kiszállítás ténylegesen melyik országba történik.

szerekből. Az EU Bizottság által 2011 májusában kiadott „*Monitoring Agri-trade Policy*” jelentés szerint 2010-ben az EU 84 milliárd euró értékben hozott be agri-food⁵ termékeket, míg például az USA importja csak 65 milliárd euró volt (MAP, 2011). A kivitelben az Unió 91 milliárdos exportját éppen csak megelőzte az USA (92 milliárd euró). Az Európai Unió élelmiszergazdasági mérlege tehát kiegyensúlyozott volt, de kis mértékben továbbra is nettó élelmiszer-importőr maradt, negatív egyenlege 7 milliárd eurót tett ki. A magyar élelmiszergazdasági összexport az EU-27 többi tagállamába a két vizsgált időszak alatt több mint kétszeresére nőtt (215 százalékra) 2026 millió euróról 4365 millió euróra. Ennek megfelelően a magyar export részesedése az EU összes élelmiszergazdasági importjából a kilencvenes évekhez képest (1996-1998 átlagában 0,6 százalék) jelentősen emelkedett: EU-csatlakozásunk előtt még csak 0,8 százalékot mutatott, de 2008-2010 átlagban már 1,2 százalékot tett ki.

A termékszerkezet szerinti vizsgálat

Az exportszerkezetben a csatlakozásunk után következett be markáns változás. Ha a termékek feldolgozottsága szerint vizsgáljuk a külkereskedelmünk szerkezetét, akkor azt látjuk, hogy a kivitel növekedése összességében mindhárom termékcsoportnál (mezőgazdasági alapanyag termelés, elsődleges és másodlagos feldolgozás⁶) határozott volt, a mezőgazdasági alapanyagtermékek – ezen belül főként a gabonafélék – exportjának növekedése azonban messze meghaladta a feldolgozott termékekét (Juhász *et al.*, 2009). A mezőgazdasági termékek exportjának értéke 2000-ben még csak 756 millió euró volt, 2008-ban és 2010-ben pedig már átlépte a 2 milliárd eurót. A feldolgozott (elsődleges és másodlagos) termékek aránya az élelmiszergazdasági kivitelünkben így összességében a 2000-es 69 százalékról 2010-re 63 százalékra csökkent. Az elsődleges és másodlagos (tovább-feldolgozott) termékek kivitele is emelkedett (+116 százalék), de a mezőgazdasági termékek kivitele még erőteljesebben növekedett (+184 százalék) (4. ábra).

4. ábra: A magyar élelmiszergazdasági export alakulása feldolgozottság szerint (2000–2010)



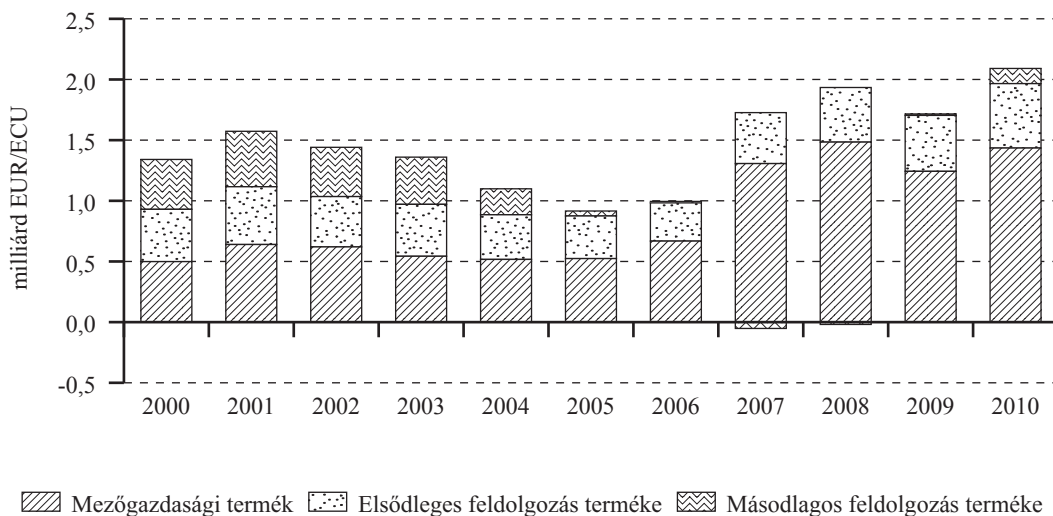
Forrás: KSH adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

⁵ A MAP jelentés az agri-food termékek fogalmát a WTO definíció szerint használja, ami annyiban különbözik az általunk alkalmazott besorolási rendszertől (HS 1-24), hogy részben bővebb, részben szűkebb annál. Ezért az itt közölt export- és importadatok eltérhetnek az általunk közölt adatoktól. Mivel a tanulmány írásának idején nem állt rendelkezésünkre más, az élelmiszergazdasági világkereskedelmet átfogó forrás, e számokat közöljük. Az eltérésekkel kapcsolatos leírást az 1. számú függelék mutatja.

⁶ A termékbesorolást lásd részletesen a 4. függelékben.

A feldolgozott termékek esetében a kivitel erősödését az import egyidejű és dinamikusabb emelkedése kísérte, így a teljes élelmiszeripari egyenleg a csatlakozás előtti 800 millió euró feletti értékről 2007-ben 327 millió euróra zsugorodott, de azóta kis mértékben 655 millió euróra nőtt. Az élelmiszergazdasági külkereskedelem feldolgozottság szerinti bontásából kiderül, hogy az elsődleges feldolgozottságú termékek mérlege romló tendenciával, de 315 millió euróval, pozitív egyenleggel 2007-ben elérte az eddigi legalacsonyabb szintet, azóta újra 531 millió euróra emelkedett. A másodlagos feldolgozottságú termékek egyenlege azonban az uniós csatlakozás előtti évben még 392 millió euró volt, a belépésünket követően pedig mélyrepülésbe kezdett és -52 millió euróval 2007-ben érte el mélypontját. A 2010-ben elért 125 millió aktívum is elsősorban a dohányágazat mérlegjavulásának köszönhető (5. ábra).

5. ábra: A magyar élelmiszergazdasági egyenleg alakulása feldolgozottság szerint (2000–2010)

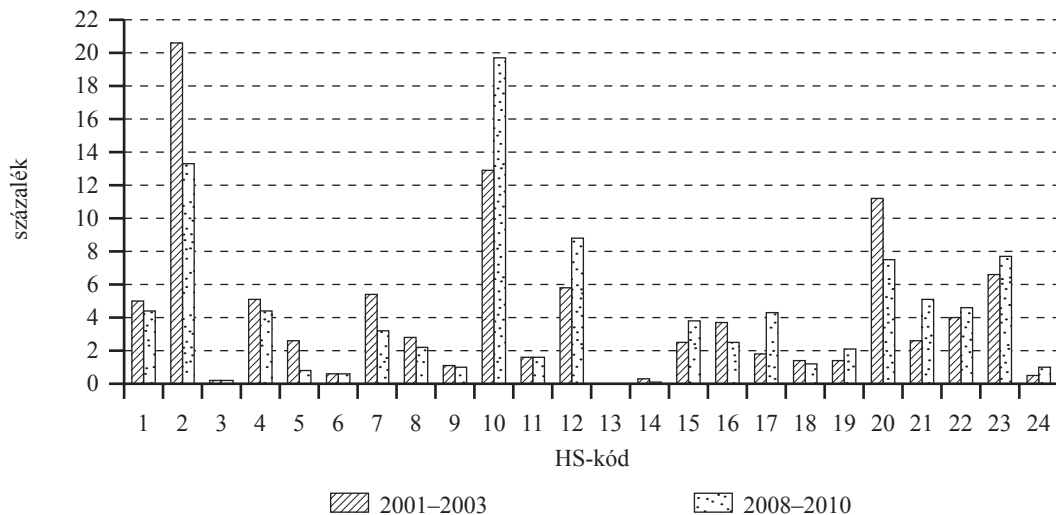


Forrás: KSH adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

A tovább-feldolgozott termékek drasztikus egyenlegromlásának oka nem az élelmiszergazdasági export csökkenése, hanem az import erőteljes növekedése volt, vagyis elsősorban belföldi piacvesztésről beszélhetünk.

Az árucsoportok szintjén történő vizsgálathoz az évek közötti ingadozások kiküszöbölése végett a csatlakozásunk előtti három éves időszakot (2001-2003) hasonlítottuk össze a 2008-2010 évi átlagokkal (6. ábra).

6. ábra: Fontosabb árucsoportok részesedése az összes élelmiszergazdasági exportunkból



Megjegyzés: HS 24 kódok termék megnevezését lásd 3. függelék.

Forrás: KSH adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

Az agrárexportunk legfontosabb csoportja az évezred elején még a hús és hústermékek (HS-02) volt, amelynek exportja a két vizsgált időszak között átlagosan 586-ról 738 millió euróra nőtt, de részesedése az összexportunkon belül 20,6 százalékról 13,3 százalékra csökkent. A vezető helyet egy másik csoport, a gabonafélék (HS-10) vette át, amelynek exportárbevétele az EU-csatlakozásunk után többször átlépte az 1 milliárdos határt (a maximum az uniós intervenciók készletek értékesítéskor, 2008-ban volt 1267 millió euróval), éves átlagban a két vizsgált időszak között 367-ről 1093 millió euróra, részesedése pedig 12,9 százalékról 19,7 százalékra nőtt. A fontosabb csoportok között jelentős részesedés-növekedést mutatott 2000 és 2010 között az olajosmagvak (HS-12) 3 százalékponttal, az élelmiszer-készítmények (HS-21) 2,5 százalékponttal és az állati takarmányok (HS-23) csoportja 1,1 százalékponttal. A zöldség- és gyümölcskészítményeknél (HS-20) csatlakozásunk óta inkább stagnál az exportnövekedés, részesedése 11,2 százalékról 7,5 százalékra esett vissza.

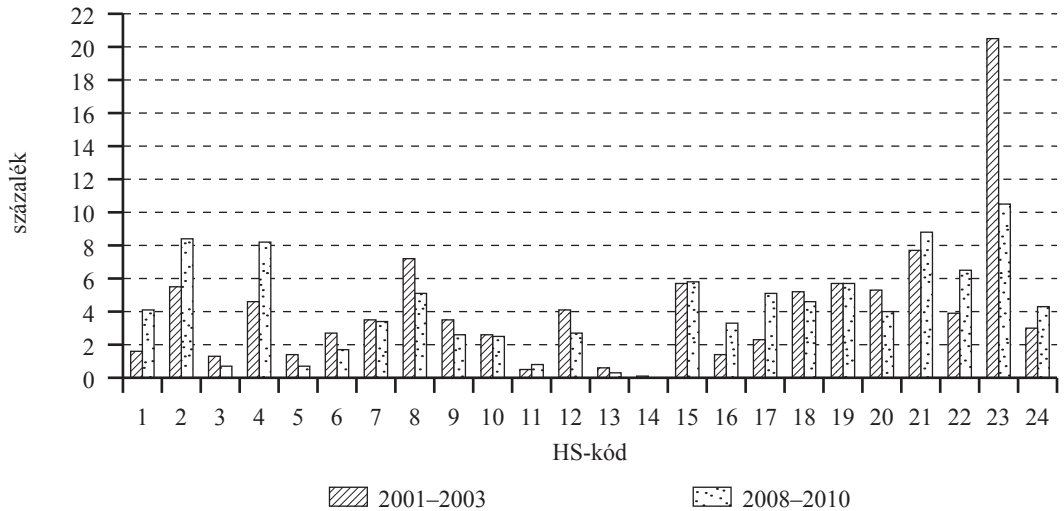
A csoport szintű elemzés a két vizsgált időszakra azt mutatta, hogy szinte nem is volt olyan csoport, ahol nem emelkedett az import 2000-hez képest, de az élő állatok (HS-01) és a hús és hústermékek (HS-02) importja a statisztikai adatok szerint közel hétszeresére, illetve négyszeresére nőtt (7. ábra).

Több mint 4,7-szeresére nőtt a tejtermékek, tojás, méz csoport importja, 4,4-szeresére az ital, szesz, ecet (HS-22) behozatala. Kivételt képeztek az állati takarmányok, ahol az import – a bőséges gabonatermés és az állatállomány csökkenése miatt – csak 35 százalékkal nőtt. Ennek ellenére ez a csoport 10,5 százalékkal tartja vezető pozícióját importunkban, de az ital, szesz, ecet (8,8 százalék), a hús és hústermékek (8,4 százalék), valamint a tej és tejtermékek importja 8,2 százalékos részarányal felzárkózott hozzá.

A csoportok szintjén képzett egyenlegnek nem minden esetben van értelme, mert export- és importstruktúránk árualcsoport-szinten nagyon eltér egymástól. Ennek ellenére elmondható, hogy a hús és hústermékek (HS-02) csoportjában bekövetkezett 15 százalékos csökkenés jelzés értékű elmozdulás. A tej és tejtermékek (HS-04) egyenlege viszont a 2008-2010 közötti időszakban már 56 millió euró mínuszt mutatott. Meglepő, hogy az állati takarmányok (HS-23) csoport egyenlege ebben az időszakban már 44 millió euró pozitív szaldót mutatott, ez a csökkenő belföldi szójatakaromány-felhasználás mellett elsősorban a hobbiállat-eledelel exportunk ugrásszerű növekedésének

volt köszönhető. Az egyenleg hagyományos elemzésén túl megmutatjuk a hazai élelmiszergazdaság-külkereskedelmi profil változását is. Az élelmiszergazdaság-külkereskedelmi profilja alatt azt értjük, hogy az egyes HS-szintű árucsoportok hány egységgel járulnak hozzá az adott ország élelmiszergazdasági külkereskedelmi mérlegéhez (8. ábra).

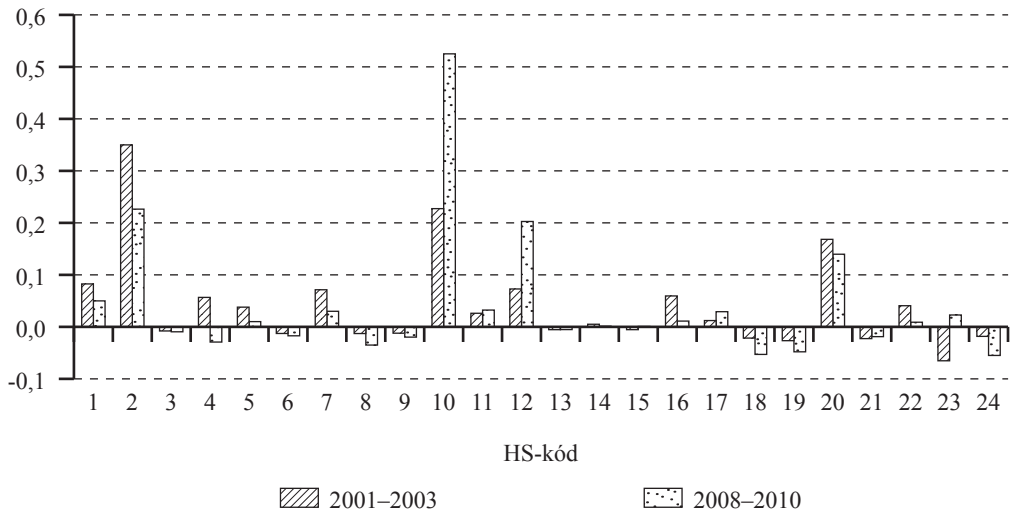
7. ábra: Fontosabb árucsoportok részesedése az összes élelmiszergazdasági importunkból



Megjegyzés: HS 24 kódok termék megnevezését lásd 3. függelék.

Forrás: KSH adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

8. ábra: Magyarország „élelmiszergazdaság-külkereskedelmi profilja” a vizsgált időszakok átlagában



Megjegyzés: HS 24 kódok termék megnevezését lásd 3. függelék.

Forrás: KSH adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

Például +1,0 azt jelenti, hogy pontosan ugyanannyi nettó árbevételt hoz egy árucsoport (ágazat), mint amennyit az adott ország (pozitív) élelmiszergazdaságának külkereskedelmi egyenlege tesz ki (Wagner, 2010). Az ebből rajzolt oszlopdiaagram pedig azt mutatta, hogy az ország élelmiszergazdasági külkereskedelme „hány lábon áll”, azaz hány csoport járult hozzá az egyenleg növeléséhez, illetve fordítva, a negatív oszlopok azt mutatták, hogy hol vannak az élelmiszergazdaság külkereskedelmének sebezhető pontjai, amelyek egy válság alatt még jobban ronthatnak az egyenlegen. Magyarország élelmiszergazdasági külkereskedelme lényegében „négy lábon állt”: a hús (HS-02), a gabona (HS-10), az olajosmagvak (HS-12), valamint a zöldség- és gyümölcskészítmények (HS-20). Feltűnő azonban a két időszakot vizsgálva, hogy a „szék” billeg, azaz a 2008-2010 közötti időszakban a gabonafélék és az olajosmagvak csoportja gyakorlatilag segítség nélkül tartotta magasban az egyenlegünket, míg a többi csoport részesedése vagy csökkent (hús, zöldség, zöldség- és gyümölcskészítmények) vagy negatívba ment át (tej, tejtermékek).

A magyar élelmiszergazdasági export-versenyképessége

Az élelmiszergazdaság külkereskedelmi adatainak elemzése azt mutatta, hogy a kivitelünk meglehetősen dinamikusa emelkedett a csatlakozás előtti időszakhoz képest, igaz elsősorban a feldolgozatlan – gabona – termékek esetében volt kiugró a teljesítmény. Ezzel együtt a feldolgozott termékek külkereskedelmi egyenlegének romlását nem az export visszaesése, hanem sokkal inkább az import növekedése, vagyis a belső piacainkon bekövetkezett piacvesztés okozta. Az egyszerű statisztikai elemzések alapján így akár azt is mondhatnánk, hogy a kivitelünk versenyképességével minden rendben. Azonban fontos megnézni a lehetséges növekedéshez (potenciálhoz) mért teljesítményünket és az árversenyképességünk alakulását is. Először az EU piacát, mint egységet tekintettük a referencia-piacnak, elsősorban azért, mert az EU egységes, vámmentes piacunk, illetve a korábbi vizsgálatokkal így kaphattunk összehasonlítható eredményt. Majd az alkalmazott vizsgálati módszerek értékelése és gyakorlati tapasztalatok alapján úgy döntöttünk, hogy célpiacok szerint is elvégezzük az elemzéseket, amely így megbízhatóbb és pontosabb képet fest export-versenyképességi helyzetünkről. A következő fejezetekben így az öt legnagyobb (Románia, Németország, Olaszország, Ausztria, Szlovákia) élelmiszergazdasági célpiac esetében részletesebb versenyképességi vizsgálatot (CMS, Gehlhar és Pick féle besorolás, relatív egységérték és piaci részesedés összehasonlítás) végeztünk, míg a többi öt piac esetében terjedelmi korlátok miatt csak a CMS modellszámítás eredményeit értékeltük. Végül összehasonlítottuk és összegeztük a különböző számítások eredményeit.

Az EU piacán mért export-versenyképesség

Az EU piacán a magyar élelmiszergazdasági termékek exportnövekedésében a CMS-modell⁷ alapján:

- a piaci nagyság hatása 960 millió eurót (41 százalék),
- a piaci összetétel hatása 794 millió eurót (34 százalék),
- míg a maradék, azaz a versenyhatás lényegesen szerényebb összeget (585 millió euró és 25 százalék) magyarázott.

Az eredmények alapján tendenciájában nem változott a helyzet Fertő (2001) és Fogarasi (2008) vizsgálata óta, vagyis az EU-ba irányuló magyar élelmiszergazdasági export növekedésének fő forrása továbbra is az EU importjának általános emelkedése volt, de kivitelünk termékszerkezete nem illeszkedett a legjobban növekvő importszegmensekhez.

⁷ A CMS modellel kapcsolatos módszertan magyarázatát lásd 8. oldaltól.

A Gehlhar és Pick féle besorolás alapján az egyirányú kereskedelem elenyésző volt az unióval szemben (2. táblázat). A csatlakozás előtt (2001-2003 átlagában) az exportban 0,003 százalék, az összkereskedelemben 0,09 százalék volt. A csatlakozás után (2008-2010 átlagában) növekedett a mértéke, de még így is szerény jelentőségű maradt: az exportban 0,01 százalék, az összkereskedelemben pedig 0,03 százalék volt. A két vizsgált időszak összehasonlítása azt mutatta, hogy a harmadik kategória⁸ – ahol a magyar termékek minőségi és árelőnnyel rendelkezhetnek – részaránya az unióba irányuló élelmiszergazdasági exportban és külkereskedelemben is erős csökkenést mutatott. Ha az első (pl. búza és kukorica) és harmadik (pl. baromfihús) kategóriát együtt néztük, akkor versenyképes termékeink részaránya a két időszak között az élelmiszergazdasági exportban 88,3 százalékról 73,3 százalékra, a külkereskedelemben pedig 70,3 százalékról 51,2 százalékra estek vissza.

2. táblázat: **Magyarország EU tagállamokkal folytatott élelmiszergazdasági külkereskedelmének Gehlhar és Pick szerinti besorolása (2001-2010)**

	Export	Külkereskedelem ^{a)}	Export	Külkereskedelem
	2001-2003 átlaga		2008-2010 átlaga	
1. kategória ^{b)}	46,93	37,55	48,36	32,52
2. kategória	5,51	14,59	13,57	25,43
3. kategória	42,37	32,71	24,91	18,67
4. kategória	5,19	15,14	13,16	23,39

^{a)} Teljes élelmiszergazdasági külkereskedelem = Export + Import.

^{b)} Részletesen lásd 1. fejezet: 1. kategória = pozitív egyenleg, alacsonyabb export egységérték; 2. kategória = negatív egyenleg, magasabb export egységérték; 3. kategória = pozitív egyenleg, magasabb export egységérték; 4. kategória = negatív egyenleg, alacsonyabb export egységérték.

Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

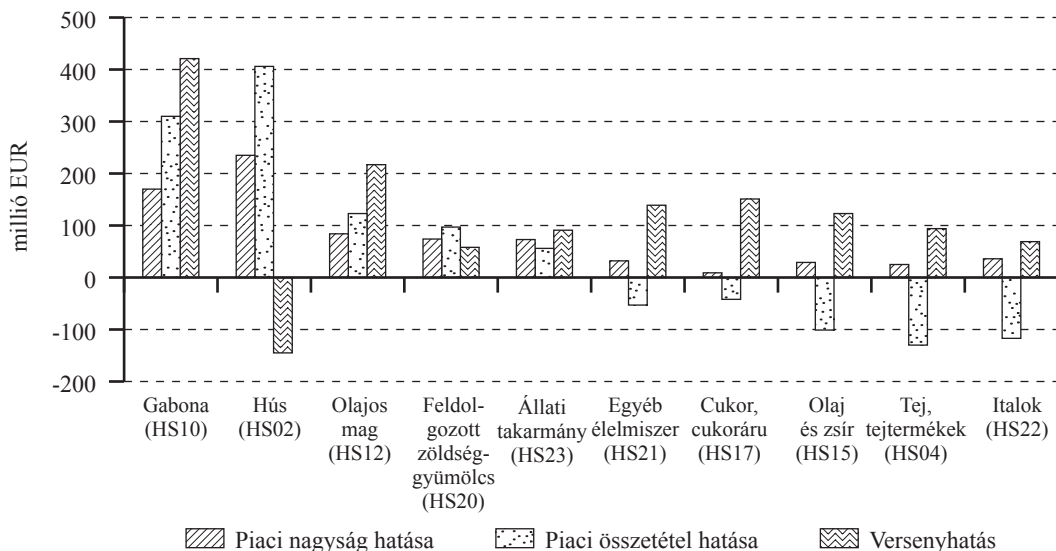
A termékszintű vizsgálathoz támpontot adott egy korábbi tanulmány is, amelynek célja a magyar és az uniós termelők, fogyasztói és külkereskedelmi árak közötti különbségek vizsgálata volt (Györe és Wagner, 2008). A szerzők kimutatták, hogy a vizsgált mezőgazdasági termékek közül a búzánál és a kukoricánál az átlagos exportárbevétel meghaladta az átlagos önköltséget, tehát mindkét termék exportja makrogazdasági szempontból nyereséges volt. A megvizsgált élelmiszeripari termékek (karaj, pulyka- és csirkemell) exportjában viszont negatív tendenciák mutatkoztak az exportárbevételek és az önköltségek összehasonlításánál. Hasonló eredményt hozott Fertő (2001) és Fogarasi (2008) elemzése is, igaz a korábbi vizsgálatban még a hús és hústermékek a versenyképes csoportba kerültek, míg az utóbbi vizsgálatnál már kikerültek abból.

A konstans piaci részesedést az első 24 HS árucsoport⁹ szerint vizsgálva és az exportnövekedést tényezőkre bontva az egyes ágazatokban lényeges különbségek mutatkoztak a két vizsgált időszakban. (9. ábra). A legjobban javult a versenyhatás a gabonaféléknél és az olajos magvaknál, de jelentős pozitív változás történt a cukor és cukorárúknál, az egyéb élelmiszereknél és a növényolaj esetében is. A legnagyobb negatív változás a versenyhatás szempontjából a hústermékeknél történt.

⁸ Részletes módszertani magyarázatot lásd 10. oldal.

⁹ HS 24 kódok termékmegnevezését lásd 3. függelék.

9. ábra: A legjelentősebb 10 export árucsoportunk konstans piaci részesedés (CMS) számítása az EU-tagállamok piacán



Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

Öt olyan árucsoportot találtunk az uniós piacainkon, ahol a piaci részesedés is nőtt és a piaci összetételhatás is pozitív eredményt mutatott: a gabonafélék (HS-10), a malomipari termékek (HS-11), az olajosmagvak (HS-12), a zöldség- és gyümölcskonzervek (HS-20) és az állateledel (HS-23). A hús, hústermékek (HS-02;) és a húskészítmények (HS-16) kivitele veszített piaci részesedéséből és az állati és növényi olajok, zsírok (HS-15) exportjának piaci összetételhatása negatív volt. A magyar exportszerkezet tehát nem minden esetben találkozott az Európai Unió importszerkezetével.

Németország

A magyar élelmiszergazdasági kivitel szempontjából Németország 2010-ben az országok sorrendjében már csak a második legfontosabb célpiacunk volt Románia mögött, de 2008-2010 átlagában több mint 800 millió euró árbevétellel a legfontosabb exportpiacunk volt. A magyar export legfontosabb termékcsoportjai jelenleg az olajnövények, a zöldség- és gyümölcskészítmények, a gabonafélék és a hústermékek (3. táblázat).

Ennek ellenére a csatlakozás előtti három év átlagához (2001-2003) képest jelentős volt (3,9 százalékpontos) a részarány-csökkenés a teljes élelmiszergazdasági kivitelünkből. A magyar export részesedése Németország összes élelmiszergazdasági importjából ezzel szemben a két vizsgált időszak átlagában 1,1 százalékról 1,2 százalékra nőtt, mert az oda irányuló magyar élelmiszergazdasági export a német piac 46 százalékos importnövekedésével szemben a két vizsgált időszak alatt 55 százalékkal emelkedett.

Az exportnövekedés tényezőkre bontása azt adta eredményül, hogy a 298 millió euró növekedés:

- háromnegyedét a piaci nagyság növekedése okozta (223 millió euró),
- míg a piaci összetétel hatása 6 millió euró (2 százalék),
- a versenyhatás pedig 69 millió euró (23 százalék) volt.

3. táblázat: A legfontosabb termékcsoportok exportértéke és részaránya az exportból a vizsgált időszakokban (Németország)

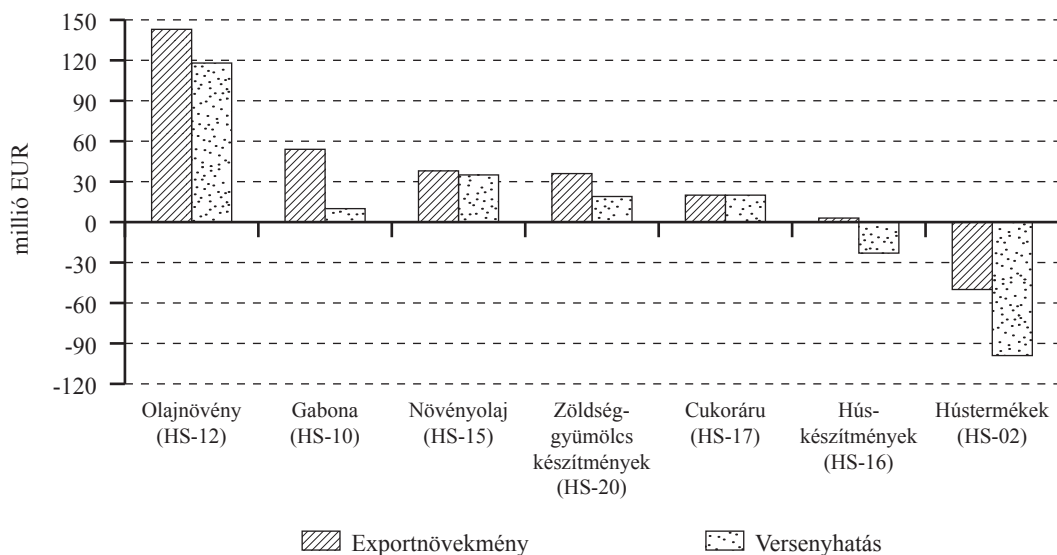
Megnevezés	Exportárbevétel, millió euró		Részarány az összexportból, százalék	
	2001-2003 átlaga	2008-2010 átlaga	2001-2003 átlaga	2008-2010 átlaga
Olajnövény (HS-12)	40,0	183,2	8,2	23,2
Zöldség- és gyümölcs készítmények (HS-20)	67,3	103,4	13,7	13,1
Gabona (HS-10)	32,1	86,0	6,5	10,9
Hústermékek (HS-02)	134,4	84,4	27,4	10,7
Húskészítmények (HS-16)	42,3	45,2	8,6	5,7
Zöldségfélék (HS-07)	41,3	42,9	8,4	5,4
Növényolaj (HS-15)	2,3	40,8	0,5	5,2
Állati takarmány (HS-23)	21,5	35,9	4,4	4,6
Gyümölcsfélék (HS-08)	27,7	30,4	5,6	3,9
Ital, szesz, ecet (HS-22)	18,4	29,4	3,8	3,7

Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

A többnyire sikeres szerkezetbeli alkalmazkodást a CMS modellszámítás viszonylag aggregált (HS 2 szintű) termékbontásban elvégzett vizsgálatai is alátámasztották (10. ábra, 4. melléklet).

A fontosabb termékek közül az olajnövények és a növényolaj esetében a versenyhatás az exportnövekmény 83, illetve 91 százalékát magyarázza, míg a gabonaféléknél ez az érték csak 18 százalék. Negatív a versenyhatás a húskészítmények és a hústermékek esetében, ennek következtében a húskészítmények Németországi exportunk stagnált és a hústermékek kivitele visszaesett.

10. ábra: Az exportnövekmény és a versenyhatás alakulása egyes fontosabb termékcsoportok esetében a két vizsgált időszak között (Németország)



Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

A Gehlhar és Pick féle besorolást mélyebb termékbontásban (HS 4 szint) végeztük el, ezek szerint Németországgal kapcsolatban az egyirányú kereskedelem¹⁰ 2001-2003 átlagában is kis szerepet játszott (az exportban 4,23 százalékot, összereskedelemben 4,28 százalékot képviselt), ugyanakkor a 2008-2010 közötti évekre jelentősége teljesen megszűnt (az exportban 0,01 százalékra, az összereskedelemben 0,56 százalékra csökkent) (4. táblázat).

4. táblázat: **Magyarország Németországgal folytatott élelmiszergazdasági külkereskedelmének Gehlhar és Pick szerinti besorolása (2001-2003, illetve 2008-2010 átlaga)**

	Export	Külkereskedelem ^{a)}	Export	Külkereskedelem
	2001-2003 átlaga		2008-2010 átlaga	
1. kategória ^{b)}	41,5	32,7	65,8	38,4
2. kategória	3,9	14,5	3,8	27,2
3. kategória	52,3	42,7	24,5	16,6
4. kategória	2,3	10,2	5,9	17,9

^{a)} Teljes élelmiszergazdasági külkereskedelem = Export + Import.

^{b)} Részletesen lásd 1. fejezet: 1. kategória = pozitív egyenleg, alacsonyabb export egységérték; 2. kategória = negatív egyenleg, magasabb export egységérték; 3. kategória = pozitív egyenleg, magasabb export egységérték; 4. kategória = negatív egyenleg, alacsonyabb export egységérték.

Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

A két vizsgált időszak összehasonlítása Németország esetében is azt mutatta, hogy a harmadik kategória részaránya az exportban és az összes élelmiszergazdasági külkereskedelemben kevesebb, mint felére esett vissza (példa erre a húskészítmények exportja). Ha az első (pl. az olajnövények és a növényolaj) és harmadik kategóriát együtt nézzük, akkor versenyképes termékeink részaránya a két időszak között az exportban 93,8 százalékról 90,3 százalékra és az összes élelmiszergazdasági külkereskedelemben 75,4 százalékról 65 százalékra esett vissza, tehát erős átrendeződés történt az első és a harmadik kategória között.

Ezután a legfontosabb magyar exporttermék¹¹ piaci helyzetének változását vizsgáltuk meg a relatív egységérték és a piaci részesedés változás összevetésével (részletesen lásd 14. melléklet). Pozitívumnak kell tekinteni, hogy a részletesebben megvizsgált tizenegy, átlagosan évi 20 millió eurónál magasabb árbevételű hozó árucsoportok közül nyolcban nőtt a piaci részesedésünk. Ezek közül elsősorban az olajnövényeket (repce- és napraforgómag, napraforgóolaj) és a kukoricát kell kiemelni, mert ezek esetében a növekvő német import árucsoportjaiban szereztünk emelkedő piaci részesedést. Ezzel szemben a hústermékeknél (baromfiús, kolbász) piacvesztést szenvedtünk el a versenytársainkkal (pl. Lengyelország) szemben, viszont a RUV-számítások szerint egy olyan terméknél (pl. kacska) tudtuk piacvezető pozíciókat megtartani, ahol a relatív egységértékünk átlag alatti volt.

¹⁰ Az egyirányú kereskedelem esetében az adott termékből vagy csak export- vagy csak importforgalom volt a partnerországgal szemben.

¹¹ 20 millió euró export érték feletti, HS 4 termék-bontásban.

Románia

Románia 762 millió euró árbevétellel (2008-2010 átlagában) a második legfontosabb exportpiacunk volt. Románia felé a gabonafélék és a hústermékek a legfontosabb magyar exporttermékek (5. táblázat).

5. táblázat: **A legfontosabb termékcsoportok exportértéke és részaránya az exportból a vizsgált időszakokban (Románia)**

Megnevezés	Exportárbevétel, millió euró		Részarány az összexportból, százalék	
	2001-2003 átlaga	2008-2010 átlaga	2001-2003 átlaga	2008-2010 átlaga
Gabona (HS-10)	43,9	142,0	23,8	20,5
Hústermékek (HS-02)	19,2	104,9	10,4	15,1
Állati takarmány (HS-23)	23,5	67,9	12,7	9,8
Növényolaj (HS-15)	3,4	61,3	1,8	8,8
Tej, tejtermék (HS-04)	4,3	45,8	2,3	6,6
Élő állat (HS-01)	31,8	40,1	17,2	5,8
Malomip. termék (HS-11)	19,8	38,1	10,7	5,5
Olajnövény (HS-12)	1,6	27,0	0,9	3,9
Cukorárúk (HS-17)	2,2	25,5	1,2	3,7
Zöldség- és gyümölcs készítmények (HS-20)	6,9	22,6	3,7	3,3

Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

A magyar export részesedése Románia összes élelmiszergazdasági importjából a két vizsgált időszak átlagában 13,4 százalékról 17,2 százalékra nőtt, mert az Eurostat szerint a román élelmiszergazdasági import 292 százalékra és az oda irányuló magyar élelmiszergazdasági kivitel 376 százalékra (a KSH szerint csak 294 százalékra) emelkedett.

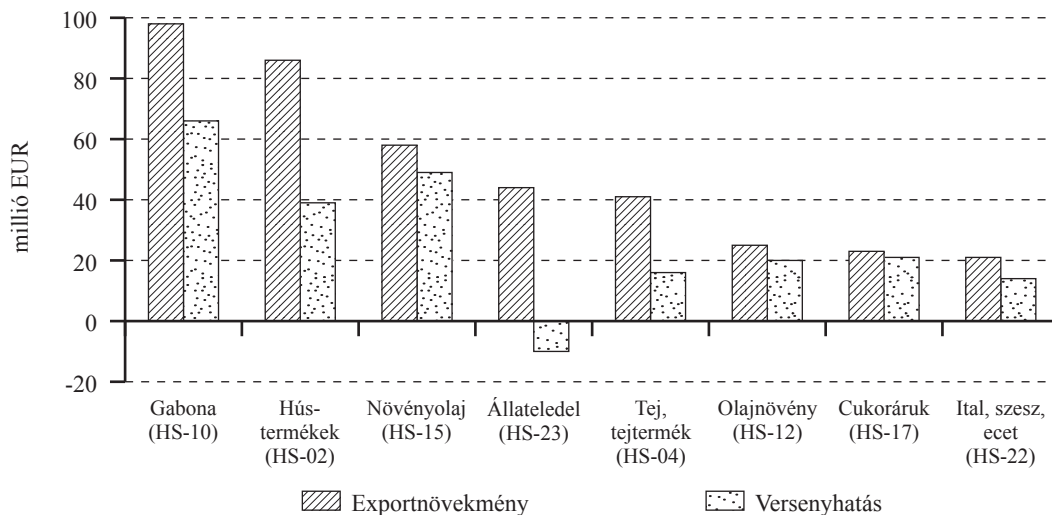
A CMS számítások azt mutatták, hogy az 509 millió euró növekedés:

- 70 százalékát a piaci nagyság növekedése adta (223 millió euró);
- a piaci összetétel hatása negatív volt (-14 millió euró és -3 százalék);
- de a versenyhatás 168 millió euróval, azaz 33 százalékkal járult hozzá az eredményhez.

Ezt a sikeres szerkezetbeli alkalmazkodást a CMS modellszámítás eredményei is részben alátámasztották (11. ábra és 5. melléklet).

Két olyan árucsoport is volt, ahol a piaci részesedés is nőtt és a piaci összetételhatás is pozitív eredményt mutatott: a tejtermékek (HS-04) és gabonafélék (HS-10). Ugyanakkor a malomipari termékek (HS-11) esetében részesedésünk 11 százalékponttal csökkent. A fontosabb termékkörök vizsgálata azt mutatta, hogy az állateledelen kívül mindenhol pozitív versenyhatás mutatkozott. Az olajnövények és a növényolaj esetében a versenyhatás az exportnövekmény 79, illetve 84 százalékát, a gabonaféléknél 68 százalékot és a hústermékeknél 46 százalékot magyarázott.

11. ábra: Az exportnövekmény és a versenyhatás alakulása egyes fontosabb termékkörök esetében a két vizsgált időszak között (Románia)



Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

A Gehlhar és Pick féle besorolást mélyebb termékbontásban (HS 4 szint) végeztük el, ezek szerint Romániával az egyirányú kereskedelem¹² 2001-2003 átlagában jelentős szerepet játszott (az exportban 32,3 százalék, az összkereskedelemben 30,9 százalék), de 2008-2010 átlagában jelentősége erősen visszaesett (3,3 és 3 százalékra) (6. táblázat).

6. táblázat: Magyarország Romániával folytatott élelmiszergazdasági külkereskedelmének Gehlhar és Pick szerinti besorolása (2001-2003, illetve 2008-2010 átlaga)

	Export	Külkereskedelem ^{a)}	Export	Külkereskedelem
	2001-2003 átlaga		2008-2010 átlaga	
1. kategória ^{b)}	84,5	71,6	61,7	58,5
2. kategória	1,2	10,6	0,3	2,4
3. kategória	11,7	11,0	37,6	37,6
4. kategória	2,6	6,8	0,4	1,5

^{a)} Teljes élelmiszergazdasági külkereskedelem = Export + Import.

^{b)} Részletesen lásd 1. fejezet: 1. kategória = pozitív egyenleg, alacsonyabb export egységérték; 2. kategória = negatív egyenleg, magasabb export egységérték; 3. kategória = pozitív egyenleg, magasabb export egységérték; 4. kategória = negatív egyenleg, alacsonyabb export egységérték.

Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

A két vizsgált időszak összehasonlítása Románia esetében azt mutatta, hogy a harmadik kategória részaránya az exportban és az összes élelmiszergazdasági külkereskedelemben több mint háromszorosára futott fel. Ha az első és harmadik kategóriát együtt néztük, akkor versenyképes termékeink részaránya a két időszak között az exportban 96,2 százalékról 99,3 százalékra (azaz alig létezett az adatok szerint nem versenyképes magyar áru) és az összes élelmiszergazdasági külkereskedelemben 81,6 százalékról 96,1 százalékra nőtt, tehát erős javulás történt az első és a harmadik kategória (például kukorica, illetve búza) szempontjából.

¹² Az egyirányú kereskedelem esetében az adott termékből vagy csak export- vagy csak importforgalom volt a partnerországgal szemben.

Ezután a legfontosabb magyar exporttermék¹³ piaci helyzetének változását vizsgáltuk meg a relatív egységérték és a piaci részesedés változás összevetésével (részletesen lásd 15. melléklet). A részletesebben megvizsgált tíz árucsoportok közül nyolcban nőtt a piaci részesedésünk, a két csökkenő részesedésű terméknel így is megőriztük piacvezető pozíciónkat. Erősen növekedett a magyar piaci részarány alapján a versenyképességünk a gabonaféléknél (kukorica és búza), a hús és hústermékek-nél (sertés és baromfi) és a folyadéktej esetében, ahol a versenytársainkhoz képest inkább alacsony egységértékű, azaz olcsóbb árfekvésű termékeket vittünk a román piacra.

Olaszország

Olaszország a magyar élelmiszergazdasági kivitel szempontjából a 2008-2010 közötti időszakban az országok sorrendjében megtartotta harmadik helyét. A kivitelünk átlagosan 563 millió euró volt, és az olasz piac részaránya az összexportunkon belül még nőtt is 3,4 százalékponttal. Az exportárbevétel növekedése elsősorban a gabonaféléknél és a tejnél következett be (7. táblázat).

7. táblázat: **A legfontosabb termékcsoportok exportértéke és részaránya az exportból a vizsgált időszakokban (Olaszország)**

Megnevezés	Exportárbevétel, millió euró		Részarány az összexportból, százalék	
	2001-2003 átlaga	2008-2010 átlaga	2001-2003 átlaga	2008-2010 átlaga
Gabona (HS-10)	29,8	228,4	13,7	43,8
Tej, tejtermék (HS-04)	8,3	60,1	3,8	11,5
Hústermékek (HS-02)	75,1	55,2	34,6	10,6
Olajnövény (HS-12)	3,5	52,0	1,6	10,0
Élő állat (HS-01)	61,8	50,6	28,5	9,7
Állati takarmány (HS-23)	16,1	25,6	7,4	4,9
Zöldségfélék (HS-07)	7,8	8,1	3,6	1,6
Malomipari termék (HS-11)	0,0	6,8	0,0	1,3
Növényolaj (HS-15)	2,1	6,8	1,0	1,3
Egyéb élelmiszerek (HS-21)	0,1	4,9	0,0	0,9

Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

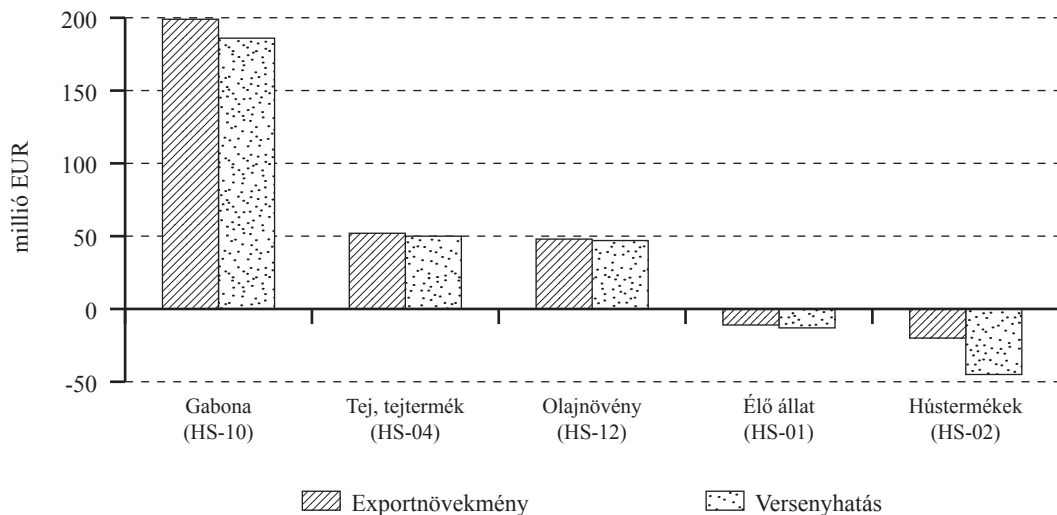
A magyar export részesedése Olaszország összes élelmiszergazdasági importjából a két vizsgált időszak átlagában jelentősen nőtt 0,88 százalékról 1,54 százalékra – ennek oka az, hogy az olasz import csupán egy harmadával nőtt, míg a magyar élelmiszergazdasági export közel megháromszorozódott. Az olasz piacra végzett konstans piaci részesedés elemzés azt mutatta, hogy a 304 millió eurós exportbővülésünk:

- több mint egynegyedét a piaci nagyság növekedése hozta, amely 79 millió eurót tett ki;
- a piaci összetétel hatása negatív volt (-23 millió euró);
- viszont a versenyhatás 248 millió eurót (81,5 százalék) tett ki.

A fontosabb termékkörök vizsgálata is azt mutatja, hogy az olajnövények és a gabonafélék esetében a versenyhatás az exportnövekmény 96, illetve 94 százalékát, a folyó tej esetében pedig 96 százalékot magyarázza (12. ábra és 6. melléklet).

¹³ 20 millió euró export érték feletti, HS 4 termék-bontásban.

12. ábra: Az exportnövekmény és a versenyhatás alakulása egyes fontosabb termékkörök esetében a két vizsgált időszak között (Olaszország)



Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

Olaszországgal szemben is negatív viszont a versenyhatás a hústermékek, valamint az élő barányok esetében, ennek következtében exportunk mindkét terméknél visszaesett.

A Gehlhar és Pick féle besorolást mélyebb termékbontásban (HS 4 szint) végeztük el, ezek szerint Olaszországgal az egyirányú kereskedelem¹⁴ 2001-2003 átlagában jelentős szerepet játszott (az exportban 29,6 százalék, az összereskedelemben 31 százalék), amíg 2008-2010 átlagában jelentősége (8,5, illetve 7,6 százalékra) erősen visszaesett (8. táblázat).

A két vizsgált időszak összehasonlítása alapján a harmadik, minőségi versenyképes kategória (például a baromfi-hús, vagy a hobbiállat-eledel) részaránya az exportban és az összes élelmiszer-gazdasági külkereskedelemben is erős csökkenést mutatott, majdnem harmadára esett vissza. Ezzel szemben nagymértékben nőtt az első kategória részesedése (a gabona és tej export növekedésének következtében). Ha az első és harmadik kategóriát együtt nézzük, akkor versenyképes termékeink részaránya a két időszak között az exportban 93,8 százalékról 96,5 százalékra és az összes élelmiszer-gazdasági külkereskedelemben 72,1 százalékról 74,8 százalékra nőtt.

8. táblázat: Magyarország Olaszországgal folytatott magyar élelmiszer-gazdasági külkereskedelmének Gehlhar és Pick szerinti besorolása (2001–2003, illetve 2008–2010 átlaga)

	Export	Külkereskedelem ^{a)}	Export	Külkereskedelem
	2001-2003 átlaga		2008-2010 átlaga	
1. kategória ^{b)}	31,4	23,7	74,9	56,2
2. kategória	2,2	10,1	0,9	12,2
3. kategória	62,5	48,4	21,6	18,7
4. kategória	3,9	17,8	2,6	13,0

^{a)} Teljes élelmiszer-gazdasági külkereskedelem = Export + Import.

^{b)} Részletesen lásd 1. fejezet: 1. kategória = pozitív egyenleg, alacsonyabb export egységérték; 2. kategória = negatív egyenleg, magasabb export egységérték; 3. kategória = pozitív egyenleg, magasabb export egységérték; 4. kategória = negatív egyenleg, alacsonyabb export egységérték.

Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

¹⁴ Az egyirányú kereskedelem esetében az adott termékből vagy csak export- vagy csak importforgalom volt a partnerországgal szemben.

Ezután a legfontosabb magyar exporttermék¹⁵ piaci helyzetének változását vizsgáltuk meg a relatív egységérték és a piaci részesedés változás összevetésével (részletesen lásd 16. melléklet). A kilenc megvizsgált árucsoport közül kétharmad növekvő és egyharmad csökkenő piacrészesedést mutatott. Sikertermékeink közé a gabonafélék (kukorica és búza) tartoztak (ahol piaci részesedésünk lényegesen nagyobb lett, azonban RUV-indexünk pozitívból negatívba ment át), valamint EU-csatlakozásunk óta a folyadéktej és a napraforgómag, míg az élő bárány és a méz tovább erősítette hagyományosan jó piaci pozícióját. Negatív jelenséggént értékelhető viszont, hogy az olasz piac is csökkent a hús és hústermékek piaci részesedése mind a sertés-, mind a baromfihús esetében, kivéve a pulykahús-exportunkat, ahol piacvezető pozícióban a RUV-számítások szerint jó átlagáron tudtunk értékesíteni.

Ausztria

Ausztria a negatív versenyhatást mutató országok közül a magyar élelmiszergazdasági export szempontjából a legfontosabb piacunk, a 2008-2010 közötti időszakban az országok sorrendjében továbbra is a negyedik helyen állt átlagosan 439 millió euró árbevétellel, sőt részaránya az összexportunkon belül 0,7 százalékponttal nőtt. A legfontosabb termékcsoportok közül a gabonafélék és az olajnövények részesedése nőtt, míg a hústermékek részaránya csökkent (9. táblázat).

9. táblázat: **A legfontosabb termékcsoportok exportértéke és részaránya az exportból a vizsgált időszakokban (Ausztria)**

Megnevezés	Exportárbevétel, millió euró		Részarány az összexportból, százalék	
	2001-2003 átlaga	2008-2010 átlaga	2001-2003 átlaga	2008-2010 átlaga
Gabona (HS-10)	29,6	67,8	9,9	17,1
Olajnövény (HS-12)	32,6	65,6	10,9	16,6
Hústermékek (HS-02)	79,0	51,2	26,4	12,9
Zöldség- és gyümölcs készítmények (HS-20)	23,0	33,5	7,7	8,5
Zöldségfélék (HS-07)	35,0	21,5	11,7	5,4
Cukrászati termékek (HS-19)	2,6	21,1	0,9	5,3
Élő állat (HS-01)	1,6	18,0	0,5	4,5
Egyéb élelmiszerek (HS-21)	6,5	17,9	2,2	4,5
Húskészítmények (HS-16)	16,8	16,1	5,6	4,1
Gyümölcsfélék (HS-08)	22,5	16,1	7,5	4,1

Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

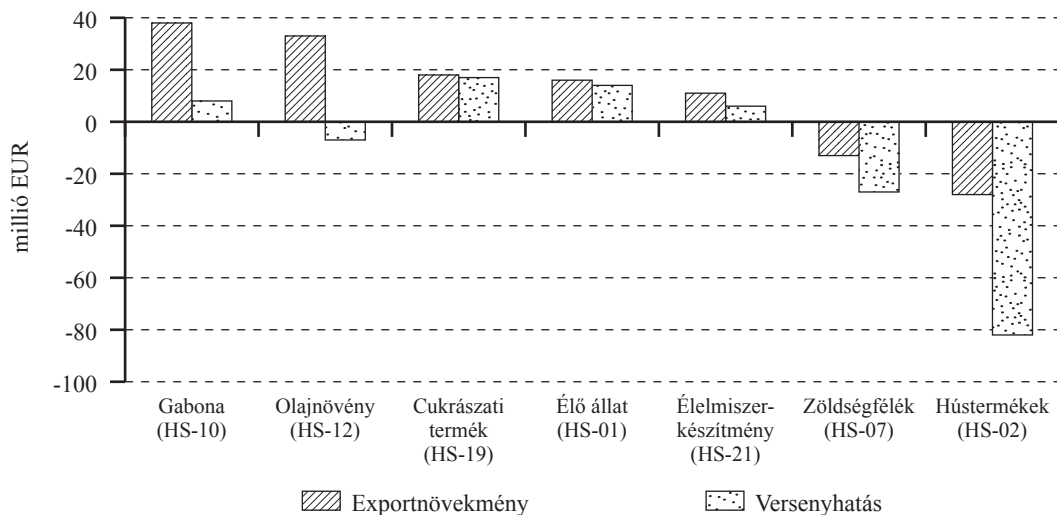
A magyar export részesedése Ausztria összes élelmiszergazdasági importjából a két vizsgált időszak átlagában viszont 5,4 százalékról 4,3 százalékra csökkent. Az osztrák piacra végzett konstans piaci részesedés (CMS) elemzés azt mutatta, hogy a majdnem 97 millió eurós exportbővülésünk:

- majdnem kizárólag a piaci nagyság növekedéséből származott (198 millió eurót és 206 százalék);
- a piaci összetétel hatása csak 17 millió euró volt (18 százalék),
- a versenyhatás pedig erősen negatív -119 millió euró (-123 százalék) volt.

Az exportnövekmény és a versenyhatás alakulása Ausztria felé a fontosabb termékköröknél is ellentmondásos képet mutatott (13. ábra és 7. melléklet).

¹⁵ 20 millió euró export érték feletti, HS 4 termék-bontásban.

13. ábra: Az exportnövekmény és a versenyhatás alakulása egyes fontosabb termékkörök esetében a két vizsgált időszak között (Ausztria)



Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

Míg a gabonaféléknél 21 százalékos pozitív versenyhatás található, az olajnövényeknél ugyanolyan mértékű negatív versenyhatás lépett fel. Továbbá erősen negatív az értéke a hústermékek, valamint a zöldségfélék esetében, ami exportvisszaeséshez vezetett.

A Gehlhar és Pick féle besorolást mélyebb termékbontásban (HS 4 szint) végeztük el, ezek szerint Ausztriával az egyirányú kereskedelem¹⁶ 2001-2003 átlagában csak kisebb szerepet játszott (az exportban 8,3 és az összereszkedelemben 9,1 százalék) és 2008-2010 átlagában már mindkét viszonylatban egy százalék alá esett (10. táblázat).

10. táblázat: Magyarország Ausztriával folytatott magyar élelmiszergazdasági külkereskedelmének Gehlhar és Pick szerinti besorolása (2001–2003, illetve 2008–2010 átlaga)

	Export	Külkereskedelem ^{a)}	Export	Külkereskedelem
	2001-2003 átlaga		2008-2010 átlaga	
1. kategória ^{b)}	48,8	21,4	52,0	33,9
2. kategória	0,5	25,9	7,2	21,0
3. kategória	46,2	16,9	33,0	24,8
4. kategória	4,5	35,8	7,9	20,3

^{a)} Teljes élelmiszergazdasági külkereskedelem = Export + Import.

^{b)} Részletesen lásd 1. fejezet: 1. kategória = pozitív egyenleg, alacsonyabb export egységérték; 2. kategória = negatív egyenleg, magasabb export egységérték; 3. kategória = pozitív egyenleg, magasabb export egységérték; 4. kategória = negatív egyenleg, alacsonyabb export egységérték.

Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

A két vizsgált időszak összehasonlítása azt mutatta, hogy a harmadik kategória részaránya (pl. baromfihús) az exportban és az összes élelmiszergazdasági külkereskedelemben is erős csökkenést mutatott, közel kétharmadára esett vissza. Ezzel szemben nőtt három százalékponttal az első kategória részesedése (pl. gabonafélék) de sajnos a második kategória (pl. sertéshús) részesedése is

¹⁶ Az egyirányú kereskedelem esetében az adott termékből vagy csak export- vagy csak importforgalom volt a partnerországgal szemben.

7 százalék fölé emelkedett. Ha az első és harmadik kategóriát együtt nézzük, akkor versenyképes termékeink részaránya a két időszak között az exportban 95 százalékról 83 százalékra csökkent.

Ezután a legfontosabb magyar exporttermék¹⁷ piaci helyzetének változását vizsgáltuk meg a relatív egységérték és a piaci részesedés változás összevetésével (részletesen lásd 17. melléklet). A megvizsgált 12 árucsoport egyik fele növekvő, a másik csökkenő piaci részesedést mutatott és ez a felemás kép a termékpálya elemzéseken is megmutatkozott: míg például a búza piaci részesedése nőtt, a kukoricáé csökkent vagy például a repcemagnál megerősítettük piacvezetői pozíciókat, míg a napraforgónál elvesztettük. A baromfi húsnál át kellett adni a német konkurenciának az első helyet – piaci részesedésünk kevesebb, mint felére esett vissza.

Szlovákia

Szlovákia a magyar élelmiszergazdasági kivitel szempontjából a csatlakozás utáni vizsgált periódus átlagában, 355 millió euró árbevétellel már az ötödik legfontosabb exportpiacunk volt, részaránya a két vizsgált időszak alatt 5,4 százalékponttal javult. A legfontosabb magyar exporttermékek a cukorárúk, gabonafélék, hústermékek és a kávé, tea, tehát jelentős az olyan termékcsoportoknak az aránya, amelyek nem tartoznak a hagyományos magyar exporttermékek közé (11. táblázat). A magyar cukorexporttal kapcsolatosan Fischer Béla, a Cukor Terméktanács elnöke az agromonitor.hu-nak adott évtértékelő interjújában azt nyilatkozta, hogy „a hazai cukorpiac mára sokszereplőssé és nyitottá vált, ahol az adócsalások melegágyaként szolgáló spekulációs ügyletek is jelentős szerepet játszanak” (Agromonitor, 2011). Ennek háttérében az a furesza tény áll, hogy miközben az osztrák Agrana tulajdonában levő, egyetlen megmaradt – kaposvári – cukorgyár cukortermelési kvótája csupán 105 ezer tonnát tesz ki. A KSH adatai szerint külkereskedelmi forgalmunk ennek többszörösére rúgott – 2010-ben összesen 244 ezer tonna cukrot importáltunk (elsősorban Ausztriából, Horvátországból, Szlovákiából, Németországból és Szerbiából), de 277 ezer tonnát exportáltunk is (ennek két harmada Szlovákiába és egy ötöde Romániába került).

11. táblázat: A legfontosabb termékcsoportok exportértéke és részaránya az exportból a vizsgált időszakokban (Szlovákia)

Megnevezés	Exportárbevétel, millió euró		Részarány az összexportból, százalék	
	2001-2003 átlaga	2008-2010 átlaga	2001-2003 átlaga	2008-2010 átlaga
Cukorárúk (HS-17)	0,8	69,9	1,4	16,6
Gabona (HS-10)	10,1	59,2	18,2	14,1
Hústermékek (HS-02)	4,7	45,6	8,5	10,8
Kávé, tea (HS-09)	1,3	35,7	2,4	8,5
Ital, szesz, ecet (HS-22)	3,0	33,6	5,3	8,0
Növényolaj (HS-15)	3,2	26,5	5,8	6,3
Cukrászati termékek (HS-19)	2,4	18,5	4,3	4,4
Olajnövény (HS-12)	1,4	18,1	2,5	4,3
Kakaókészítmény (HS-18)	3,8	15,7	6,9	3,7
Egyéb élelmiszerek (HS-21)	4,2	14,6	7,5	3,5

Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

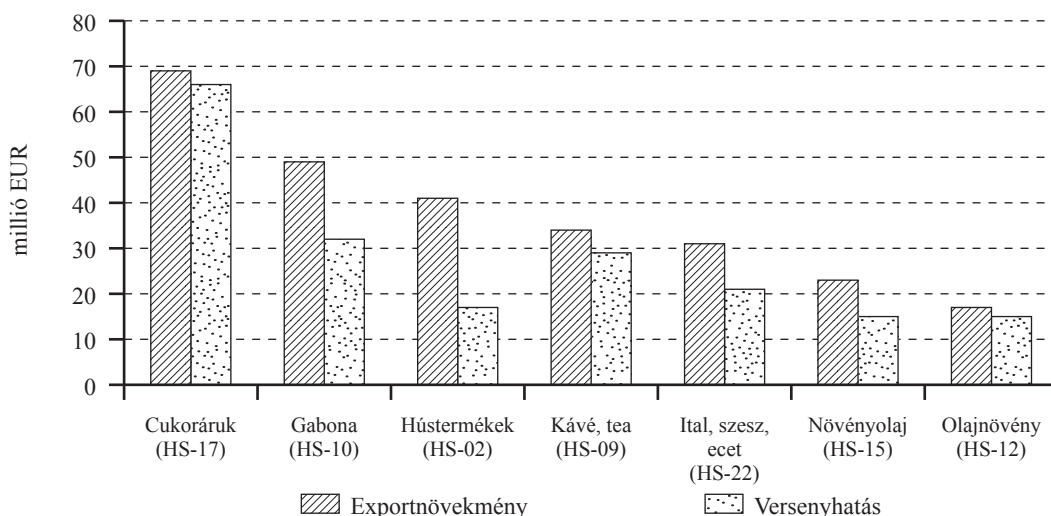
¹⁷ 20 millió euró export érték feletti, HS 4 termék-bontásban.

A magyar export részesedése Szlovákia összes élelmiszergazdasági importjából átlagosan majdnem 8 százalékponttal nőtt 5,6 százalékról 13,5 százalékra. A CMS modellszámítások Szlovákia esetében azt mutatták, hogy a 365 millió eurós magyar exportnövekedés:

- 33 százalékát a piaci nagyság növekedése (119 millió euró),
- 3 százalékát a piaci összetétel hatása (10 millió euró) és
- 64 százalékát a versenyhatás (236 millió euró) adta.

Szlovákia tehát azon kevés ország közé tartozott, amely felé mindhárom exportnövekedési modell-tényező pozitív volt. Vagyis Szlovákiába irányuló kivitelünk esetében a konstans piaci részesedés számítás alapján jelentősen nőtt export-versenyképességünk (8. melléklet). A fontosabb termékkörök vizsgálata szerint is az exportnövekmény mindenhol pozitív versenyhatással párosult (14. ábra).

14. ábra: Az exportnövekmény és a versenyhatás alakulása egyes fontosabb termékkörök esetében a két vizsgált időszak között (Szlovákia)



Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

A legnagyobb százalékos részarány a cukorárúknál (96 százalék) és a kávé, tea, fűszerek termékkörben (86 százalék) volt található, ezzel szemben a gabonaféléknél (65 százalék) és a hústermékek-nél (41 százalék) lényegesen kisebb volt a versenyhatás értéke.

A Gehlhar és Pick féle besorolást mélyebb termékbontásban (HS 4 szint) végeztük el (12. táblázat). Ezek szerint Szlovákiával az egyirányú kereskedelem¹⁸ 2001-2003 átlagában jelentős szerepet játszott (az exportban 12,2 százalék, az összkereskedelemben 9 százalék), de 2008-2010 átlagában jelentősége erősen visszaesett (az exportban 1,5 százalékra, az összkereskedelemben egy százalék alá).

A két vizsgált időszak összehasonlítása azt mutatta, hogy a harmadik kategória részaránya az exportban (pl. sertés- és baromfi-hús) és az összes élelmiszergazdasági külkereskedelemben is erős növekedést mutatott, több mint 2,3 szorosára nőtt. Ezzel szemben közel felére csökkent az első kategória részesedése (pl. kukorica). Ha az első és harmadik kategóriát együtt nézzük, akkor versenyképes termékeink részaránya a két időszak között az exportban 81,5 százalékról 86,3 százalékra nőtt.

¹⁸ Az egyirányú kereskedelem esetében az adott termékből vagy csak export- vagy csak importforgalom volt a partnerországgal szemben.

12. táblázat: **Magyarország Szlovákiával folytatott magyar élelmiszergazdasági külkereskedelmének Gehlhar és Pick szerinti besorolása (2001–2003, illetve 2008–2010 átlaga)**

	Export	Külkereskedelem ^{a)}	Export	Külkereskedelem
	2001-2003 átlaga		2008-2010 átlaga	
1. kategória ^{b)}	52,7	29,5	28,8	20,9
2. kategória	11,2	26,4	4,3	10,2
3. kategória	24,7	14,2	57,5	44,5
4. kategória	11,4	29,9	9,4	24,5

^{a)} Teljes élelmiszergazdasági külkereskedelem = Export + Import.

^{b)} Részletesen lásd 1. fejezet: 1. kategória = pozitív egyenleg, alacsonyabb export egységérték; 2. kategória = negatív egyenleg, magasabb export egységérték; 3. kategória = pozitív egyenleg, magasabb export egységérték; 4. kategória = negatív egyenleg, alacsonyabb export egységérték.

Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

Ezután a legfontosabb magyar exporttermék¹⁹ piaci helyzetének változását vizsgáltuk meg a relatív egységérték és a piaci részesedés változás összevetésével (részletesen lásd 18. melléklet). Az árualcsoport-szintű vizsgálatoknál is minden esetben javult a piaci részesedésünk. A többi célpiaccal ellentétben a szlovák piac felé húsexportunk is javított versenyképességén. Némileg beárnyékolta a pozitív képet, hogy a vizsgált termékek között több olyan is szerepelt (cukor, kávé stb.) amely nem éppen hagyományos magyar exportcikknek számított. A megnövekedett export-versenyképesség így inkább az euró zónából érkező bevásárló turizmus, a jelentős áfa különbség kihasználásra épülő külkereskedelmi ügyletekre és a nagy nemzetközi cégek tevékenységére utalt.

További fontos élelmiszer-célpiacok elemzése

Hollandia az összesített listán a hatodik legfontosabb exportpiacunk volt – 2008-2010 átlagában 247 millió euró árbevétellel – részaránya az összexportunkon belül alig változott. A magyar export részesedése Hollandia összes élelmiszergazdasági importjából a két vizsgált időszak átlagában 0,15 százalékkal nőtt 0,36 százalékról 0,51 százalékra, de így is csak marginális szereplői maradtunk a holland élelmiszerpiacnak.

A holland piacra végzett konstans piaci részesedés elemzés – az olasz vizsgálathoz hasonlóan – azt mutatta, hogy a 111 millió eurós exportbővülésünk több mint 43 százalékát a piaci nagyság növekedése hozta, amely 48 millió eurót tett ki (9. melléklet). A piaci összetétel hatása itt is negatív volt (-7 millió euró), tehát nem tudtuk az importszerkezet változásából származó előnyöket kihasználni. Pozitív tény, hogy a versenyhatás 70 millió euró (64 százalék) volt, azaz közvetlen versenytársainkkal szemben helyt tudtunk állni. Elgondolkodtató viszont az, hogy csak két olyan árualcsoportot találtunk, ahol a piaci részesedés is nőtt és a piaci összetételhatás is pozitív eredményt mutat – a gabonafélék (HS-10), valamint az olajosmagvak (HS-12). Az árualcsoport-szintű elemzés szerint is a gabonafélék (búza és kukorica) kiviteléből származott a növekedés orosz-lánrésze. Az olajos növényekből is több árut vittek a holland kereskedők, míg napraforgónál piacvezetők maradtunk, a vizsgált árualcsoport közül egyedüli csökkenő piacrészesedésű repcénél versenytársaink szereztek nagyobb részesedést a bővülő holland piacból.

Lengyelország a magyar élelmiszergazdasági kivitelnek már csak a hetedik legfontosabb exportpiaca volt 2008-2010 átlagában (227 millió euró), részarány-növekedésünk is igen mérsékelt, csak 0,3 százalékpontos volt. A magyar export részesedése Lengyelország összes élelmiszergazdasági importjából a két vizsgált időszak átlagában szintén csökkent, így a csatlakozás előtti 3,2 százalék helyett már csak 2,1 százalék volt. Kivitelünkben a fontosabb árualcsoportok közül csak a sertésbűs

¹⁹ 20 millió euró export érték feletti, HS 4 termék-bontásban.

(HS-0203), illetve a zöldség- és gyümölcskonzerv (HS-2005, ill. 2008) lengyel importja bővül, míg a számunkra fontos gabonafélék (HS-10) csökkenő részarányt képviseltek, és nem tartoztak a fontosabb importcsoportok közé.

A lengyel CMS-elemzések hasonlóságokat mutattak az osztrák piac elemzésével, a több mint 94 millió eurós exportbővülésünk majdnem kizárólag a piaci nagyság növekedéséből származott, amely 202 millió eurót tett volna ki (214 százalék). A piaci összetétel hatása csak 21 millió euró volt (23 százalék), tehát csak kis mértékben tudtuk az importszerkezet változásából származó előnyöket kihasználni. A versenyhatás pedig -129 millió euró (-137 százalék) volt, azaz közvetlen versenytársainkkal szemben jelentős pozícióvesztést szenvedtünk el a lengyel piacon is. Az összes árucsoport közül csak a gabonaféléknél (HS-10) nőtt a piaci részesedés és a piaci összetételhatás is (10. melléklet).

A vizsgált nyolc árucsoport közül csak három (sertéshús, illetve a zöldség- és gyümölcskonzerv) tartozott a bővülő lengyel import árucsoportok közé és ezek közül csak utóbbinál javult a piaci részesedésünk. A gabonafélék kivételében a kukoricánál megőriztük piacvezető pozícióinkat, míg búzaexportunk részesedése javult, de még mindig csak kismértékű maradt.

Csehország a magyar élelmiszergazdasági kivitel szempontjából 211 millió euró árbevétellel a nyolcadik legfontosabb exportpiacunk volt 2008-2010 átlagában, így részaránya 0,7 százalékpontos javulást mutatott. A magyar élelmiszergazdasági kivitel részesedése Csehország összes élelmiszergazdasági importjából a két vizsgált időszak átlagában alig változott (közel 4 százalék). A kivitelünkben fontos árucsoportok közül a baromfi (HS-0207), az üdítőitalok (HS-2202) és a bor (HS-2204) a cseh import bővülő árucsoportok közé tartozott, míg a hobbiállat-eledelek (HS-2309) és a cigaretta (HS-2402) részaránya csökkent. A cukor, cukorárú (HS-17) részaránya nem változott.

Az árucsoportok szerinti bontás alapján a CMS számítások azt mutatták, hogy a 119 millió euró növekedést teljes mértékben (104 százalék) a piaci nagyság növekedése adta, amely 123 millió euró volt (11. melléklet). A piaci összetétel hatása 37 millió euróval és 31 százalékkal járult hozzá az eredményhez, míg a versenyhatás Csehország esetében negatív volt (-41 millió euró és -35 százalék). Csehország felé tehát a CMS modell alapján csökkent a versenyképességünk a konkurenciával szemben. Három olyan árucsoportot találtunk, ahol a piaci részesedés is nőtt és a piaci összetételhatás is pozitív eredményt mutatott: az egyéb élelmiszerek (HS-21), az ital, szesz, ecet, (HS-22) és az állati takarmányok (HS-23). Ugyanakkor a hústermékek (HS-02) árucsoport esetében részesedésünk 10 százalékponttal csökkent.

A hét vizsgált fontosabb árucsoport közül négy növekvő és három csökkenő piaci részesedést mutatott, feltűnő azonban, hogy előbbi csoportban (hasonlóan Szlovákiához) több olyan is szerepelt (cukor, cigaretta stb.) amely nem éppen hagyományos magyar exportcikknek számít. A magyar baromfi a növekvő lengyel, míg a magyar bor az olasz és francia importtal szemben veszített piaci pozíciójából.

Franciaország a magyar élelmiszergazdasági kivitel szempontjából 2008-2010 átlagában 175 millió euró árbevétellel a kilencedik legfontosabb exportpiacunk volt, gyakorlatilag változatlan részesedéssel. A magyar export részesedése Franciaország összes élelmiszergazdasági importjából a két vizsgált időszak átlagában 0,3 százalékról 0,43 százalékra nőtt. A kivitelünkben fontosabb árucsoportok közül a sertéshús (HS-0203), a kukorica (HS-1005), a zöldségkonzerv (HS-2005), és a fagyalt (HS-2105) a francia importon belül növekvő részarányú árucsoportjai közé tartozott, míg a hobbiállat-eledelek (HS-2309) részaránya változatlan maradt és a méz (HS-0409) bár jelentősen csökkent, de még mindig a fontos árucsoportok közé tartozott.

Franciaország is azon kevés ország közé tartozik, amely felé mindhárom exportnövekedési modelltenyező pozitív volt (12. melléklet). Az árucsoport szerinti bontás alapján a CMS számítások azt mutatták, hogy a 84 millió eurós növekedés 38 százalékát a piaci nagyság növekedése (32 millió euró), 10 százalékát a piaci összetétel hatása (8 millió euró) és 52 százalékát a versenyhatás (44 millió euró) adta. Franciaország felé tehát a CMS modell alapján, ha csak kis mértékben is, de nőtt a versenyképességünk a konkurenciával szemben, amit a részletes egységérték-számítások is alátámasztottak később. Két olyan árucsoport is volt a fontosabbak közül, ahol a piaci részesedés is nőtt és a piaci összetételhatás is pozitív eredményt mutatott: a tejtermékek (HS-04) és az állati takarmányok (HS-23), de egyébként Franciaország felé nem történtek nagyobb szerkezetbeli változások. Ennek ellenére csak marginális szereplője maradtunk a francia piacnak, hat fontosabb áruosztállyal, amely közül háromban nőtt a piaci részesedésünk, de éppen a korábban jelentősebb piaci részarányt felmutató termékeknél (baromfi-hús, kukorica és méz) romlott a piaci pozíciónk a versenytársakkal szemben.

Oroszország a magyar élelmiszergazdasági kivitel szempontjából 2010-ben a KSH adatok alapján az országok sorrendjében 230 millió dollár exportárbevétellel és közel 3 százalékos részarányal már csak a 10. legfontosabb célpiacunk volt. Az Oroszországba irányuló magyar élelmiszergazdasági kivitel 2001 és 2005 között még kis mértékben növekedett, azóta ingadozó, inkább stagnáló vagy csökkenő tendenciát mutatott. Oroszország részaránya az összes élelmiszergazdasági exportunkból így 2000 és 2010 között kevesebb, mint felére esett vissza. Hasonló mértékben csökkent a Comtrade adatai szerint a magyar részesedés Oroszország összes élelmiszergazdasági importjából is – körülbelül 2,2 százalékról (2000-ben) 0,8 százalékra. Az Oroszországba irányuló magyar élelmiszergazdasági export árucsoportok szerinti szerkezetében az utóbbi három évben (2008-2010) a zöldség- és gyümölcskészítmények (17,6 százalék), az élő állatok (17,6 százalék), az állati takarmányok (14 százalék) és a hús és vágási melléktermékek (11,2 százalék) árucsoportjai mutatták a legnagyobb részarányt.

Némileg változik a kép amint Oroszország részesedését néztük a magyar kivitelből az egyes árucsoportok szerint (azaz, hogy mennyire fontos Oroszország nekünk az egyes árucsoportok exportja szempontjából). Ebben a sorrendben az élő állatok (12,5 százalék) mutatták a legnagyobb részarányt, ezt követték a zöldség- és gyümölcskészítmények (11,1 százalék), az állati takarmányok (5,6 százalék) és a friss gyümölcsfélék (5,5 százalék), míg a hús és vágási melléktermékeknek (2,6 százalék) bár növekvő, de még mindig csak igen kis részét exportáltuk Oroszországba. Az orosz import-, illetve a magyar exportadatok összevetését megnehezítették a Comtrade és a KSH adatbázisok között fennálló jelentős eltérések. Ennek ellenére elmondható, hogy a magyar export részesedése Oroszország összes élelmiszergazdasági importjából az ezredforduló óta tovább csökkent, hiszen a 2001-2003 átlagában még 1,3 százalék, 2008-2010 átlagában viszont már csak 0,9 százalékos volt részarányunk. Annak ellenére, hogy a magyar export a két vizsgált időszak alatt több mint kétszeresére nőtt (216 százalékra).

A konstans piaci részesedés árucsoportok szerinti bontása azt mutatta, hogy ebből a piaci nagyság hatása 280 millió dollár (18,2 százalék), a piaci összetétel hatása -16 millió dollár (-11 százalék) és a versenyhatás -116 millió dollár (-65,8 százalék) volt (13. melléklet). Ez azt jelentette, hogy a 148 millió dollár, javulást kizárólag az oroszországi kereslet növekedése eredményezte, de mind a piaci összetételhatás, mind a versenyhatás negatív volt, tehát csak részben tudtunk versenyezni Oroszország egyes termékcsoportok iránt erősen növekvő importjának kielégítéséért. Élő állat (HS-01) exportunkban sikerült jelentősen megnövelni piaci részesedésünket, a piaci összetételhatás ebből csak közel egyharmadot jelentett. A húsexportunk (HS-02) több mint háromszorosára nőtt, de részarányunkat csak minimálisan növeltük. A háromszorosára nőtt orosz zöldség- és gyümölcs-konzervimportból is csak kis mértékben részesültünk, részarányunk 7,7 százalékponttal még vissza is esett vissza.

Az Oroszországba irányuló élelmiszergazdasági exportszerkezetünket összehasonlítva az orosz élelmezésbiztonsági doktrína²⁰ főbb céljaival valószínűsíthető, hogy a jelenleg legfontosabb termékeinknek egy részét nem vagy legalábbis rövidtávon nem fenyegetik a várható orosz intézkedések. Az élelmiszergazdasági kivitelünk legfontosabb termékeit ezért három csoportba soroltuk: 1. nem érintett, 2. rövidtávon nem érintett és 3. érintett.

1. A termékrangsorban második legfontosabb exporttermékünk, a hobbiállat-eledel véleményünk szerint sem jelenleg, sem hosszútávon nem tartozik a doktrína által érintett termékek közé, tehát ilyen alapon semmilyen importkorlátozó intézkedés nem várható.

2. Az input (technológiai) import körébe tartozó élő (tenyésztett) állat és vetőmag esetében a doktrína rendelkezései miatt rövidtávon keresletnövekedésre számíthatunk, amelynek hatása már ma is érezhető. A magyar élő marha kivitel (ennek jelentős része tenyészállat) Oroszországba például ugrásszerűen növekedett (az utóbbi három év átlagában 20 millió dollár értékre), amely már az orosz állami program céljainak megfelelően hozott intézkedések következményének tekinthető. Részarányunk az orosz össziportból az erős tengerentúli (USA, Ausztrália, Kanada) konkurencia ellenére 2010-ben már elérte a 17 százalékot és a megkérdezett szakemberek szerint a piac – a gyakran adódó állategészségügyi és pénzügyi akadályok ellenére – szilárdnak tűnt. Hasonló megítélés alá esett az élő baromfi kivitelünk, valamint a kukorica és a napraforgó exportunk is, ahol elsősorban vetőmagot exportáltunk. A vetőmag-exportban előnyünkre válhat a Magyarország területére érvényes, génmódosított növényekre vonatkozó korlátozás. Hosszútávon azonban fel kell készülnünk arra, hogy a doktrína megvalósításának későbbi szakaszában már az input és technológiai import kiváltása is célként jelenik meg, amely visszavetheti e termékeink iránti keresletet.

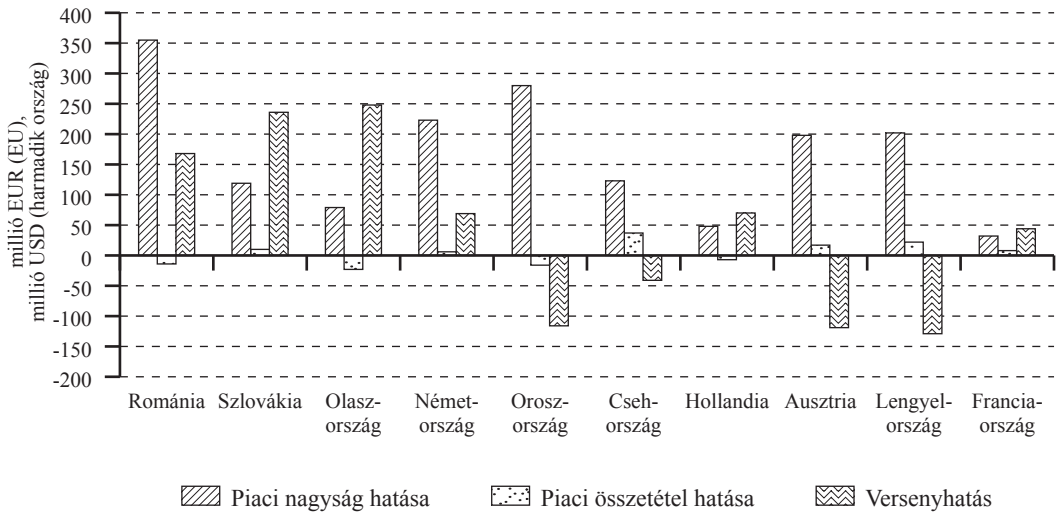
3. Már rövidtávon érezhető hatását a doktrína importkorlátozó hatása a következő termékek esetében: jelenleg még legfontosabb exporttermékünk, a zöldségkonzerv esetében, ennél a termékcsoportnál a kivitel már 2009-ben érezhetően csökken. Továbbá az utóbbi időben fellendülésnek indult baromfihús és húskonzerv kivitel is fenyegetett, mivel a jelentős külföldi versenytársak mellett a belföldi termelés felfuttatása is piacvesztéssel fenyeget.

²⁰ Az orosz doktrína 2011-ben jelent meg és legfontosabb célja, hogy Oroszország egyre romló élelmiszer önellátottsági mutatóin javítson. Meghatározza a termékkörönként elérendő önellátottsági szinteket és ehhez ágazatfejlesztési programokat rendel.

A legfontosabb 10 célpiacunkon mért külkereskedelmi teljesítmény összehasonlítása

A CMS-elemzés eredményei a legfontosabb 10 célpiacunkon módosította a kivitel nagysága alapján felállított sorrendet. Az újonnan csatlakozott tagállamok közül Románia és Szlovákia, valamint Olaszország is Németország elé került (15. ábra).

15. ábra: A konstans piaci részesedés (CMS) számítás eredménye a legfontosabb célpiacokon



Forrás: Eurostat és Comtrade adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

Noha a legtöbb országban növekedett a külkereskedelmi teljesítményünk ez jórészt a célpiac növekedésének (piaci nagyság hatása) volt köszönhető. A piaci összetételhatás minimális volt, 4 ország esetében kis mértékben negatív (Románia, Olaszország, Oroszország, Hollandia). Ezzel szemben a versenyhatás igen változatosan alakult: 3 ország esetében jelentősen pozitív (Románia, Szlovákia, Olaszország) volt, további 3 ország esetében (Németország, Hollandia, Franciaország) kissé javult, míg 4 esetben (Oroszország, Csehország, Ausztria és Lengyelország) romlott. Összesen csupán három ország esetében nem bizonyult egyik hatás sem negatívnak, ezek a stabil teljesítményű export célpiacaink Szlovákia, Németország és Franciaország voltak. A részletesebb termékbontású vizsgálatok (Gehlhar és Pick, valamint RUV index számítások) többnyire megerősítették ezt az eredményt, valamint rámutattak, hogy a legtöbb piacon a gabonafélék és olajnövények, valamint az áralapú versenyképesség nőtt, míg a húsfélék és tejtermékek, valamint a minőség alapú versenyképesség csökkent. Pozitív kivétel Szlovákia, ahol minden mérési eredményjavulást mutatott.

A külkereskedelmet befolyásoló tényezők

A külkereskedelmi akadályok rendszerezése

A nemzetközi kereskedelem teljesítményének vizsgálatánál a nemzeti versenyképesség meghatározásán túl a másik kiterjedt kutatási terület a „hiányzó kereskedelem” okainak feltárása (McCallum, 1995). Vagyis az a kérdés, hogy az „országhatár hatása” hogyan és miért befolyásolja a külkereskedelem alakulását (Head és Mayer, 2000). Ebben az esetben főként gravitációs és egyensúlyi modellek segítségével igyekeznek meghatározni a különböző akadályok hatását, amelyek mind a kereskedelem mennyiségére, mind a gyakoriságára hatnak. A neoklasszikus megközelítésben a kereskedelmi akadályok jórészt tranzakciós költségként határozhatók meg, amelyek nagyban hasonlítanak a szállítási-, vám- és adóköltésekhez (Allen, 2000). Sőt van olyan közgazdasági irányzat, amely a kereskedelmi költségeket is a tranzakciós költségek közé sorolja (Wallis és North, 1986).

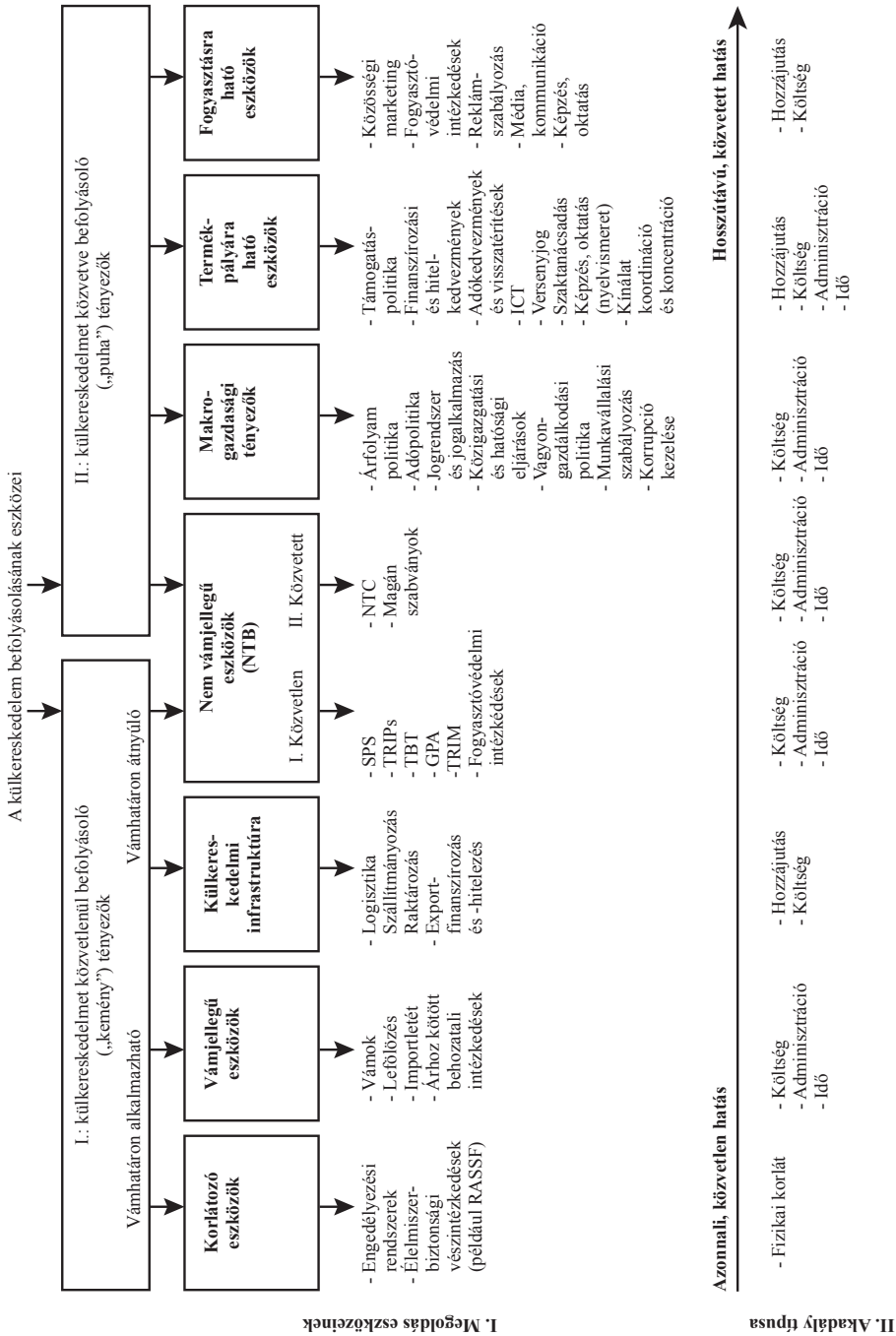
Jelen esetben négy szakirodalmi forrás rendszerezési elveit és a WTO egyezményeit követve igyekeztünk átfogó, jól áttekinthető besorolást készíteni (16. ábra). Den Butter (2011) szerint „kemény” költségek a kereskedelemhez közvetlenül kötődnek, például a szállítás és a vámok, míg „puha” a közvetetten kapcsolódó információszerzés, a szerződéskötés, a kulturális, nyelvi vagy intézményi különbségek. Kartali (2007) is közvetlen és közvetett külkereskedelmi befolyásoló tényezőket említ, de ez alatt az adminisztratív (közvetlen) és a közgazdasági (közvetett) eszközöket érti. Török és Deli (2004) térbeli, úgynevezett védővonalas modelljét figyelembe véve a vámhatár előtti, vámhatáron és vámhatáron belül alkalmazható eszközöket különíthetjük el. Hallaert és Munro (2009) hármass megosztása szerint a kereskedelem vagy a termelés költségét növelő, illetve általános makrogazdasági akadályok különíthetők el. A nem vámjellegű intézkedések felosztásánál a WTO már meglévő, illetve tervezett egyezményeit tartottuk a leginkább kiforrott kategóriának.

Felosztásunk rendező elve az volt, hogy balról jobbra haladva a közvetlen, azonnali hatású kereskedelemkorlátozástól jussunk el az igen közvetetten és hosszabb távon ható, fogyasztói magatartást befolyásoló eszközökhöz. Az alsó sávban a befolyásoló eszközök és tényezők hatásmechanizmusát igyekeztünk Hallaert és Munro (2009) által javasolt módon jellemezni a szerint, hogy elsősorban fizikai korlátot jelentenek-e, többletköltséget okoznak, időráfordítást és adminisztrációt követelnek meg vagy az adott eszközhöz való hozzájárulás jelent-e akadályt.

A felsorolt fogalmak nagy része nem szorul különösebb magyarázatra, viszont a nem vámjellegű eszközök (NTB, *Non-Tariff Barriers*) és az Nem Kereskedelmi Szempontok (NTC, azaz *Non-Trade Concerns*) ismertetése már csak a rövidítések miatt is elengedhetetlen.

Rejtett vagy nem vám jellegű eszköz minden olyan intézkedés, amely különbözik a vámtól, de természetéből adódóan alkalmas a belső piac védelmére. A nemzetközi megítélésük korántsem egységes, amit az is jól tükröz, hogy egységes definíció sem létezik a jelenségre. A nem vám jellegű eszközökről eddig öt fontos egyezmény született a GATT, illetve a WTO tárgyalások keretében. Ezek közül három közvetlenül érinti az élelmiszergazdaságot: az állat- és növényegészségügyi szabályozásról szóló ún. SPS Egyezmény (*Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures*), minden egyéb, minőségi előírással kapcsolatos, a kereskedelem technikai akadályairól szóló TBT Egyezmény (*Agreement on Technical Barriers to Trade*) és a földrajzi árujelzőkkel is foglalkozó TRIPS Egyezmény (*Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights*). Ezen kívül két további egyezménynek lehet közvetett hatása az élelmiszergazdaság külkereskedelmi feltételeire. Az egyik a kereskedelemhez kapcsolódó beruházásokkal kapcsolatos TRIM Egyezmény (*Trade Related Investment Measures*) a másik a kormányzati közbeszerzéseknek keretet adó GPA Egyezmény (*Government Procurement Agreement*).

16. ábra: A külkereskedelem befolyásolásának eszközei^{a)}



^{a)} Az ábrán szereplő rövidítések feloldását az ábra utáni bekezdések tartalmazzák.
Forrás: Saját szerkesztés Kartali [2007], Torók és Deli [2004] Európai Biztonság [2010], valamint Hallaert és Munro (2009) felhasználásával

A nem kereskedelmi szempontok (*NTC*) előtérbe kerülését a fenntartható fejlődésre, környezetvédelemre, állatjólétre, fogyasztóvédelemre fordított egyre nagyobb figyelem indokolta. A nem kereskedelmi szempontok fogalomköre igen komplex, a mellette érvelők alapvető célja a mezőgazdaság járulékos társadalmi hasznainak megőrzése. Úgy gondolják, hogy a mezőgazdaság nem csupán termékeket, hanem közjavakat is előállító (multifunkcionális) ágazat. A nem kereskedelmi szempontok témaköre a következőket foglalta magában:

- a mezőgazdaság hozzájárulása a vidékfejlesztéshez;
- élelmezésbiztonság;
- környezetvédelem;
- kulturális diverzitás;
- élelmiszerbiztonság;
- állatjólét.

A nem kereskedelmi szempontok elismertetése és támogathatósága mellett olyan országok sorakoztak fel, mint Japán, Dél-Korea, Norvégia, Svájc és az Európai Unió. Ezek az OECD tagok a mezőgazdaság multifunkcionális szerepének elismertetése révén szeretnék elérni, hogy egy sor, a termeléshez kapcsolódó támogatás továbbra is nyújtható legyen, illetve bizonyos tevékenységek támogatása az engedélyezett támogatások közé, a zöld dobozba tartozzon. Érvrendszerük szerint az *NTC* fogalomkörébe tartozó közjavak előállítása többlet erőfeszítést igényel, tehát támogatás szükséges hozzá. Más országok ellenben úgy vélik, hogy a már elfogadott keretek között is megvalósíthatók ezek a célkitűzések, hiszen számos, az élelmezésbiztonsággal, strukturális alkalmazkodással, környezetvédelemmel összefüggő támogatás már jelenleg is a zöld dobozba van sorolva, a megfelelő szintű élelmiszerbiztonság pedig az SPS Egyezmény által engedélyezett egészségügyi rendszabályok segítségével jelenleg is biztosítható.

A nem kereskedelmi szempontokkal az élelmiszerbiztonság, a minőség is előtérbe került a WTO tárgyalásokon. Bár egyelőre nem ismert, hogy az *NTC* fontosságát hangsúlyozó tagállamok mennyire lesznek sikeresek álláspontjuk képviselésében, az bizonyos, hogy a nem kereskedelmi szempontok közé tartozó témakörök, köztük különösen az élelmezésbiztonság (lásd később Orosz doktrína), a környezetvédelem és élelmiszerbiztonság fontos külkereskedelmet befolyásoló eszközök.

Az EU-ban a 1. ábra eszköztárából a közvetlen, adminisztratív eszközök közül a vámjellegű szabályozó és korlátozó eszközök nem használhatók. A közvetett, nem vámjellegű eszközök közül főként az SPS és a TBT, valamint a fogyasztóvédelmi intézkedések jelenthetnek lehetőséget a piacvédelemre. Ugyanakkor ezek használata is korlátozás alá esik, mivel az EU belső piacának egyik legfontosabb alapelve az áruk szabad mozgásának biztosítása²¹ (lásd részletesebben 2. függelék). A harmadik országokkal szemben alkalmazható intézkedéseket a WTO, mint nemzetközi szervezet határolja be (lásd részletesebben 3. függelék).

Láthattuk, hogy a külkereskedelmet befolyásoló tényezők igen szerteágazóak lehetnek. Láthattuk azt, hogy ezek mekkora hatással lehetnek a külkereskedelemre, és ezeket lehet országszintű, közigazgatási elemzésekkel és vállalati szintű, felmérésekkel is vizsgálni.

²¹ Ezt az Európai Unió működéséről szóló szerződés EUMSZ 34-36. cikke szabályoz és kiterjedt bírósági gyakorlat segíti a határok értelmezését.

A külkereskedelmet befolyásoló tényezők ország szintű vizsgálata

Az országhatár-hatás vizsgálatánál Anderson és Wincoop (2004) gravitációs modellre alapozott elemzéseket összegezve közli a vizsgált kereskedelmi akadály típusát és a kimutatott akadály mértékét, amelyet vámegységértékben határoznak meg. Az összehasonlító elemzés legfontosabb tanulságai: az eredmények nagyon érzékenyek az elemzéshez használt adatok minőségére (és aggregációs szintjére), továbbá a kereskedelmet korlátozó tranzakciós költségek többnyire éppúgy viselkednek, mint a vámok, vagyis csökkentik a külkereskedelmi forgalom nagyságát és gyakoriságát.

A „kemény”, vagyis közvetlen tranzakciós költségek közül a külkereskedelmi infrastruktúra hatását a gravitációs modellekben általában csak a távolsággal jellemzik. Djankov *et al.* (2004) ezzel szemben egy jóval pontosabb információt szolgáltató adatbázis segítségével becsl, amelyben 126 ország esetében határozzák meg a konténerben szállítható áruk szállítási idejét és költségét. Megállapítják, hogy még a jelenlegi fejlett logisztikai rendszerek mellett sem elhanyagolható a szállítás hatása a kereskedelemre, mivel 1 nap logisztikai késés átlagban 1 százalékkal csökkenti az adott ország kereskedelmi potenciálját és olyan hatással van, mintha 70 kilométerrel messzebb lenne a kereskedelmi partnerétől. Magyarország hátrányát is jelzi a kutatás, hiszen elemzésük különösen nagy hatást mutat ki a mezőgazdasági és ipari termékek és a tengerparttal nem rendelkező országok esetében.

Véleményünk szerint az árfolyam hatása is tekinthető közvetett kereskedelmi költségnek, ezért az ilyen elemzések szintén a „puha” feltételek vizsgálatához sorolhatók. Rose (2000) gravitációs modellje alapján azzal érvel, hogy a valutaunióban résztvevő államok két-háromszor nagyobb kereskedelmi forgalmat bonyolítanak egymással, mint az azokon kívül esők. Huchet-Bourdon és Korinek (2011) az árfolyam és volatilitásának hatását vizsgálták a külkereskedelem alakulására az euró-zóna, az Egyesült Államok és Kína vonatkozásában. Eredményeik alapján az árfolyamnak erőteljesebb hatása van az exportra, mint az importra és az exporton belül a mezőgazdasági termékekre, mint az ipariakra. Ennek okát főként a mezőgazdasági termékek nagyobb helyettesíthetőségében látták. Az árfolyamváltozások rövidtávú hatásai mérhetők, de kiszámíthatatlanok, nem követnek tipikus mintát. Az árfolyamváltozások külkereskedelmi hatását különösen a vélhetően magas importtartalmú exporttermékeknel mutatta komplexnek a vizsgálat. A szerzők hangsúlyozták, hogy ugyan az árfolyamkockázat enyhítésére léteznek mechanizmusok, ezek azonban nem könnyen elérhetőek kkv méretű és korlátozott pénzügyi jártasságú vállalkozások számára. Ugyanakkor az a megállapítás is tanulságos, hogy a legfontosabb magyarázó tényező, különösen a feltörekvő országok, mint például Kína esetében mégis csak a jövedelem, a GDP változása, tehát a fizetőképes kereslet növekedése és ezzel összefüggésben a fogyasztás szerkezetének (például növekvő húsfogyasztás) módosulása volt.

A „puha”, vagyis közvetett akadályok közül Bojnec és Fertő (2009) vizsgálata a mai világot alapvetően meghatározó kommunikációs költségekkel összefüggésben elemezte az OECD országok 1995 és 2003 közötti agrár-kereskedelmét. Megállapították, hogy minden típusú kommunikációs költségnek pozitív és szignifikáns hatása van az agrár-kereskedelemre és kimutatták, hogy az információs technológiai ellátottság fontosabb az import, mint az export esetében.

Jelentős számú vizsgálat elemez további „puha”, vagyis közvetett hatású tényezőket, például kifejezetten kiterjedt a szakirodalma az intézményi minőség tranzakciós költségre és külkereskedelemre gyakorolt befolyásának (Williamson, 2000; Wand, 2003; Méngova, 2010; Nitsch és Wolf, 2009). Berkowitz *et al.* (2005) például úgy találta, hogy a magas intézményi minősítés azt jelzi a külföldi befektetőknek, hogy biztonságban tudhatják szerződéseik teljesülését, ezáltal csökken a tranzakciós költségük és nő a kereskedelem. Ez különösen az összetett, magas hozzáadott-értékű termékeknel bizonyult igaznak. Jansen és Kyvik Nordas (2004) elemzése is az intézményekre fókuszál: három mutató (a jogrendszer és a kormányzati hatékonyság, valamint a korrupció ellenőrzése)

hatását hasonlítja össze a kereskedelempolitika (főként vámok) és a belföldi szállítási infrastruktúra állapotának külkereskedelmi hatásaival. Eredményeik szerint az intézményi tényezők alacsony szintje visszafogja a másik két területen kifejtett kormányzati erőfeszítések hatását és csökkenti a kereskedelem növelésének lehetőségét. Turrini és van Ypersele (2006) OECD országokban végzett vizsgálata szerint a hasonló jogi rendszernek jelentős hatása van a külkereskedelemre. Ezen túlmenően, Franciaországon belül azon régiópárok között, ahol a vitás ügyeket közös bíróságon tárgyalják, élénkebb a kereskedelem. Más érdekes tanulsággal is szolgál vizsgálatuk, miszerint ott a legnagyobb a „határhatás”, vagyis a külkereskedelem akadályozottsága, ahol a partnerkeresés és az új üzlet megkötése nagy kockázatú, továbbá ahol a vállalkozások rövidebb életűek. Ezek az ismérvek kifejezetten jellemzőek a kis- és közepes vállalkozásokra, ami megerősíti a külkereskedelmi potenciál és a vállalkozási méret közötti összefüggés fennállását.

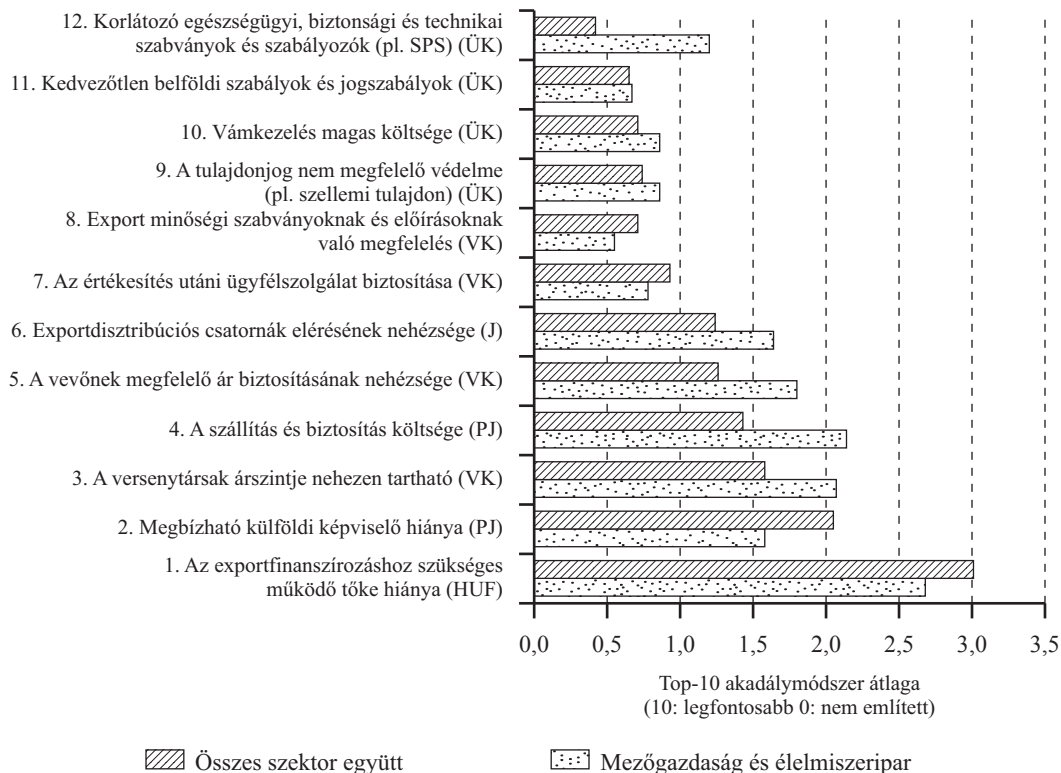
További „puha” tényezőket elemez den Butter és Mosch (2005), akik a kereskedelmi akadályokat formális és informális bizalmi tényezőkkel magyarázzák. A formális bizalom mérése hasonló az előző vizsgálatokhoz, itt is a jogrendszer hasonlósága a magyarázó változó, és a koefficiens becslött értéke 0,4 körül alakul, ami azt jelenti, hogy a közös vagy hasonló jogrendszert alkalmazó országok 50 százalékkal nagyobb mértékű kereskedelmet bonyolítanak le egymással, mint a különböző jogrendszert alkalmazók. Az informális bizalom két mérőszáma pedig egy uniós felmérés eredményére épít, amely az állampolgárok más tagállamok állampolgáraival szembeni bizalmát vizsgálta. Ebből kölcsönös és egyoldalú informális bizalmi mutatót alkotva demonstrálták, hogy a kölcsönös informális bizalom koefficiense 0,13 és 0,33 közötti értéket vesz fel, a 0,2 emelkedés a kereskedelmi aktivitás 40 százalékos növekedésével jár együtt. Fontos megállapításuk, hogy a bizalom egyértelműen pozitív externália, ezért az országok közötti bizalom részben magában hordozza a közjó ismérveit. Ezért minden olyan intézkedés, amely az országok közötti bizalmat növeli, kiemelt támogatásra érdemes. Ide sorolták például a nemzetközi vitás ügyek elrendezésében elért hatékonyságnövelést, a nyelvtanulás támogatását és a nemzetközi diákcsereprogramok elősegítését.

A külkereskedelmet befolyásoló tényezők vállalati szintű vizsgálata

Az OECD (2008b) és az EIM (2010) kkv-k külkereskedelmi tevékenységével kapcsolatos akadályozó tényezőket vizsgáló elemzése nagyon hasonló módszertan alapján készült, azonban a meglehetősen nagyszámú azonosított gátló tényezőt eltérően kategorizálták. Az EIM csoportosítása a belső és külső akadályokra bontotta, míg az OECD az üzleti környezet, a piacra jutás, a képességek és a finanszírozás kategóriákat alkalmazta. Az általunk készített vállalati kérdőív összeállításánál mindkét tanulmány kategóriáit igyekeztünk figyelembe venni.

Az OECD (2008b) eredményei szerinti Likert-skála (1: egyáltalán nem fontos, 5: kiemelkedően fontos) alapján az exportpiacokra jutással összefüggő akadályok a legfontosabbak. A felállított rangsor első 20 helyéből 10-et piacra jutási akadályok foglaltak el, amelyek szinte kivétel nélkül a megfelelő kapcsolatokhoz és információhoz való jutás nehézségeit takarták. Fontos akadálycsoportként azonosították még a belső, vállalati képességek hiányosságait és az üzleti környezet nem megfelelő állapotát. A saját szempontunkból fontos piacvédelmi szabályozók és a közigazgatás elsősorban ebbe az utolsó kategóriába sorolhatók. Fontos módszertani eredménye a tanulmánynak, hogy elvégezték a legfontosabb 10 akadály (Top-10) rangsorolását (17. ábra).

17. ábra: A kis és közepes vállalkozások külkereskedelmi tevékenységének akadályai egy nemzetközi felmérés alapján



Megjegyzés: FI = finanszírozási nehézségek; PJ = piacra jutási nehézségek; VK = vállalozási képességek hiányossága; ÜK = üzleti környezet akadályai

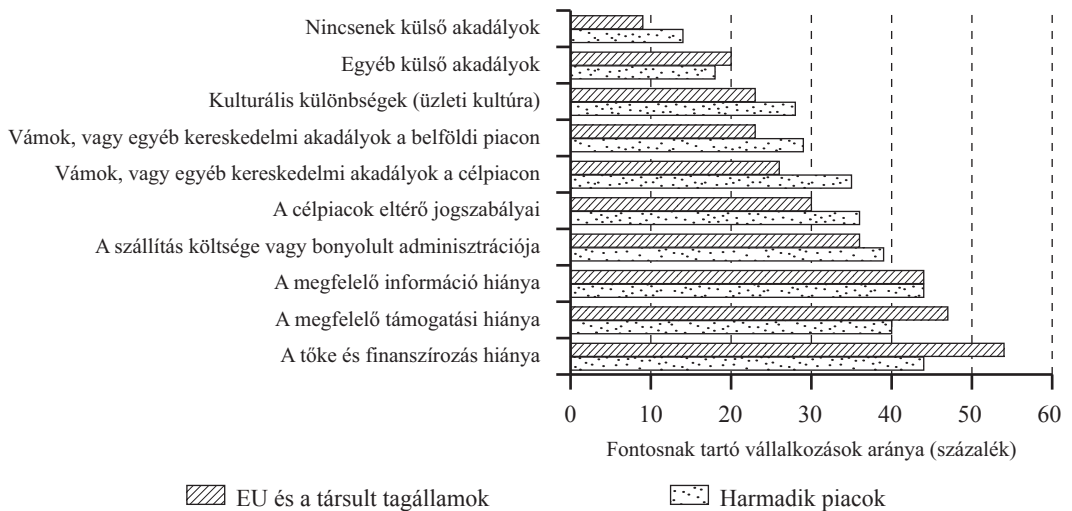
Forrás: OECD [2008]

A Top-10 vizsgálati módszer²² alapján ugyan a 20 legfontosabb akadály ugyanaz maradt, a hangsúlyok azonban jelentősen eltolódtak, mert a piacra jutás meglehetősen általános akadályai helyett az első tíz akadály közé sokkal inkább a vállalkozásoknak konkrétan nehézséget okozó tényezőket sorolták. Jól látható, hogy az exportfinanszírozás és a vállalozási képességek hiányosságai azonnal első helyre ugrottak az akadályok rangsorában. A piacvédelmi intézkedések közül jó néhány felbukkan a rangsorban, és vagy a vállalozói képességek (8.), de még inkább az üzleti környezet (10., 11., 12.) akadályozó tényezői közé kerültek. Külön ábrázoltuk a mezőgazdasági és élelmiszeripari vállalkozások válaszainak átlagát, amelyből kiderül, hogy sokkal érzékenyebben érinti külkereskedelmi tevékenységüket az árak és a szállítási költségek alakulása, valamint a piacvédelmi intézkedések közül az exportra vonatkozó minőségi szabványoknak és előírásoknak történő megfelelés, a vámkezelés magas költsége és a korlátozó SPS (*Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures*) intézkedések.

Az Európai Unió által finanszírozott EIM (2010) tanulmány alapján a külső tényezők közül szintén kiemelkedő jelentősége van a finanszírozásnak (18. ábra).

²² A Top-10 vizsgálati módszer szerint a megkérdezett vállalkozások az állítások egy hosszú listájából a számukra legfontosabb 10-et jelölhetik meg, jelen esetben kereskedelmi akadályokat nevezhetnek meg. A válaszok gyakoriságából képzett sorrend jellemzően eltérő képet mutat (koncentráltabb), mint az összes állítás fontosságát Likert-skála alapján értékelő vizsgálati módszer eredménye.

18. ábra: Az európai kkv-k külkereskedelmi tevékenységének akadályai



Forrás: EIM [2010]

Az előző vizsgálatól eltérően azonban megjelenik a támogatások és az információ hiánya is az első három helyen és az ötödik, hatodik helyen már az általunk vizsgált piacvédelmi jellegű intézkedéseket is tartalmazó, a „célpiacok eltérő jogszabályai” és a „vámok vagy egyéb kereskedelmi akadályok a célpiacon” meglehetősen tág meghatározások találhatók.

A fenti kutatások két egybehangzó megállapítását fontosnak tartottuk kiemelni, mivel ezek a közgazdasági export-versenyképességet javító programjainak átgondolt kialakításához megszívlelendő tapasztalatok. Az első, hogy a vállalkozások más besorolását adják a kereskedelmi akadályoknak aszerint, hogy még csak potenciális vagy már gyakorló kereskedők (a külkereskedelmi gyakorlatban a finanszírozási és a piacra jutási akadályok veszítenek jelentőségükből, a vállalkozói képességek és az üzleti környezet alá tartozó nehézségek pedig előtérbe kerülnek). A második, hogy a kereskedelmi akadályokat a vállalkozások jellemzően, „egységcsomagonként” élik meg, vagyis több csoportja is kialakul az akadályoknak, amelyek közül, ha egy érinti a vállalkozást, akkor számíthat rá, hogy a többivel is gondja akad. Erre utal például a főként kockázatosabb, fejlődő vagy átalakuló országokba exportálók tapasztalata, miszerint az exportfinanszírozáshoz szükséges működő tőke hiánya általában együtt lép fel a külföldi vevőknek nyújtható exporthitel hiányával, a lassú és nehézkes fizetési hajlandósággal, a szerződések betartatásának problémáival, valamint a vitarendezés nehézségeivel.

Török és Deli (2004) a hazai vállalkozások részvételével készített kutatása során még a csatlakozásunk előtti állapotot rögzítette. Munkájuk alapján a mezőgazdasági termelő és az élelmiszeriparban működő magyar vállalatok a következő, nem vámjellegű piacvédelmi eszközökkel találkoztak a külföldi piacokon: élelmiszerbiztonsági előírások, szubvenciók, adminisztratív nehézségek, minőségi és állategészségügyi szabályok, csomagolás és az áru megjelenítése, eredetmegjelölés, kulturális okok miatti piacra lépési korlátok.

A kutatás szerint a rejtett, nem vám jellegű korlátozások nemzeti esetei azért voltak különösen sokfélék, mert a mezőgazdaságra épülő iparágakhoz általában nyílt és erős politikai érdekek fűződtek. Ráadásul a nagy nemzetközi kiskereskedelmi láncok az állami szabályoknál szigorúbb minőségi követelményeket fogalmaztak meg a külföldi beszállítókkal szemben. Ezeket az igényeket a magyar vállalatok gyakran nem tudták teljesíteni. Ausztriában az igen magas engedélyezési és eljárás költségek nehezítették a külföldi termelők piacra lépését. Ez a rendszer korábban az EU-tól nagyban független módon, helyi jelleggel működött. Számos országban tapasztalták a hazai agrár- és

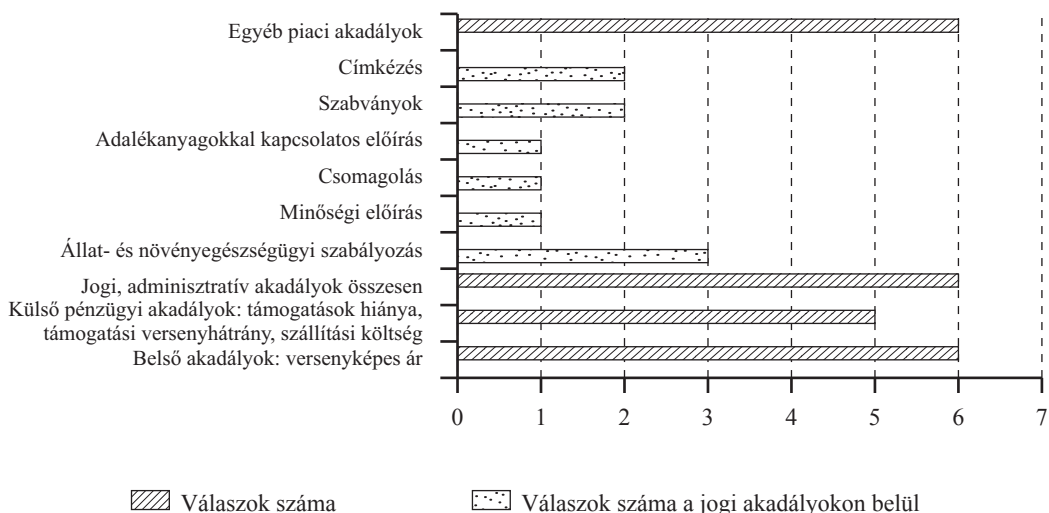
élelmiszerexportőrök, hogy az akkreditált magyar laboratóriumok tanúsítványait nem fogadják el, a helyi minősítettetés pedig mindig jelentős többletköltséget okoz.

A kutatás során a nem vám jellegű eszközök időbeli alakulását vizsgálva arra az eredményre jutottak, hogy a legtöbb piacon fennmaradtak az adminisztrációs nehézségek, és az állat-, illetve növény-egészségügyi előírások tovább szigorodtak. Az EU-csatlakozással kapcsolatos várakozások a megkérdezett vállaltok körében – a piacra lépési korlátok nagy részének várható megszűnése ellenére – már a 2000-es évek elején sem voltak egyöntetűen derűlátók. Több cég szerint ugyanis nagy ellenállás volt várható az EU-15 részéről, ami újabb, a kereskedelempolitikai szabályoktól látványosan független higiéniai vagy fogyasztóvédelmi szabályok bevezetését vetítette előre, akár nemzeti vagy helyi hatáskörben.

Török és Deli (2004) közel 7 éves kutatási eredményeinek igazolására mindenképpen szükség volt egy frissebb elemzésre, mert időközben az uniós csatlakozás jelentősen változtatott a piacvédelem lehetséges eszközein. A változást a szerzők részvételével készült friss kutatási jelentéssel illusztrálhattuk (Juhász *et al.*, 2011). A hazai élelmiszergazdasági vállalatok véleményét kérdőív segítségével mértük fel, a megkérdezett 10 vállalkozás közül három nagyvállalat, öt közepes méretű, egy kisméretű élelmiszeripari cég, illetve egy TÉSz volt. Exportrészesedésük az árbevételből tág határok, 3-98 százalék között mozgott, függetlenül az adott cég méretétől. A legtöbb vállalatnál az Unióba irányuló kivitel dominált, ezen belül általában több tagállamba szállítottak. A leggyakoribb célpiacok a környező országok mellett Németország, Olaszország, Lengyelország és Franciaország voltak. Az import aránya jellemzően kisebb volt, 1-55 százalék között mozgott a válaszadók körében, többségüket a néhány százalékos arány jellemezte. Itt is a közeli országok domináltak fő beszállítói partnerként.

A válaszadó cégek közül hét tapasztalt már külkereskedelmi akadályokat az Unióba irányuló exporttevékenysége során. Közülük négyen úgy vélekedtek, hogy ennek mértéke nem változott az utóbbi években, míg ketten a nehézségek növekedését, egy válaszadó pedig javulást érzékelt (19. ábra).

19. ábra: A magyar válaszadók által tapasztalt piacra jutási akadályok



Forrás: Az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályának felmérése

A külkereskedelmi akadályokat külső és belső tényezőkre bontottuk. Belső akadálynak tekintettük azokat a tényezőket, amelyekre az exportáló cégeknek van hatása (például versenyképtelen ár, elégtelen marketingtevékenység, elégtelen nyelvismeret), míg külső akadálynak azokat, amelyekre nincs (például támogatási vagy adókörnyezet, jogszabályi és adminisztratív feltételek). A belső akadályok közül leggyakrabban a versenyképtelen árat említették a vállalkozások, ami megítélésük szerint a magas önköltségekre vezethető vissza. Hat cég jelezte, hogy problémái vannak ezzel kapcsolatban. A külső akadályok közül hat válaszadó számolt be jogi és adminisztratív akadályokról. Az exporttevékenységet akadályozó külső körülményként két-két vállalkozás a címkézési és szabványokkal kapcsolatos, egy-egy adalékanyagokról, csomagolási, környezetvédelmi, minőségi előírásokról, három pedig állat- és növény-egészségügyi rendelkezésekről számolt be. Árnyalja a képet, hogy több válaszadó jelezte, ezek az előírások nem országos szintű szabályok, hanem a konkrét vevő (áruházlánc, nagykereskedő, továbbfeldolgozó) által támasztott követelmények vagy élelmiszerbiztonsági témakörbe tartozó intézkedések, s mint ilyenek jogos elvárások a vevő részéről. Egy élőállatot forgalmazó vállalat vezetője jelezte, hogy az állategészségügyi korlátozás jogos volt egy adott időszakban, hiszen valóban előfordultak megbetegedések térségünkben. Piaci akadálynak azért minősítették az esetet, mert a célország vágóhidjai ezzel párhuzamosan leszorították az árakat.

Ugyanakkor több válaszadó is beszámolt negatív tapasztalatokról a szabályozást illetően. A megkérdezett TÉSz szerint bár létezik az Unióban elfogadott hatóanyaglista és megengedett szermaradvány-határérték a friss zöldség- és gyümölcsfélékre, az egyes tagállamok alkalmazhatnak ettől szigorúbbat. Még nagyobb kihívás, hogy egyes áruházláncok – főleg Németországban – a hivatalos határérték harmadában határozzák meg a saját elvárásukat, így ezeknek a követelményeknek nagyon nehéz megfelelni.

A közösségi szabályozásnál szigorúbb nemzeti vagy vevői elvárás más élelmiszertermékek és tényezők esetében is előfordult. Így például a mikrobiológiai paraméterek szigorúbb előírása gátolhatja az importtermékek behozatalát. A minőségtanúsítási rendszerek, különösen a vevői magán szabványok (például IFS, Tesco-rendszer stb.) kereslethez kapcsolt, piacsabályozás jellegű használata egy korábbi, jóval szélesebb vállalati bázisú kutatásunkban is felmerült már (Juhász *et al.*, 2010).

Az EU tagállamaiban alkalmazott eltérő minőségi követelmények és előírások miatt célországonként szakértői egyeztetésre van szükség a szerződéskötést megelőzően, ami komoly erőforrást igényelhet, főként a kvv-méretű exportőröktől. Közigazgatási akadály lehet az is, ha a vonatkozó jogszabályokat eltérően értelmezik és adaptálják az egyes célországokban. Erre főleg a fogyasztói jelölések kapcsán akad példa.

Külső pénzügyi akadályokról öt cég számolt be, leginkább a támogatások hiányát (illetve a „támogatási versenyhátrányunkat”) és a szállítási költségeket sorolták ebbe a kategóriába. Négy cég jelzett „egyéb piaci elvárásokat”, mint például a célország nyelvén megfogalmazott fogyasztói és gyűjtő-csomagolási címkézést, illetve a szlovák piacon tapasztalt nehézséget a nyelvtörvény betartásával kapcsolatban. Itt említhető az is, hogy a nem csomagolt termékek (például zöldség- és gyümölcsfélék) esetében a külföldi árut fizikailag elkülönítve és jelölve lehetett csak értékesíteni. A legtöbb EU tagállamban a vevők alapvetően előnyben részesítik a hazai beszállítókat. Ez az etnocentrikus (hazai termékeket előnyben részesítő) vevői magatartás arra épül, hogy a vásárlók a belföldi termelő által előállított termékeket jobb minőségűnek, biztonságosabbnak és megbízhatóbbnak tartják.

A következő fejezetekben a vállalkozások által jelentősnek ítélt külkereskedelmi teljesítményt befolyásoló tényezők közül az alábbi területek részletesebb elemzésére vállalkoztunk:

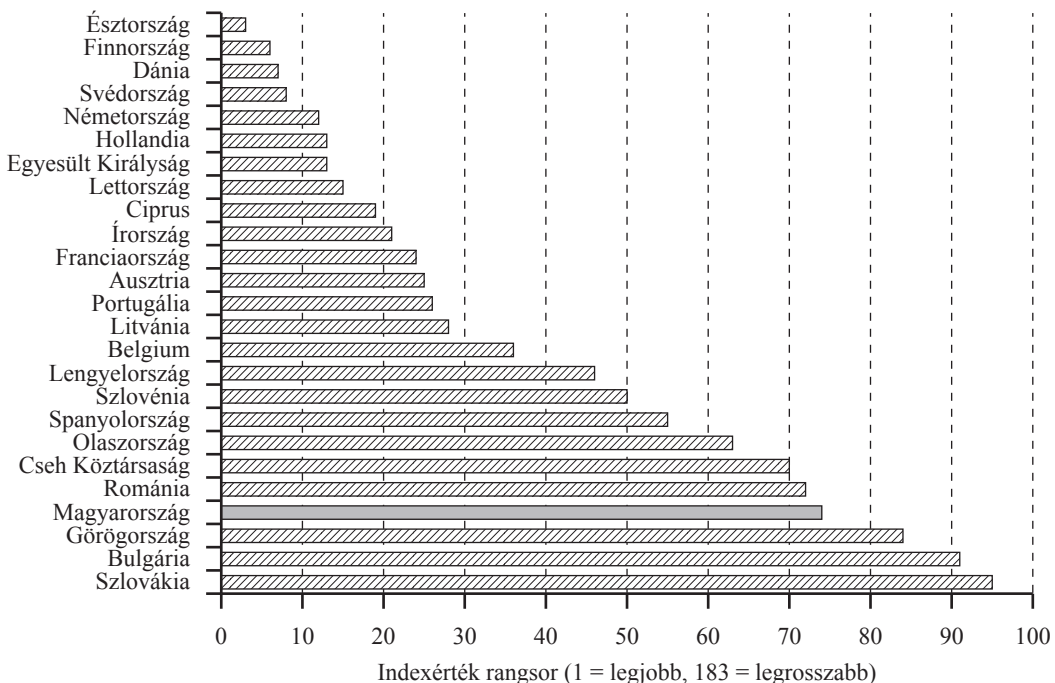
- a szállítás, fuvarozás állapota;
- az NTB eszközök, az árukhoz kötődő műszaki jogszabályok alapján;
- a makrogazdasági tényezők közül a cserearányok és az árfolyam.

A kiemelt közvetlen befolyásoló tényezők helyzete

A külkereskedelmi logisztika

A Világbank üzleti környezetet értékelő adatbázisaiban 183 országot vizsgál 11 területen nyújtott teljesítménye alapján. Az ebből az adatsorból készített ábra az EU tagállamokat rangsorolja a határon átnyúló kereskedelem hatékonysága alapján (20. ábra). A rangsor-indexet 6 tényezéből számítják: 1. az export időtartama; 2. az import időtartama; 3. az export költsége; 4. az import költsége; 5. az export adminisztrációs dokumentumainak száma; 6. az import adminisztrációs dokumentumainak száma²³.

20. ábra: Az EU tagállamok külkereskedelmi logisztikai hatékonyság rangsora (2012)



Forrás: a www.doingbusiness.org adatbázis felhasználásával az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

A 20. ábra értelmezéséhez hozzátartozik, hogy a módszertan szerint az export magában foglalja a csomagolástól a szállítás feladó/fogadó ország kikötőjéig tartó lépéseit, az import pedig a feladó/fogadó ország kikötőjébe való megérkezéstől a raktárba szállításig tartó lépéseket. Tehát a tengeri kikötőktől távoli országok mindenképpen hátrább kerülnek a rangsorban. Igaz, ettől az index még objektíven jelzi egy ország világszerte versenyképességének külkereskedelmi feltételrendszerből fakadó hátrányát. Magyarország helyzete így nem kedvező, a negyedik legrosszabb értéket értük el az EU tagállamai között 2011-ben, a vizsgált 183 ország között pedig a 74. helyre kerültünk.

Magyarországról 2006-tól található az indexhez használt alapadatok a külkereskedelmi körülményeket mérő adatbázisban (13. táblázat).

²³ A részletes módszertani leírás angol nyelven letölthető: <http://www.doingbusiness.org/methodology/trading-across-borders>.

13. táblázat: Magyarország külkereskedelmi körülményeinek alakulása az EU-hoz képest (2006-os és 2011-es adatbázis közötti változás)

	Export			Import		
	Dokumentum (darab)	Idő (napok)	Költség (USD/konténer)	Dokumentum (darab)	Idő (napok)	Költség (USD/konténer)
Magyarország	6 (=)	16 (=)	1 015 (+4 százalék)	7 (=)	18 (=)	1 085 (+ 11 százalék)
EU-átlag	5 (-7 százalék)	11 (-19 százalék)	1 024 (+15 százalék)	5 (-15 százalék)	11 (-19 százalék)	1 092 (+13 százalék)
EU-szórás	1,0 (-)	5,2 (-)	301 (+)	1,5 (-)	5,5 (-)	290 (+)

Forrás: a www.doingbusiness.org adatbázis felhasználásával az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

A külkereskedelem körülményei hazánkban nem változtak jelentősen 2006 és 2011 között, a standard konténer szállítási költsége emelkedett némileg, míg a szükséges dokumentumok (6-7 darab) és az időtartam (16-18 nap) állandónak bizonyult. Az EU átlaga lényegesen kedvezőbb volt az időtartam (-5 és -7 nap), valamivel kedvezőbb a dokumentumok száma (-1 és -2 darab), ugyanakkor valamivel kedvezőtlenebb a költség (+9 és +7 dollár) szempontjából. Az EU átlaga viszonylag kis szórást takar a szükséges dokumentumok számában (1 és 1,5 darab), ugyanakkor nagyobb eltérést (a földrajzi helyzetből adódóan) az időtartam (5,2 és 5,5 nap) és a költségek (301 és 290 dollár) tekintetében.

Az évről évre növekvő élelmiszergazdasági exportteljesítmény mögött jelentős szállítmányozási teljesítmény is áll, amivel az exportárut az exportra termelő vállalat gyártóhelyétől a fogadó országba viszik. Míg 2000-ben még csak 4,8 millió tonna, addig 2010-ben már 12,7 millió tonna mezőgazdasági és élelmiszeripari exportáru került ki külföldre. A magyar külkereskedelmi statisztikai rendszer által rögzített szállítási feltételek közül a fuvarozási módban és a fuvarparitásban bekövetkezett változásokat elemezzük abból a célból, hogy feltárjuk az e területen tapasztalható exporthatékonysági változásokat.

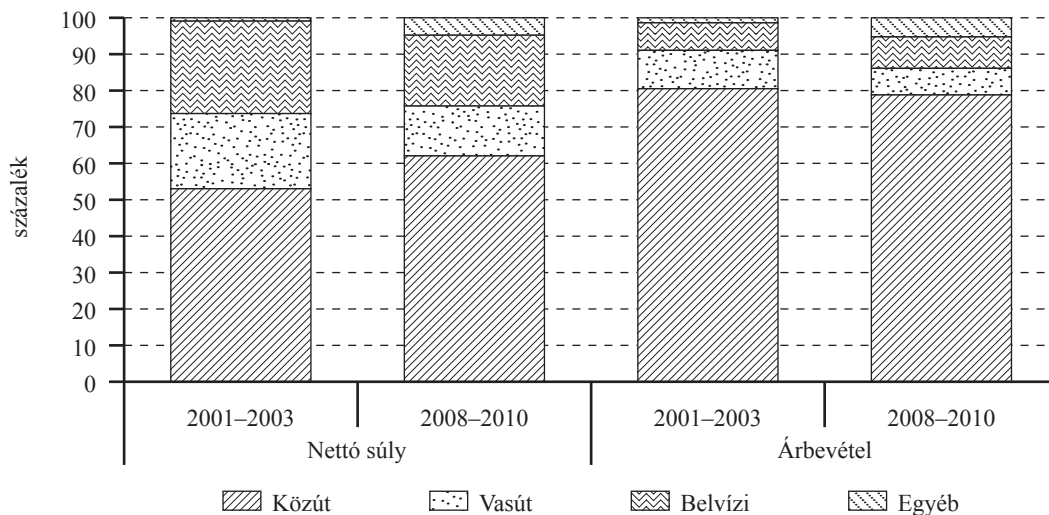
Az exportőr vállalatok elsősorban az exportáru jellegétől és a célország földrajzi fekvésétől függően döntenek el azt a kérdést, hogy hogyan érdemes szállítani. Ha például az áru nagy értékű, de kis terjedelmű, esetleg romlandó, ráadásul nagy a távolság, akkor légi úton (például húsexportunk Japánba), ha nagy kiterjedésű vagy súlyos, illetve fajlagosan kis értékű árurol van szó és nem számít a hosszú szállítási idő, akkor hajóval vagy vasúton érdemes szállíttatni. Sok esetben azonban kombinált fuvarozásra van szükség, (például közút-vasút, közút-vízi út stb.). A külkereskedelmi statisztikák ezért a határon alkalmazott fuvarozási módot regisztrálják²⁴:

- 1 tengeri hajózás;
- 2 vasúti forgalom;
- 3 közúti forgalom;
- 4 légi forgalom;
- 5 postai forgalom;
- 6 fixen szerelt szállítóeszköz;
- 7 belvízi hajózás;
- 8 saját hajtás (például autóbusz export a saját kerekén).

A fuvarozási mód kiválasztásáról az exportőrök a gazdaságosság összes kritériumának figyelembe vételével, főleg az aktuális fuvarozási költségek alapján döntenek. Ezért egyes években megváltozhat a magyar élelmiszergazdasági export, és ezen belül az egyes szakágazatok fuvarozási módjának szerkezete (21. ábra).

²⁴ www.cservice.hu/intrastat

21. ábra: A magyar élelmiszergazdasági export fuvarozási mód szerinti megoszlása (2000–2010)



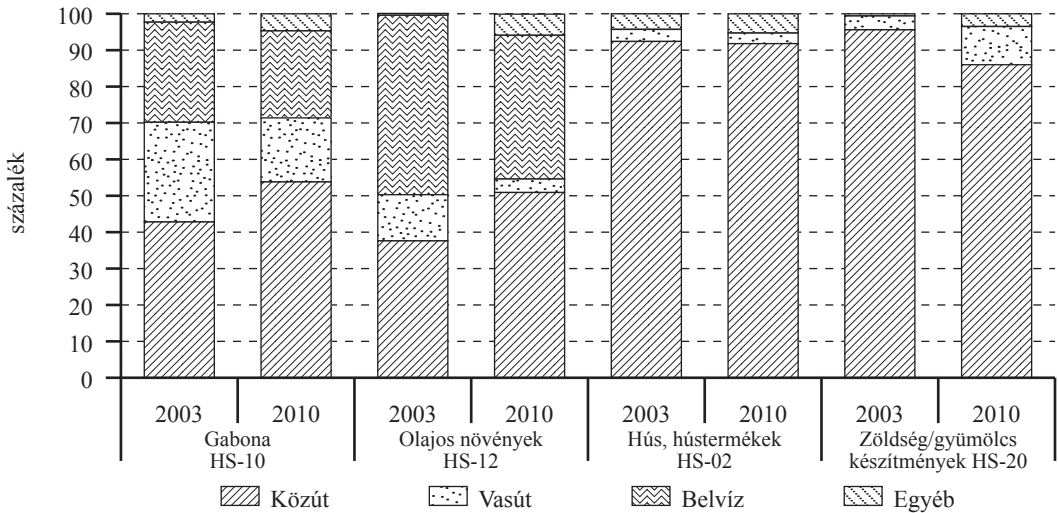
Forrás: KSH adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

Látható, hogy mind a nettó súly (2008-2010 átlagában 7,5 millió tonna, illetve 62 százalék), mind az exportárbevétel (4,4 milliárd euró, illetve 78,8 százalék) szerint dominál a közúti szállítás. Bár részaránya a vizsgált időszak közepén (2005-ben) értékben és nettósúlyban csökkent, 2010-ben ismét elérte a 2000. évi értékeket. Árbevétel szerint csökkent a vasúti szállítás részaránya az összes szállításokon belül 10,6 százalékról 7,3 százalékra, nettósúlyban pedig 20,7 százalékról 13,7 százalékra. Ezzel szemben lényegesen nőtt a belvízi hajókkal szállított árumennyiség az időszak közepéig, de később ismét veszített jelentőségéből (2010-ben 19,5 százalék), elsősorban a Duna vízállásának ingadozásából adódó szállítási bizonytalanságok miatt. Figyelemre méltó tény, hogy az egyéb fuvarozási módok részaránya az árbevételből – elsősorban a növekvő légi szállításoknak köszönhetően – már súlyban és értékben is 5 százalék körül alakult.

A gabonaexportban árbevétel alapján mérve 2003 és 2005 között 14, illetve 3 százalékponttal nőtt a belvízi hajózás, illetve közúti forgalom részesedése a vasúti forgalom rovására. 2006-ban ismét csökkent a belvízi hajózás részaránya, ami a növekvő, Olaszországba irányuló és közúton történő gabonaexportra vezethető vissza. A Dunán szállított közel 1,8 millió tonna gabonából Románia (38 százalék), Hollandia (17 százalék), Németország és Ausztria (11-11 százalék) részesült a legnagyobb arányban. Az Olaszországba szállított gabona kétharmada közúton, a többi vasúton hagyta el az országot.

Az olajosmagvak kivitele először 2005-ben haladta meg az 1 millió tonnát, a legnagyobb mennyiséget, közel 1,6 millió tonnát 2009-ben exportáltunk. Legfőbb célpiacként Németországot (30 százalék), Hollandiát (20 százalék) és Ausztriát (15 százalék) kell megemlíteni. A Duna mentén levő fő felvevő piacok miatt itt magasabb a belvízi hajókkal szállított áru részaránya (22. ábra).

22. ábra: Főbb árucsoportok fuvarozási módjának alakulása árbevétel alapján (2003–2010)



Forrás: KSH adatai alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

A relatíve olcsóbb dunai uszályszállítást a Duna-Majna-Rajna (DMR) transzkontinentális vízi útrendszerhez kapcsolódó országokba irányuló exportnál használták ki a magyarországi exportőrök. Míg északra többnyire olajosmagvakat szállítottak a hajók, délre döntően gabonaféléket. Az elmúlt években évi 2-2,5 millió tonna szemestermény hagyta el hajón az országot, a Dunán azonban akár havi 300 ezer tonna mezőgazdasági eredetű ömlesztett száraz áru is kivihető lett volna. A szállítási költségek alakulását nagymértékben befolyásolta a vízszint ingadozása, a rendelkezésre álló szabad flottakapacitás, illetve a mezőgazdasági termények kínálata mellett az egyéb ömlesztett száraz-áru-féleségek keresletének és kínálatának alakulása²⁵. A legnagyobb exportőrök (Cargill, Glencore) az alacsony szállítási költségek, a Duna mentén elhelyezkedő saját és bérelt gabonatórolók, valamint fejlett kikötői infrastruktúrájuk miatt előnyben részesítették e fuvarozási módot, és szükség esetén hajókat is béreltek.

A közúti fuvarozásnak jelenleg már csaknem kétszer akkora szerepe volt az ömlesztett száraz-áru-féleségek szállításában, mint a belvízi szállításnak. A közúti áruszállítás időnként tapasztalható felfutása elsősorban a déli és keleti határokon megerősödő közvetlen (nem ritkán számla nélküli) termelői exporttal volt magyarázható. A fuvarozó vállalkozások közötti éles verseny, valamint a viszonylag kis árumozgás miatt a gabonafélék közúti szállítási költsége²⁶ kedvezőbbnek bizonyult a vasúti ajánlatainál. A szakmabeliek szerint a gabona- és olajosmag-kereskedők a telepi vasúti vágányok hiánya miatt is inkább a közúti szállítást részesítették előnyben, ráadásul ez gyorsabb is, hiszen az áru „háztól házig” megy. A hazai exportőrök az időzített (ütemezett) közúti szállításokat az év bármely időszakában kivitelezhetőnek tartották (a hajózásban a téli időszak nem kedvező), úgy vélték, hogy e fuvarozási mód 700-800 kilométeren belül versenyképes a belvízi szállítással szemben, és kevesebb infrastrukturális hiányosság merült fel, mint a vasúti fuvarozásnál.

²⁵ A magyar gabonát Constantinába tonnánként 14 euróért (FOB ár) szállították 2010-ben, Rotterdamiig 28-30 euróért (szintén FOB ár). Ha az alacsony vízállás miatt nem lehet megrakni a hajót, a fuvarozók minden 10 centiméter kihasználatlan (nem merülő) kapacitásért 2-3 euró/tonna extraköltséget számítanak fel.

²⁶ Olaszországba 500 km-es távolságig (FOT ár) 36 euró/tonna fuvardíjat kellett fizetni 2010-ben a termények szállításáért, Szlovákiába 9 euró/tonna (FOT), Szlovéniába 18 euró/tonna (FOT), Ausztriába 14 euró/tonna (FOT) volt a közúti szállítás díja.

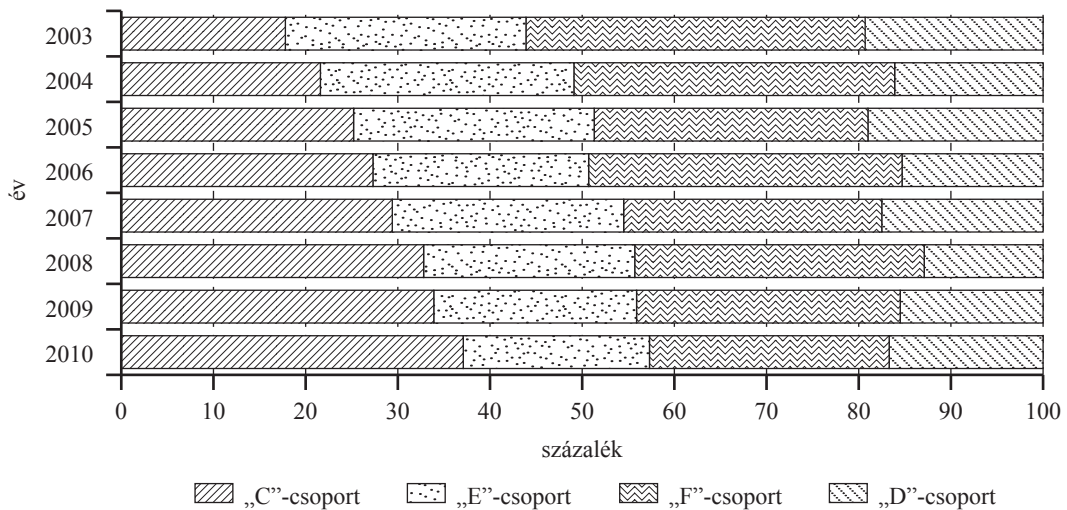
A vasúti szállítás liberalizációja nyomán 2007. január 1-jétől valamennyi ország számára nyitottá vált a hazai vasúti hálózat, ami a nemzetközi vasúti áru fuvarozó vállalatok közötti verseny erősödését eredményezte. A vasúti áruszállítás súlyos versenyképességi problémákkal küszködik Magyarországon, mivel európai összehasonlításban nagyon magas a pályahasználati díj, hosszú a fordulóidő és többnyire nincs visszfuvar. A felvevőpiac bővülésével ennek ellenére évről évre újabb piacokra jutott el a magyar szemestermény.²⁷ Az ömlesztett száraz áru vasúti szállításának legfontosabb úti céljai sorrendben a tengeri kikötők (Koper, Rotterdam, Constanța stb.), a francia-, német- és olaszországi, valamint a belgiumi és hollandiai élelmiszeripari cégek telephelyei, továbbá az olaszországi és romániai malmok voltak.

A fuvarparitás a külkereskedelmi adásvételi feltételek egyik legfontosabb kérdése: az a földrajzi hely- és körülmény-meghatározás, ahol és amilyen feltételek mellett az áru iránti felelősség és kockázat, illetve tulajdonjog átszáll az eladóról a vevőre. A paritást a szerződő felek részletesen meghatározhatják a szerződésben vagy egyszerűen hivatkozhatnak az Incoterms valamelyik klauzulájára (az Incoterms-ről lásd részletesebben 6. függelék). A fuvarparitás kiválasztása egyfajta tükrö az eladó és a vevő közötti alkupozíciónak. A parításokat az eladó kötelezettségének és kockázatának sorrendjében négy csoportba szokták besorolni:

- „E”-csoport, ahol a vevő jön az áruért,
- „F”-csoport, ahol az eladó útnak indítja az árut a vevő költségére,
- „C”-csoport, ahol az eladó fizeti a főfuvarozás költségeit,
- „D”-csoport, ahol az eladó „házhoz” viszi az árut.

Minél több költséget és kockázatot vállal magára az eladó, annál magasabb áron adhatja el áruját. A fuvarparitás szerkezetének alakulása jól tükrözi az adott ország szállítási és általában infrastruktúráis fejlődését. Statisztikai kimutatást azonban az EU-csatlakozásunk után bekövetkezett módszertani átállás (a statisztikai bevallásokon már nem kötelező a fuvarparitás mezőjének kitöltése) miatt már csak az Unió kívüli országokra lehetett készíteni (23. ábra).

23. ábra: A fuvarparitás megoszlása árbevétel szerint az Unió kívüli országok felé (2003-2010)



Forrás: KSH adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

²⁷ A vasúti áru fuvarozásból 60 százalékból részesedő Rail Cargo Hungaria Zrt. a társvasutakkal való együttműködésnek, az árukezelési és forgalomoptimalizálási fejlesztéseinek köszönhetően az áru feladást programozott időpontokban tudja kivitelezni, a kocsikat pontosan érkezteti a rendeltetési állomásra, továbbá a kontinensen kívüli desztinációk eléréséhez a tengeri kikötőig tudja fuvarozni a rakományt. A szállítási idők a 2010. évhez képest 40 százalékkal csökkentek (Rail Cargo Zrt., 2011).

Az „E”-csoport (ahol a vevő jön az áruért) részaránya az agrárexportunkban 2003 és 2010 között 26,1 százalékról 20,2 százalékra csökkent, ezzel szemben több mint kétszeresére nőtt a „C”-csoport részaránya. A „D”-csoport részaránya (ahol az eladó „házhoz” viszi az árut) 2009-ben már 15,5 százalékra esett vissza és csak 2010-ben nőtt ismét 16,8 százalékra.

Hogy mennyi különbséget tett ki a fuvarparitás az elérhető árban, azt egy konkrét példán szeretnénk bemutatni. A KSH adatai alapján összesítettük a HS 02071310 számú, „Csirkedarabok csont nélkül, frissen, hűtve” elnevezésű termék szerződési érték szerinti adatait két fontosabb célpiac és különböző fuvarparítások esetében (24. ábra).

24. ábra: A fuvarparitás szerződési átlagairól különböző fuvarparítások és célországok szerint



Forrás: KSH adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

Az ábrához hozzá kell fűzni, hogy nem minden országra és fuvarparításra állt rendelkezésre a 2005-ben, illetve a 2010-ben reprezentatív adatmennyiség, ezért csak a bizonyos volument meghaladó ország-fuvarparítás kombinációkat átlagoltuk (az Incoterms fuvarparítások magyarázatát lásd 6. függelék)

Ausztriát vettük egyik példaként, ahol EXW fuvarparításnál 2005-ben átlagosan 825 forint/kg volt az exportárbevétel (a szerződési értékek alapján), a CPT, illetve a DDU-nál pedig átlagosan 890 forint/kg. A 2010. évben valamivel magasabb árszint mellett az EXW fuvarparításnál szerződés szerint 896 forintot kaptunk, míg a drágább fuvarparítás mellett 1119 forint/kg volt az árbevétel. Minél inkább „mi vittük” tehát az árut, annál nagyobb átlagos exportbevételre tettünk szert. Svájcba, ahova lényegesen magasabb minőségi követelmények szerint szállítunk, 2005-ben az EXW és a CIP/CPT fuvarparításnál átlagosan 967 forint/kg, illetve 1119 forint/kg exportárbevételt értünk el, míg 2010-ben némileg csökkenő különbség mellett, de szintén kimutatható volt a fuvarparítás mentén növekvő ár (1067, illetve 1117 forint/kg).

Az árukhoz kötődő műszaki jogszabályok

Az EU egyik fontos alapelve az áruk szabad áramlásának elve, amelyet az EUMSZ 34. és 35. cikke garantál, az intra-EU importtal foglalkozik és megtiltja a forgalom fizikai akadályozását vagy bármely más, hatásában hasonló intézkedés meghozatalát. A 36. cikk derogációt nyújt, vagyis meghatározza azokat az eseteket, amelyekben az előző két cikk tiltása hatályát veszti. Ilyenek a közérköles, a közrend, a közbiztonság, az emberek, az állatok és a növények egészségének és életének

védelme, a művészi, történelmi vagy régészeti értéket képviselő nemzeti kincsek védelme vagy az ipari és kereskedelmi tulajdon védelme. A 34-36. cikk azonban „csak” biztonsági hálóként szolgál azokban az esetekben, ha egyéb EU által harmonizált rendelkezések (irányelvek és rendeletek) nem vonatkoznak az adott termék forgalmazására. A részlegesen harmonizált területeken általában van mód szigorúbb védelem kialakítására, mint az uniós szabály, és ezekben az esetekben érvényes a 34-36. cikk hatálya.

Továbbá fontos eszköz a 98/34/EK irányelvben meghatározott értesítési eljárás, amely arra kötelezi a tagállamokat, hogy az árukra vonatkozó műszaki szabályozásuk tervezetéről még azok elfogadása előtt tájékoztassák az Európai Bizottságot és a többi tagállamot. Az európai gyakorlat azonban azt mutatta, hogy a bejelentési kötelezettség rugalmas értelmezése lehetőséget ad még a 34. cikkbe ütköző intézkedések átmeneti alkalmazására is (Európai Bizottság, 2008). A lehetséges kereskedelemkorlátozó hatásuk miatt bejelentési kötelezettség alá eső nemzeti jogszabálytervezetek átláthatóságának érdekében az EU létrehozott egy adatbázist (TRIS, *Technical Regulations Information System*), amely jó kiindulási alap az egyes országok hivatalos adminisztratív akadályainak feltérképezésére.

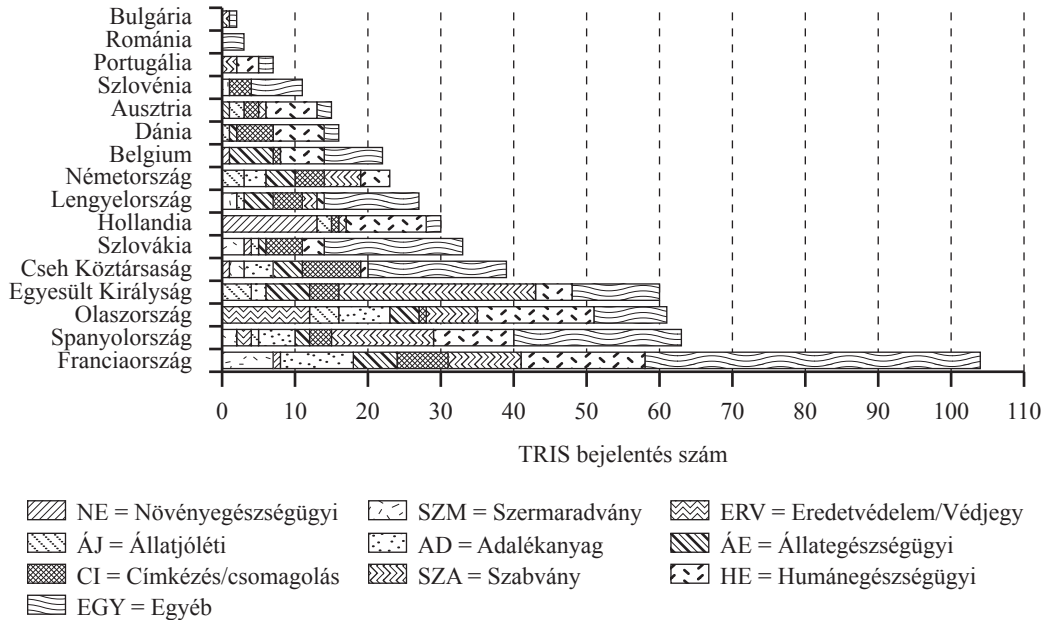
Az egyes országok bejelentett intézkedéseit vizsgálva úgy tűnhet, hogy az adminisztratív akadályok nem is olyan jelentősek az EU határain belül, azonban a következő fejezet jól példázza, hogy a piacvédelemmel és kereskedelemkorlátozással kapcsolatban a jogszabályok „ördöge” is mindig a részletekben rejlik.

Az Európai Bizottság (2008) elemzése alapján a 98/34 EK irányelv és annak korábbi változata okán érvényben lévő bejelentési kötelezettség kezdete, vagyis 1984 óta több mint 12 ezer tagállami jogszabálytervezetet jelentettek be és igazítottak hozzá a belső piacra vonatkozó szabályokhoz. Az értesítési eljárást elsősorban az élelmiszeriparban és a mezőgazdaságban, a távközlésben, a szállításban, a műszaki kivitelezésben és a gépészeti tervezésben alkalmazzák. A bejelentett esetek 12 százalékában a Bizottság arra a következtetésre jutott, hogy az új szabály akadályozza a kereskedelmet. Ezen esetek 95 százalékában a tagállamok a Bizottság véleményét figyelembe véve átdolgozták a jogszabálytervezet szövegét, így meglehetősen ritkán kerül sor az összes érintett fél számára kényelmetlen és megterhelő jogsértési eljárásra.

Az Európai Bizottság (2008) elemzése két élelmiszergazdasághoz tartozó termékkört is kiemelt, ahol az egységes belső piac zavartalan működése szempontjából pozitív eredménye volt az előzetes jogszabály véleményezési eljárásnak. Az első esetben néhány tagállam az EU egységes oltalom alatt álló eredet-megjelölési eljárásán (OEM) át nem esett élelmiszereket is (például bizonyos paradicsomból készült termékeket) megpróbált levédeni a nemzeti jogszabálytervezetekben rögzített speciális névvel és követelményekkel. Ezeket a tagállamokat arra kérték, hogy vezessenek be kölcsönös elismerési záradékot, amely biztosítja a más tagállamokban azonos néven és a jogszabályok betartásával gyártott termékek értékesítését. A fogyasztót természetesen megfelelő módon, például címkézéssel, tájékoztatni kell a termék tulajdonságairól. A második kiemelt esetben az egyik tagállam jelezte, hogy minimális vízkeménységre vonatkozó szabályokat kíván bevezetni, amelyek a palackozott vízzel kapcsolatos eljárást is érintenék. Ha ezt a szabálytervezetet elfogadták volna, akkor a leggyakrabban használt kezelési eljárást nem lehetett volna többé alkalmazni az adott ország piacára kerülő termékeknél. A Bizottság közbelépésére az indítványozó beleegyezett a tervezet módosításába, így folytatódhatott az ásványvíz értékesítése a tagállamban.

A Bizottság átfogó, de így nem is túl részletes elemzésén kívül kutatásra érdemesnek találtuk a TRIS adatbázist, ezért kiemelten az élelmiszergazdasághoz kapcsolódó kérdéskörökben és tagállami szinten végeztünk felmérést az uniós csatlakozásunk utáni éveket vizsgálva (25. ábra).

25. ábra: A hivatalos adminisztratív akadályok EU-n belüli megoszlása a TRIS adatbázis alapján (2004-2011)



Forrás: TRIS adatbázis alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

A TRIS adatbázisban a vizsgált 17 tagállam összesen 516 jogszabálytervezete található meg a 2004 és 2011 közötti időszakból. Franciaország messze a legtöbb jogszabálytervezetet jelentette be 2004 óta, utána megközelítőleg azonos számmal Spanyolország, Olaszország és az Egyesült Királyság következett. Az előző két országgal ellentétben az Egyesült Királyság esetében a rendeletek számát elsősorban az emeli az átlag fölé, hogy az egyes országrészek (például Skócia és Anglia) külön-külön jogszabályban határoznak ugyanazon témákról. A közép-kelet-európai országok közül a Cseh Köztársaság, Szlovákia és Lengyelország élt legtöbbször a nemzeti jogszabályalkotás lehetőségével, míg Bulgária és Románia szinte egyáltalán nem. Az intézkedések típusa szerinti besorolásunk alapján a legtöbb humán-egészségügyi (92 alkalom) indoklással került az adatbázisba, amelyet a szabványok (70), a címkézési és csomagolási előírások (48) és állategészségügyi intézkedések (38) követték.

Egy másik példával azt bemutatjuk be, hogy hogyan lehet nem csak a nemzeti, hanem akár egy uniós állategészségügyi rendelkezésből is EU-n belüli kereskedelemkorlátozó intézkedés. A Bizottság 1142/2010/EK (2010. december 7.) rendeletének szövege szerint a kéknyelv-betegségre (*bluetongue*, a továbbiakban BT) fogékony fajokhoz tartozó egyes állatok (szarvasmarha, juh, kecske stb.) szállításának ellenőrzése, megfigyelése, felügyelete és korlátozása meghatározott rend szerint zajlik.²⁸ Tizenöt tagállam és Norvégia arról tájékoztatta a Bizottságot, hogy alkalmazzák ezt az átmeneti állategészségügyi intézkedést az importengedélyezés feltételeként. Az említett rendelet egyik követelménye (előírása), hogy az állatoknak 90 naposnál fiatalabbnak kell lenniük, születésük óta kórokozó-átvivőktől védett (vektortmentes) környezetben elzárva kellett tartani őket. A vektortmentes tartás esetében a termet speciális eszközökkel kell felszerelni (például klímaberendezéssel) és a helyiséget túlnyomás alatt kell tartani. Ez a technológiai feltétel nem áll rendelkezésre még a legnagyobb vállalkozásoknál sem.

²⁸ A 2000/75/EK tanácsi irányelv végrehajtási szabályairól szóló, 2007. október 26-i 1266/2007/EK bizottsági rendelet meghatározza az említett állatok korlátozás alá vont körzetekbe és körzetekből történő kiszállításának ellenőrzésére, megfigyelésére, felügyeletére és korlátozására vonatkozó, a kéknyelv-betegséggel kapcsolatos szabályokat. Az 1266/2007/EK rendelet 8. cikke megállapítja a 2000/75/EK irányelvben előírt körzetelhagyási tilalom alóli mentesség feltételeit.

A rendelet azonban nem feltétlenül zárja ki az importot a tizenöt tagállam és Norvégia esetében, mivel az élőállat import az EU irányelvvel összhangban és más feltételek mellett is engedélyezhető nemzeti hatáskörben. Ebben az esetben az importáló ország állategészségügyi hivatalának nyilatkozatára van szükség, amely megengedi a BT-mentes állatok importját, ha az állatok 28 napon át rovarölő-szerekkel kezelték, utána pedig a BT-teszt negatív eredményt hozott, de kihagyják a nyilatkozatból a vektormentes tartás kritériumát.

A kiemelt közvetett befolyásoló tényezők alakulása

A cserearányok és agráröllő Magyarországon

Külkereskedelmi cserearányok alatt az exportált és az importált áruk árindexének hányadosát, az egységnyi kivitel értékére jutó átlagos behozatalt, illetve fordítva, az egy egységnyi behozatal értékére jutó átlagos kivitel értjük. A cserearány-mutató akkor kedvezőtlen egy ország szempontjából, ha az importált áruk árindexe emelkedik, miközben az exportált áruk árindexe csökken vagy változatlan, illetve ha az előbbi árindex emelkedése meghaladja az utóbbi emelkedését.

Mivel a cserearányt általában egy ország teljes külkereskedelmi forgalmában bekövetkező átváltozásokra értik, az élelmiszergazdasági külkereskedelmünk cserearányainak vizsgálata nem teljesíti teljesen a fenti definíció tartalmát. Csak akkor lehetne ugyanis a kivitel és a behozatal árindexének alakulásából a struktúraváltás irányára következtetni, ha a kivitel és a behozatal hasonló áruszerkezetű lenne, vagy ha legalább az árucsoportok részaránya hasonló lenne. Mivel a magyar agrár-külkereskedelemben az export és az import nemcsak nagyságban, hanem termékstruktúrában is gyökeresen különbözik egymástól, az árindexből, s ily módon a cserearányok számszerű értékéből csak a tendenciákra, de nem a kereskedelmi feltételek pontos változására lehet következtetni.

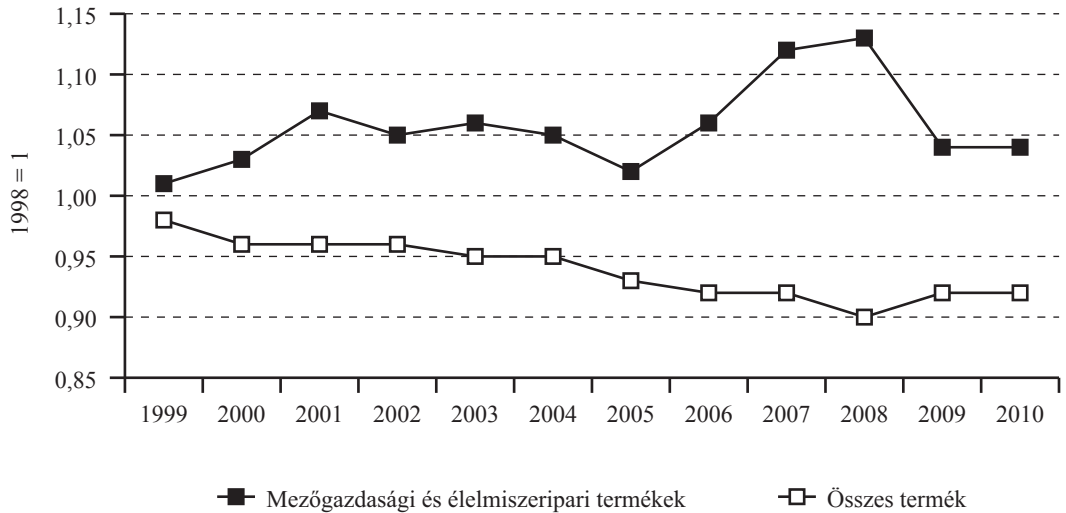
Az élelmiszer-külkereskedelmi cserearány a 1990-es években lényegesen romlott, és csak az új évezred elején volt javulás tapasztalható. Ennek oka az, hogy a 1990-es évek közepén élelmiszerimportunk lényegesen nagyobb mértékben drágult, mint amennyire exportáraink nőttek (Juhász *et al.*, 2002). Az ezredfordulótól, különösen az EU-csatlakozásunk előtti és utáni években a külkereskedelmi árindexek és ezzel együtt a cserearányok ellentmondásosan alakultak. A mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek cserearánya az adatok szerint 2001-ig javult, utána viszont 2005-ig romlott. A világméretű agrár-árrobbanás következtében a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékekre vonatkozó cserearányok nagymértékben javultak, de 2009-ben újabb zuhanás és stagnálás következett be.

A változásoknál figyelembe kell venni a forint árfolyamának változása által generált cserearányhatást is. A cserearány javulása ugyanis abból is eredhet, hogy a felértékelés nyomán a külföldi valutában mért exportárak az esetek többségében jobban nőnek, mint az importárak. Ily módon a cserearány javulása első megközelítésben a külkereskedelmi mérleg javulását eredményezi, és csak akkor várható, hogy a cserearányhatás miatt romlik a külkereskedelmi egyenleg, ha az import reáljüvedelmek emelkedése által előidézett növekedése ezt túlkompenzálja (26. ábra). (Az árfolyamok hatásáról a következő fejezetben lesz bővebben szó.)

A cserearányok alakulásáról kialakított képet részben torzítja az élelmiszergazdasági külkereskedelmünk fent említett eltérő export- és import-termékstruktúrája is. Előfordulhat például, hogy egészen részletes termékmélységig (akár HS-6 vagy HS-8 jegyű szinten²⁹), a külkereskedelmi nomenklátúra különböző terméket takar, azaz azonos kódszámú export- vagy importáru különböző minőségi kategóriát (és eltérő árat) képviselhet. Jó példa erre a méz- és toll-külkereskedelmünk, ahol egy nyolcjegyű HS-számon belül a termékek árban akár negyvenszeres lehet a különbség.

²⁹ HS = Harmonised System, a csaknem világszerte használt külkereskedelmi nomenklátúra.

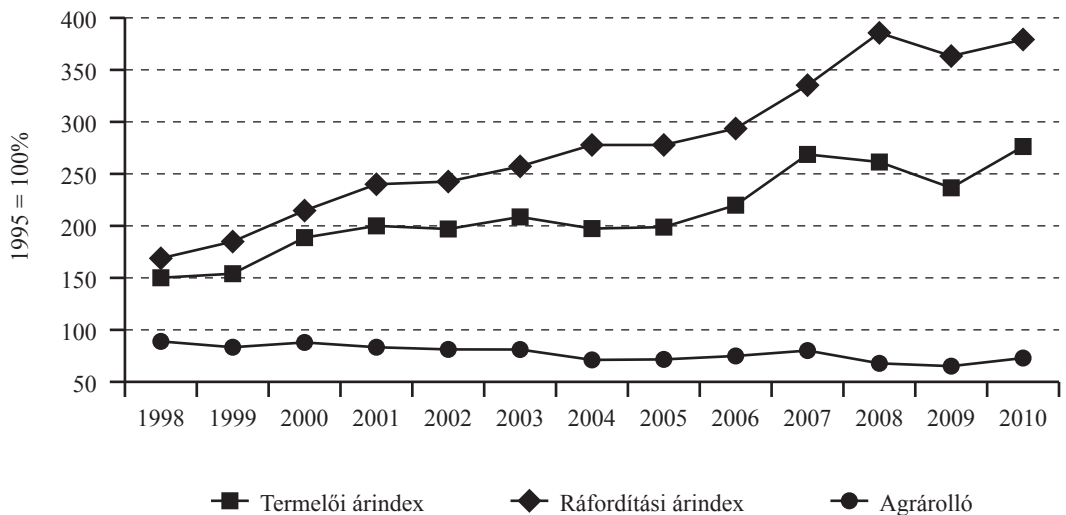
26. ábra: A mezőgazdasági és élelmiszeripari termékekre, illetve az összes termékekre vonatkozó cserearányok mozgása (1999–2010)



Forrás: az AKI Statisztikai Osztályának adatai

A cserearányok mellett az élelmiszeripari külkereskedelem gazdaságosságának megítéléséhez az agrárrolló alakulását is figyelembe kell vennünk. Az agrárrolló (mezőgazdasági termelőiárindex osztva a mezőgazdasági ráfordítások árindexével) megmutatja, hogy a ráfordítások árának változásához képest hogyan változtak a felvásárlási árak (27. ábra).

27. ábra: Az agrárrolló alakulása (1998–2010)



Forrás: az AKI Statisztikai Osztályának adatai

Az ábrából látható, hogy az agrárról az évezred elejéhez képest nagymértékben nyílt, a mezőgazdasági termelés gazdaságossága, mint exporthatékonyságunk egyik kiinduló feltétele, ebből a szempontból – a 2005-ben bekövetkezett kisebb javulás ellenére – az utóbbi években lényegesen romlott.

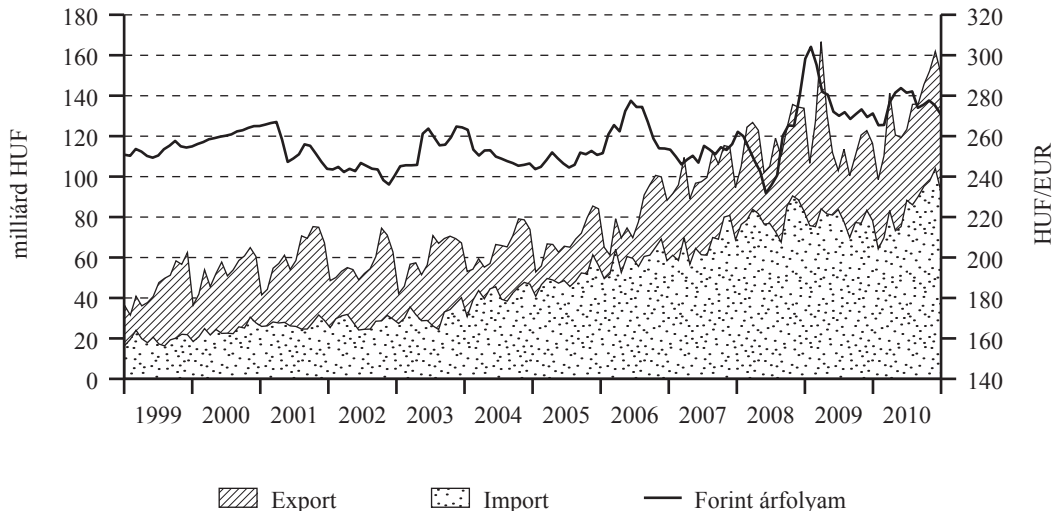
A deviza-árfolyamok alakulása

Egy nemzeti valuta leértékelése általában exportösztönző és importcsökkentő, illetve felértékelése exportcsökkentő és importfokozó hatást fejt ki. Bizonyos relációban a leértékelés javítja, a felértékelés rontja a vállalatok export-versenyképességét. Az árfolyamváltozás azonban nem közvetlenül, egy egyszerű képlettel jellemezhető módon, hanem igen bonyolult összefüggéseken keresztül fejt ki hatását. E bonyolult összefüggések egyik legfontosabb összetevője az a tény, hogy az árfolyamváltozás nem az egyedüli és nem is a legnagyobb erő, amely élelmiszer-gazdasági külkereskedelmünk mennyiségére, áraira és árbevételeire hatást gyakorol.

Az euró-devizák részesedése élelmiszer-gazdasági exportunkban 1992 és 2001 között 44 százalékról 68 százalékra nőtt, dollár részesedése pedig 48 százalékról 25 százalékra csökkent. Ennek okát elsősorban a piacváltásban, az EU-tagországok növekvő és az orosz piac csökkenő szerepében kellett keresni. Az euró 2002. január 1-én történt bevezetése után agrár-exportunk devizaszerkezetében az euró vált vezető devizává, részaránya egy év alatt 70 százalékra nőtt. A dollár részaránya gyakorlatilag változatlan maradt, exportbevételeink egynegyede akkor még dollárban keletkezett. Magyarország EU-csatlakozása, az export-piacszerkezetünkben bekövetkezett nagyfokú változása és az eurózóna fokozatos bővülése miatt az euró szerepe tovább nőtt.

Ha a HUF/EUR havi átlagos árfolyamgörbéjét és a havi export- és importteljesítmény alakulását megvizsgáljuk (28. ábra), akkor első pillantásra együtt mozgó és egymással ellentétes fázisokat is tapasztalhatunk.

28. ábra: A HUF/EUR árfolyam, valamint az élelmiszer-gazdasági exportárbevétel és az importkiadások havi alakulása



Forrás: az MNB és a KSH adatai

Az árfolyamok hatásmechanizmusának jobb megértéséhez az árfolyamelmélet alapján meghatározott költség- (ár-) versenyképességből kell kiindulni. Egy ország (vállalatainak, termékeinek) nemzetközi – vagyis más országokéval azonos valutában mért – költség- (ár-) versenyképességét az egyes nemzeti valutákban mért belföldi és külföldi költség- (ár-) színvonal, valamint a valutaár-

folyam egyaránt alakítja. A többi tényezőt változatlanak tekintve, valamely ország költség-, illetve árversenyképessége gyengülhet a belföldi valuta nominális felértékelése, a belföldi költségek és árak emelkedése, továbbá a külföldi költségek és árak nominális csökkenése folytán. A nemzetközi költség- (ár-) versenyképesség a definíció szerint akkor nem változik, ha a valuták közötti árfolyamváltozás éppen ellensúlyozza az országok költségeinek (árainak) változása közötti különbséget (Obláth, 1997).

Az árfolyamváltozás másik fontos momentuma az ország külkereskedelmi mérlegére gyakorolt hatás. Az árfolyamelmélet elaszticitási megközelítése szerint (Riecke, Szalkai és Szász, 1985) a felértékelés alapvetően háromféle módon gyakorol hatást a külkereskedelmi egyenlegre. A foglalkoztatási hatás azt jelenti, hogy az export csökkenő jövedelmezősége a meglévő kapacitások kihasználását csökkenti, ezzel csökken az export, csökken a foglalkoztatottság és a belföldi jövedelemképződés is. Ezzel pedig csökken az importárak iránti kereslet, sőt, ha egyre kevesebbet költenek importra, akkor a külkereskedelmi egyenleg romlása el is maradhat. A másik hatása az előző fejezetben tárgyalt cserearányhatás. A harmadik hatás az ún. reál pénzháztartási hatás, ami röviden azt jelenti, hogy a gazdaság alanyai adott reáljövedelem- és kamatszint mellett egy meghatározott mértékű reál pénzmennyiséget kívánnak tartani, és ha változatlan reáljövedelem mellett csökken az árszínvonal, akkor nő a pénzállomány reálértéke és csak nagyobb kiadásokkal lehet a reális pénzháztartást újra a kívánatos mértékre csökkenteni.

Az ún. árfolyam rugalmassági mutatóval – azaz az 1 százalékpontos devizaárfolyam-változás hány százalékos exportváltozást generál – kapcsolatosan eltérnek a vélemények. Az 50-60-as évek árfolyam elméleti feltételezései szerint az árfolyam rugalmassági mutató 0,3-0,7 körüli értéket vesz fel, a jelenlegi becslések – elsősorban az árfolyamváltozás hatását ellentételező gazdaságpolitikai intézkedések – lényegesen kisebb, 0,2 körüli értékből indulnak ki. A 28. ábrából levonható következtetések szerint az élelmiszergazdasági külkereskedelem alakulására gyakorolt hatása még ennél is kisebb mértékű.

Ez azonban nem jelenti azt, hogy az árfolyam változásának nincs befolyása élelmiszergazdasági külkereskedelmünkre. A nominális árfolyam felértékelődése egyrészt közvetlenül mérséklő az inflációt az importált áruk áremelkedésének visszafogásán keresztül, másrészt a piaci versenyen keresztül mérséklően hat az importtal versengő belföldi előállítású termékek árnövekedése esetében is. Ez utóbbi mechanizmusnak kárvallottja ilyenkor a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékeket exportáló vállalatoknak egy része, mert jövedelmezőségük, illetve az ott foglalkoztatott munkaerő jövedelmének növekedési üteme rövidtávon csökken. Mivel a defláció következtében a reálárfolyam a csökkenő infláción keresztül korrigálódik, az exportáló vállalatok jövedelmezőségének romlása csak átmeneti jelenség. Ezen túlmenően az árfolyamstabilitás elérése tartósan javíthatja a vállalkozások hitelhez jutási esélyeit és csökkentheti annak reálkamat-költségeit, hiszen a magas és változó infláció okozta bizonytalanság megszűnésével csökken a banki hitelezés kockázata.

Összefoglalás

Magyarország élelmiszergazdasági export-versenyképességének elemzése

Juhász Anikó, Wagner Hartmut

1. Dolgozatunk célja élelmiszergazdasági exportunk teljesítményének értékelése és a kivitelünk útjában álló lehetséges akadályok azonosítása volt. Először meghatároztuk, hogy a külkereskedelmi versenyképesség értelmezéséből és a mérésére használt mutatókból melyeket használjuk. Majd a magyar élelmiszergazdaság külkereskedelmi folyamatait elemeztük leíró statisztika és a kiválasztott versenyképességi mutatók segítségével a legfontosabb célpiacaink és termékkörök szerint. Ezután összegyűjtöttük a külkereskedelmet befolyásoló legfontosabb tényezőket. Végül a jelentősnek ítélt befolyásoló tényezők közül a szállítás és fuvarozás állapotát, a nem vámjellegű eszközök használatát, valamint a makrogazdasági tényezők közül a cserearányokat és az árfolyamot vizsgáltuk.
2. Az elemzésbe vont 10 célpiac az összes magyar élelmiszergazdasági exportnak több mint a felét lefedte (2008-2010 átlagában). A konstans piaci részesedés (CMS) elemzést az egyes célpiacokra a HS-kód első 24 árucsoportja szerint végeztük. A piaci nagyság hatása mindenhol pozitív volt, azaz bővülő piacokat, illetve keresletnövekedést azonosítottunk. Szinte kivétel nélkül a piaci nagyság növekedése hozta az exportbővülés nagyobb részét. A piaci összetétel hatása a vizsgált országok nagy részében pozitív volt, de általában csak kisebb hatást fejtett ki az összes nyereség alakulására. Ebből az következik, hogy a magyar exportszerkezet kevésbé tudott alkalmazkodni a célpiacok importszerkezetében bekövetkező változásokhoz.
3. A pozitív példák élére kíváncszott Olaszország és Szlovákia, ahol a versenyhatás az összes nyereség 82, illetve 64 százalékát magyarázta. Románia esetében is az összes nyereség közel egyharmada volt a – feltehetően a román EU-csatlakozásból adódó – javuló versenyképességünknek köszönhető. A negatív példák közül az első helyen Lengyelországot kell kiemelni, ahol a versenyhatás -137 százalékot tett ki, azaz gyakorlatilag megfelezte a piaci nagyság és a piaci összetétel hatásából adódó potenciális nyereségünket. Szintén kirívó példa Oroszország, ahol a versenyhatás a negatív piaci összetételhatással együtt közel felére csökkentette az elért összes eredményt.
4. Az ár- és minőségi versenyképességet relatív egységérték (RUV) számításokkal elemezve a gabonafélék és az olajnövények esetében azt igazoltuk, hogy inkább a relatív olcsóbb termékek tudtak piaci pozícióikon javítani: a német piacon ez a repcemagra és a kukoricára, az olasz piacon pedig a búzára és a kukoricára volt igaz. Megvizsgált hústermékeink ezzel szemben átlagos árfekvést és stabil piaci pozíciót mutattak a német és az olasz piacokon. Az egyetlen konzervipari termékünk, a csemegekukorica-konzerv RUV-számítása viszont azt mutatta, hogy a versenytársaink olcsóbb egységárral kiszorítottak minket az orosz piacról.
5. Az élelmiszergazdasági külkereskedelemre ható lehetséges külső és belső tényezők vizsgálata azt mutatta, hogy az exportöreink által érzékelt legfontosabb külkereskedelmi akadályok nem a nyílt vagy burkolt piacvédelmi intézkedések voltak. Hanem az export és vállalati finanszírozás nehézségei, a vállalkozói és külkereskedői képességek hiányosságai, valamint a termékek versenyképességének (ár, minőség, állandóság, mennyiség, szállítási költség) problémái.
6. Az EU egységes piacán a nemzeti műszaki szabályozástervezetekről a 98/34/EK irányelvben meghatározott értesítési eljárás alapján összeállított TRIS adatbázis tájékoztató. Az EU 17 vizsgált tagállamában, 2004 és 2011 között összesen 516 jogszabálytervezetet jelentettek be. Országoként vizsgálva Franciaországban hozták messze a legtöbbet, a következő három

helyen közel azonos számmal Spanyolország, Olaszország és az Egyesült Királyság állt. A közép-kelet-európai országok közül Cseh Köztársaság, Szlovákia és Lengyelország élt legtöbbször a nemzeti jogszabályalkotás lehetőségével, míg Bulgária és Románia alig. A típusok szerint a legtöbb humán-egészségügyi (92 alkalom) indoklással került az adatbázisba, amelyet a szabványok (70), a címkézési és csomagolási előírások (48) valamint az állategészségügyi intézkedések (38) követtek. Ez a lista közel azonos a hazai szakértői interjúk során legtöbbször felmerült importkorlátozó intézkedésekkel. Az adminisztratív intézkedések két jellemző esetben jelentenek valódi importkorlátozást: ha az ellenőrzésük túlzó, illetve ha nem egységes és nem állandó.

7. Az is tanulságos eredménye kutatásunknak, hogy a nemzeti műszaki jogszabályok sűrűsége épülő rangsor és a kereskedelmi logisztika hatékonyságának (költség, időtartam és dokumentumszám) rangsora közel ellentétes egymással. Vagyis a fejlett nyugat-európai országok többsége „jó kereskedő”, hatékony disztribúciós rendszereket alakított ki és a külkereskedelem felé – általános gazdasági érdekből – rendkívül nyitott. Ugyanakkor a piacvédelem indirekt eszközeinek használatával is erőteljesen él, így érve el, hogy csak a közegészségügyi, fogyasztóvédelmi vagy egyéb szempontból aggályos részét akadályozza az importnak.
8. Ezzel szemben az új tagállamok a kereskedelmi hatékonyság területén nem élenjáróak, új tagállamok, jellemzően a „finom” piacvédelmi eszközök használatát sem tanulták még el, így az ilyen intézkedések száma általában alacsony. A régi tagállamok közül két kivétel Olaszország és Spanyolország, mivel ezen államok mindkét rangsor elején találhatóak, vagyis külkereskedelmi logisztikai hatékonyságuk szintje is viszonylag alacsony (korlátozó) és az indirekt jogszabályi intézkedések fékező hatását is maximálisan alkalmazzák.
9. A kiemelt kereskedelem-befolyásoló tényezők vizsgálatából a közigazgatás számára levonható következtetés az, hogy Magyarország a kereskedelempolitikai feltételrendszert, a cserearányok és devizaárfolyamok változásait csak kis mértékben tudja befolyásolni, ráadásul e tényezők csak közvetetten és összetetten hatnak külkereskedelmi versenyképességünkre. Ezzel szemben, a szállítási infrastruktúra fejlesztésével érdemben és közvetlenül javítható a magyar exportőrök pozíciója.

Summary

An analysis of Hungarian agri-food export competitiveness

JUHÁSZ, Anikó and WAGNER, Hartmut

1. The main purpose of our study was to provide an overview of the export growth trends in the Hungarian agri-food sector over the last decade and to identify the obstacles hindering the sector's development. Firstly we narrowed the considerable number of interpretations and indicators of foreign trade competitiveness to those best serving our analysis. Then we analysed the Hungarian food economy and foreign trade processes in terms of descriptive statistics and calculated indicators of competitiveness by key target markets and products. We used constant market share (CMS) analysis to break down the changes in export growth into components. Finally we identified the most important factors affecting foreign trade, such as transport and delivery, and the macroeconomic factors of exchange rates.
2. The ten target markets chosen for analysis covered more than half of the Hungarian food industry exports (as an average of the years 2008-2010). The constant market share (CMS) analysis of individual target markets was done for the first 24 chapters of the Harmonized System (HS) commodity classification system codes. The market size (growth) effect was positive in every case, thus expanding demand has been identified. Almost without exception, the increasing market size provided the majority of export growth. The commodity (composition) and competitiveness effect aspects produced varied results and were not so positive. This showed that the Hungarian export structure was less adaptive to changes in demand in the target export markets.
3. There were positive examples however, such as Italy and Slovakia, where the competitiveness effect explained 82 and 64 per cent respectively of the growth in Hungarian exports. In the case of Romania almost one third of the total Hungarian agri-food export growth was explained – probably due to the accession of Romania to the European Union (EU) – by the improved competitiveness effect. The negative examples are numerous, the most important one is the Polish trade relation where the competitiveness effect was -137 per cent; it almost halved the measured export growth potential. Another painful example is Russia, where the negative competitiveness effect also halved the export growth potential.
4. By analysing the price and quality competitiveness with relative unit value (RUV) calculations we could show that in the case of the cereal and oilseed commodities the relatively lower priced products could improve their market position. In the case of the German market Hungarian rapeseed and maize gained market share with relatively low prices, while on the Italian market the same applied for wheat and maize. On the other hand, the analysed meat products could only secure a stable market position with their average prices on the German and Italian markets. The canned sweet corn RUV calculation showed that the unit price of Hungary's competitors fell and Hungary's position was marginalised on the Russian market.
5. The analysis of the trade performance influencing internal and external factors showed clearly that the key foreign trade barriers are not Non Tariff Barriers (NTBs) or similar technical measures, but financial difficulties, deficiencies in business and trade skills, and the competitiveness problems of the traded products (price, quality, consistency, quantity and delivery cost).
6. Nonetheless, analysing possible 'NTB-like' measures in the internal EU market was a useful exercise. The national technical regulations adopted by EU member states must go through a notification procedure to avoid contravening the principle of free movement of goods and services within the EU. An important element of the notification is the maintenance of the

TRIS database (tool of 98/34 procedure) which enables other EU member states and the European Commission to resolve disputes and regulatory compliance issues before national laws are passed. In the 17 EU member states studied, between 2004 and 2011 516 draft laws were announced. Examining the database by country, far the most frequent regulator was France, followed by Spain, Italy and the United Kingdom with similar numbers of draft laws. Among the Central and Eastern European countries Czech Republic, Slovakia and Poland had the most items of national legislation, while Bulgaria and Romania had almost none. With respect to the type of regulations, the most frequent have been those connected to human health (92 times), standards (70), labelling and packaging requirements (48) and animal health measures (38). This list is quite similar to the topics encountered by the national experts as the major restrictive import measures. The administrative measures can work as import restrictions in two common cases: if the control is excessive, or if they are not uniform and constant.

7. The technical regulation density rankings by country and the efficiency of trade logistics (cost, time and the number of documents) proved to be nearly opposite to each other. It seems that the Western European countries are 'good traders', with developed and efficient distribution systems, and they are quite open to imports. However, the indirect means of market protection are also strong, thus they are able to control imports in the light of special concerns (e.g. public health and consumer protection).
8. In contrast, the commercial efficiency of the 'new' EU member states is not among the top performers, the trade control instruments are not yet used appropriately, so the number of such measures tends to be quite low. From the 'old' EU member states, Italy and Spain are two exceptions, they are ranked at the top of both lists, that is, their foreign trade logistics efficiency was relatively low (restrictive) and the indirect regulatory measures were frequently applied as well.
9. The analysis of the key trade influencing factors showed that the external factors (e.g. currency exchange rates) can only be weakly influenced by the government administration, moreover their effect on exports are usually too indirect and complex. In contrast, the development of transport infrastructure can be improved substantially and this would directly improve to market position of Hungarian exporters.

Kivonat

Magyarország élelmiszergazdasági export-versenyképességének elemzése

Juhász Anikó, Wagner Hartmut

Dolgozatunk célja élelmiszergazdasági exportunk teljesítményének értékelése és a kivitelünk útjában álló lehetséges akadályok azonosítása volt. A konstans piaci részesedés (CMS) elemzés szerint szinte kivétel nélkül a piaci nagyság növekedése hozta az exportbővülést. A piaci összetétel hatás a vizsgált országokban többnyire pozitív de kis értékű, míg a versenyhatás jelentősen negatív volt. Vagyis a magyar kivitel kevésbé tudott alkalmazkodni a célpiacok keresletének változásához. Az is tanulságos eredménye kutatásunknak, hogy a fejlett nyugat-európai országok nemzeti műszaki jogszabályok sűrűségének rangsora és a kereskedelmi logisztika hatékonyságának (költség, időtartam és dokumentumszám) rangsora közel ellentétes egymással, vagyis a külkereskedelem versenyképesen működő szolgáltató ágazat, míg a társadalmi, elsősorban közegészségügyi szempontból veszélyes részét jogszabályok hálójával tartják távol a piacuktól. A kelet-európai országok hasonló vizsgálata kijelölte az egyik legfontosabb fejlesztési irányát is, hiszen azt mutatta, hogy mind a külkereskedelmi logisztika, mind a jogszabályi védelem terén van mit tanulnunk a régi tagállamoktól.

Abstract

An analysis of Hungarian agri-food export competitiveness

JUHÁSZ, Anikó and WAGNER, Hartmut

The main purpose of our study was to provide an overview of the export growth trends in the Hungarian agri-food sector over the last decade and to indentify the obstacles hindering the sector's development. We used constant market share (CMS) analysis to break down the changes in export growth into components. Almost without exception, the increasing market size accounted for most of the export growth. The commodity (composition) and competitiveness effect aspects produced varied results and were not so positive. This showed that the Hungarian export structure was less adaptive to changes in demand in the target export markets. Our research also showed that for western European Union member states the national technical regulations density rankings (calculated from the TRIS database) were nearly the opposite of the trade logistics efficiency (cost, duration and document number) rankings. In other words the 'old' EU member states have developed a competitively operating service sector of foreign trade logistics and at the same time created an efficient safety net of regulations controlling the import of products that could harm the interests of society (mainly addressing public health, sanitary and phytosanitary risks). Confirming the recommendations of the study, a similar analysis for the eastern European Union member states as it showed that in both areas (logistics efficiency and the effective use of legal protection) there is still lot that can be learned from the 'old' member states.

Mellékletek

Mellékletek jegyzéke

1. melléklet: A magyar élelmiszergazdasági export legfontosabb célpiacai	66
2. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlítási időszakra, EU-Magyarország, tagországok szerint	67
3. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlításban, EU-Magyarország, árucsoportok szerint	68
4. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlítási időszakra, Németország	69
5. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlítási időszakra, Románia	70
6. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlítási időszakra, Olaszország	71
7. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlítási időszakra, Ausztria.....	72
8. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlítási időszakra, Szlovákia	73
9. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlítási időszakra, Hollandia	74
10. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlítási időszakra, Lengyelország.....	75
11. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlítási időszakra, Csehország.....	76
12. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlítási időszakra, Franciaország.....	77
13. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlítási időszakra, Oroszország	78
14. melléklet: Németország: RUV és piaci részesedés számítás.....	79
15. melléklet: Románia: RUV és piaci részesedés számítás	83
16. melléklet: Olaszország: RUV és piaci részesedés számítás	85
17. melléklet: Ausztria: RUV és piaci részesedés számítás.....	88
18. melléklet: Szlovákia: RUV és piaci részesedés számítás.....	91

1. melléklet: A magyar élelmiszergazdasági export legfontosabb célpiacai

	2008- 2010	2001- 2003	Változás	Változás	2008- 2010	2001- 2003	Változás
	átlag, millió euró	átlag, millió euró	millió euró	százalék	arány, százalék	arány, százalék	százalék- pont
1. Németország	804	520	284,1	154,6	14,5	18,4	-3,9
2. Románia	762	187	575,8	408,6	13,8	6,6	7,2
3. Olaszország	563	192	371,3	293,8	10,2	6,8	3,4
4. Ausztria	439	206	233,2	213,1	7,9	7,3	0,7
5. Szlovákia	412	57	354,7	720,4	7,4	2,0	5,4
6. Hollandia	247	119	127,9	207,1	4,5	4,2	0,3
7. Lengyelország	227	108	119,0	210,2	4,1	3,8	0,3
8. Csehország	211	88	123,1	239,7	3,8	3,1	0,7
9. Franciaország	175	91	84,0	192,4	3,2	3,2	-0,1
10. Oroszország	171	178	-6,5	96,4	3,1	6,3	-3,2
11. Szlovénia	127	84	42,3	150,2	2,3	3,0	-0,7
12. Egyesült Királyság	126	67	58,9	187,5	2,3	2,4	-0,1
13. Horvátország	124	99	25,1	125,4	2,2	3,5	-1,3
14. Ukrajna	107	36	70,9	296,5	1,9	1,3	0,7
15. Belgium	94	57	37,5	166,1	1,7	2,0	-0,3
16. Bosznia- Hercegovina	90	114	-24,2	78,7	1,6	4,0	-2,4
17. Görögország	88	14	73,2	609,6	1,6	0,5	1,1
18. Bulgária	82	21	60,8	388,1	1,5	0,8	0,7
19. Svájc	66	74	-7,1	90,3	1,2	2,6	-1,4
20. Japán	60	79	-18,2	76,8	1,1	2,8	-1,7

Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

2. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlítási időszakokra, EU-Magyarország, tagországok szerint

Ország- kód ^{a)}	2001–2003				2008–2010				Piaci összetétel hatása	Piaci nagy- ság hatása	Versenyhatás
	Összes import	Import Magyarországról	Magyarország részesedése	Összes import	Import Magyarországról	Magyarország részesedése	Piaci nagy- ság hatása				
AT	5 468 853 514	299 064 829	0,054685	9 096 757 989	395 616 860	0,043490	198 392 338	421 563 458	-101 840 307		
BE	18 474 516 158	44 107 013	0,002387	25 716 060 151	100 264 407	0,003899	17 288 836	-153 151 705	38 868 559		
BG	499 681 225	21 477 118	0,042982	1 812 718 521	81 155 375	0,044770	56 436 496	62 790 212	3 241 761		
CY	459 255 670	3 448 874	0,007510	912 493 107	12 696 810	0,013914	3 403 679	-760 323	5 844 257		
CZ	2 230 547 083	89 197 330	0,039989	5 302 996 574	207 891 939	0,039203	122 864 159	167 818 905	-4 169 550		
DE	44 075 528 106	490 511 901	0,011129	64 136 179 797	788 140 404	0,012289	223 252 876	178 680 460	74 375 627		
DK	6 954 011 832	8 326 580	0,001197	9 563 763 680	22 531 831	0,002356	3 124 859	-68 338 470	11 080 392		
EE	489 087 633	14 364 803	0,029371	1 030 533 783	11 582 881	0,011240	15 902 605	21 669 726	-18 684 527		
ES	18 332 151 053	37 766 789	0,002060	25 768 492 421	60 496 722	0,002348	15 319 901	-161 898 303	7 410 032		
FI	2 218 163 460	12 821 831	0,005780	3 733 353 933	12 241 639	0,003279	8 758 379	-9 566 938	-9 338 571		
FR	29 640 466 055	90 147 481	0,003041	40 182 730 954	173 993 188	0,004330	32 062 877	-213 031 765	51 782 829		
GB	32 673 463 861	65 671 563	0,002010	41 454 591 740	110 049 808	0,002655	17 649 503	-262 532 117	26 728 743		
GR	4 459 243 222	19 283 366	0,004324	6 413 935 266	87 567 110	0,013653	8 452 789	-25 774 923	59 830 954		
IE	4 089 808 481	1 512 066	0,000370	5 740 598 647	3 650 219	0,000636	610 323	-45 771 082	1 527 830		
IT	24 730 591 937	217 145 939	0,008780	33 755 775 624	521 799 171	0,015458	79 245 252	14 768 772	225 407 980		
LT	651 132 710	19 316 532	0,029666	2 193 885 042	32 854 135	0,014975	45 767 360	46 780 441	-32 229 757		
LU	1 338 186 150	83 191	0,000062	1 750 487 115	1 094 441	0,000625	25 632	-14 495 386	985 618		
LV	545 445 157	11 105 399	0,020360	1 438 879 982	16 669 914	0,011585	18 190 555	17 291 464	-12 626 040		
MT	323 236 167	351 593	0,001088	460 946 435	5 122 072	0,011112	149 791	-3 344 264	4 620 687		
NL	27 186 310 614	96 864 194	0,003563	40 640 335 595	207 469 551	0,005105	47 936 379	-194 259 319	62 668 978		
PL	3 718 301 441	118 053 918	0,031749	10 069 644 295	212 326 362	0,021086	201 651 458	235 694 936	-107 379 015		
PT	5 449 809 162	2 723 559	0,000500	7 917 891 723	9 835 662	0,001242	1 233 432	-62 101 507	5 878 671		
RO	1 377 102 375	184 681 067	0,134108	4 025 047 576	693 755 374	0,172360	355 111 830	506 212 165	153 962 478		
SE	5 722 864 356	31 564 375	0,005515	9 843 826 268	40 296 838	0,004094	22 729 105	-27 832 975	-13 996 641		
SI	759 904 464	91 073 022	0,119848	1 975 116 515	134 443 486	0,068069	145 640 720	220 235 463	-102 270 256		
SK	987 340 895	55 460 445	0,056172	2 991 776 248	421 171 219	0,140776	112 592 194	143 092 428	253 118 580		
	242 855 002 782	2 026 124 780	0,008343	357 928 818 979	4 364 717 420	0,012194	960 053 974	793 739 353	584 799 313		

^{a)} Országkódok ország megnevezését lásd az 5. függelékben.

Forrás: Eurostat adatok alapján az AKT Elemzési Rendszer Elemzési Osztályán készült számítások

3. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlításban, EU-Magyarország, árucsoportok szerint

HS-kód ^{a)}	2008–2010										EUR
	2001–2003		Magyarország összes import		Magyarországról		Magyarország részesedése		Piaci		
	Összes import	Magyarországról	Magyarország részesedése	Magyarországról	Magyarországról	Magyarország részesedése	Magyarországról	Magyarország részesedése	összetétel	Versenyhatás	
1.	4 496 500 763	111 351 608	0,024764	6 758 150 972	155 941 362	0,023075	56 007 638	111 291 112	111 291 112	-11 417 884	
2.	20 287 411 487	430 773 198	0,021234	31 345 977 991	520 253 323	0,016597	234 812 315	405 527 623	405 527 623	-145 332 190	
3.	19 174 030 057	4 911 851	0,000256	24 542 846 404	7 506 355	0,000306	1 375 341	-197 329 389	-197 329 389	1 219 163	
4.	19 284 510 348	65 956 287	0,003420	26 716 961 156	185 668 194	0,006949	25 420 239	-130 277 320	-130 277 320	94 291 668	
5.	1 791 257 915	26 818 584	0,014972	2 542 047 907	29 621 142	0,011652	11 240 773	16 969 583	16 969 583	-8 438 215	
6.	7 369 211 394	13 488 152	0,001830	9 367 189 524	27 497 104	0,002935	3 656 976	-60 568 560	-60 568 560	10 351 976	
7.	13 943 034 950	145 112 630	0,010408	18 873 531 345	162 327 589	0,008601	51 314 316	39 845 111	39 845 111	-34 099 356	
8.	21 085 162 335	82 236 625	0,003900	29 482 811 747	100 256 684	0,003401	32 752 622	-129 611 124	-129 611 124	-14 732 563	
9.	5 819 374 593	26 225 418	0,004507	10 942 736 020	58 882 779	0,005381	23 088 786	-41 470 803	-41 470 803	9 568 575	
10.	8 818 399 767	260 652 332	0,029558	14 563 819 006	851 813 635	0,058488	169 821 846	309 647 319	309 647 319	421 339 457	
11.	1 928 333 833	25 428 634	0,013187	3 336 231 236	83 545 369	0,025042	18 565 721	16 315 739	16 315 739	39 551 014	
12.	9 325 764 326	157 424 787	0,016881	14 312 889 752	458 802 975	0,032055	84 185 825	122 865 556	122 865 556	217 192 363	
13.	1 042 796 479	280 983	0,000269	1 457 888 678	791 193	0,000543	111 847	-11 702 356	-11 702 356	398 363	
14.	181 747 847	8 637 046	0,047522	218 960 821	5 801 584	0,026496	1 768 440	8 588 906	8 588 906	-4 603 902	
15.	9 152 522 980	27 120 302	0,002963	19 024 020 238	179 523 031	0,009437	29 250 731	-101 459 313	-101 459 313	123 151 997	
16.	8 178 114 992	92 008 535	0,011251	13 171 068 504	127 241 590	0,009661	56 173 622	38 910 074	38 910 074	-20 940 566	
17.	6 723 181 402	24 586 199	0,003657	9 121 297 406	184 147 817	0,020189	8 769 741	-42 317 735	-42 317 735	150 791 877	
18.	9 132 475 954	33 418 902	0,003659	14 536 237 845	53 335 760	0,003669	19 774 242	-67 404 892	-67 404 892	142 617	
19.	10 340 915 420	30 263 497	0,002927	16 499 869 693	99 479 489	0,006029	18 024 661	-88 600 897	-88 600 897	51 191 331	
20.	12 440 968 944	171 036 152	0,013748	17 821 710 571	302 544 739	0,016976	73 973 446	97 154 060	97 154 060	57 535 141	
21.	9 446 674 831	46 818 429	0,004956	15 981 414 518	217 705 766	0,013622	32 386 660	-53 382 669	-53 382 669	138 500 676	
22.	20 450 973 352	87 372 234	0,004272	28 984 877 509	192 451 429	0,006640	36 459 207	-116 637 882	-116 637 882	68 619 988	
23.	13 293 226 972	147 349 092	0,011085	19 912 618 704	311 300 630	0,015633	73 372 806	55 519 408	55 519 408	90 578 732	
24.	10 511 581 436	6 853 302	0,000652	12 084 835 604	48 277 881	0,003995	1 025 724	-92 381 264	-92 381 264	40 398 854	
	244 218 172 378	2 026 124 780	0,008296	3 615 993 152	4 364 717 420	0,012071	973 843 238	89 490 286	89 490 286	1 275 259 116	

^{a)} HS-kód besorolását lásd a 3. és 4. függelékben.

Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Elemiszterlánc Elemzési Osztályán készült számítások

4. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlítási időszakokra, Németország

HS-kód ^{1b)}	2008–2010										EUR
	2001–2003					2008–2010					
	Összes import	Import Magyarországról	Magyarország részesedése	Összes import	Import Magyarországról	Magyarország részesedése	Piaci nagyság hatása	Piaci összetétel hatása	Versenyhatás		
1.	511 727 272	946 586	0,001850	1 436 992 546	2 564 827	0,001785	1 711 543	-13 334 010	-93 302		
2.	3 709 923 517	134 352 699	0,036214	5 075 734 831	84 427 038	0,016633	49 462 054	127 327 435	-99 387 715		
3.	1 869 455 891	1 168 515	0,000625	2 618 281 548	1 111 504	0,000425	468 058	-27 502 006	-525 069		
4.	4 001 715 735	19 689 347	0,004920	5 556 495 656	18 558 591	0,003340	7 649 869	-34 498 438	-8 780 625		
5.	473 840 040	12 706 638	0,026816	662 567 815	16 262 254	0,024544	5 060 981	10 393 972	-1 505 365		
6.	1 934 095 989	2 034 021	0,001052	2 558 331 169	3 625 470	0,001417	656 486	-25 780 891	934 963		
7.	3 568 827 665	41 269 277	0,011564	4 447 386 296	42 875 120	0,009641	10 159 493	1 934 277	-8 553 650		
8.	4 868 937 263	27 708 641	0,005691	6 027 380 753	30 436 306	0,005050	6 592 587	-32 776 856	-3 864 923		
9.	1 387 766 387	4 725 123	0,003405	2 794 740 551	4 018 815	0,001438	4 790 522	-21 586 727	-5 496 830		
10.	789 796 165	32 083 668	0,040623	1 875 958 635	86 041 377	0,045865	44 122 874	55 329 196	9 834 835		
11.	271 199 130	242 096	0,000893	441 588 729	90 693	0,000205	152 105	-4 520 193	-303 508		
12.	1 970 249 403	39 995 339	0,020300	3 191 183 085	183 168 161	0,057398	24 784 505	29 265 504	118 388 317		
13.	238 722 189	2 432	0,000010	341 235 430	163 184	0,000478	1 044	-3 794 097	159 707		
14.	44 066 846	2 852 575	0,064733	25 893 402	1 539 019	0,059437	-1 176 420	1 387 990	-137 136		
15.	1 221 383 927	2 305 207	0,001887	2 968 856 480	40 773 043	0,013734	3 298 132	-27 436 751	35 169 704		
16.	1 248 679 347	42 254 024	0,033839	2 006 036 602	45 159 360	0,022512	25 628 190	45 557 245	-22 722 855		
17.	891 784 143	702 527	0,000788	1 291 007 605	20 908 976	0,016196	314 499	-13 350 461	19 891 950		
18.	1 593 270 357	10 956 514	0,006877	2 633 830 380	4 086 855	0,001552	7 155 666	-11 199 440	-14 025 326		
19.	1 667 889 638	3 546 721	0,002126	2 379 720 415	5 911 376	0,002484	1 513 688	-21 423 248	850 967		
20.	2 918 000 638	67 285 453	0,023059	3 660 907 745	103 408 192	0,028247	17 130 511	43 674 108	18 992 228		
21.	1 604 924 461	3 450 074	0,002150	2 542 306 040	19 111 347	0,007517	2 015 071	-22 827 911	13 646 202		
22.	3 892 857 037	18 415 583	0,004731	5 345 275 520	29 357 973	0,005492	6 870 823	-34 200 600	4 071 566		
23.	1 815 230 188	21 462 154	0,011823	2 705 057 517	35 868 563	0,013260	10 520 765	1 878 619	3 885 644		
24.	1 581 184 879	356 687	0,000226	1 549 411 049	8 672 360	0,005597	-7 168	-16 893 713	8 322 841		
	44 075 528 106	490 511 901	0,011129	64 136 179 797	788 140 404	0,012289	223 252 876	5 623 005	68 752 622		

Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Elemiszterlánc Elemzési Osztályán készült számítások

5. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlítási időszakokra, Románia

EUR

HS-kód ^{b)}	2001–2003			2008–2010			Magyarország részesedése	Piaci nagyság hatása	Piaci összetétel hatása	Versenyhatás
	Összes import	Import Magyarországól	Magyarország részesedése	Összes import	Import Magyarországól	Magyarország részesedése				
1.	42 526 969	31 781 681	0,747330	104 938 351	40 067 381	0,381818	46 641 900	64 350 462	-38 356 200	
2.	183 806 383	19 213 060	0,104529	628 755 554	104 916 591	0,166864	46 510 001	-18 598 373	39 193 531	
3.	26 800 632	134 074	0,005003	102 581 219	2 375 073	0,023153	379 102	-13 243 832	1 861 897	
4.	31 255 556	4 283 230	0,137039	217 866 220	45 764 790	0,210059	25 572 940	638 469	15 908 620	
5.	11 292 200	727 153	0,064394	42 070 687	1 535 090	0,036488	1 981 959	-2 932 922	-1 174 023	
6.	9 884 327	1 622 070	0,164105	81 425 996	11 029 839	0,135458	11 740 367	2 442 523	-2 332 598	
7.	32 009 788	2 057 824	0,064287	141 951 458	8 053 266	0,056733	7 067 858	-9 911 208	-1 072 417	
8.	72 007 087	403 150	0,005599	199 228 802	8 820 702	0,044274	712 284	-25 602 832	7 705 268	
9.	59 880 949	6 998 842	0,116879	119 684 830	2 165 577	0,018094	6 989 834	-2 062 071	-11 823 099	
10.	156 036 826	43 893 772	0,281304	268 527 632	142 022 243	0,528892	31 644 105	39 526 052	66 484 366	
11.	38 948 943	19 800 698	0,508376	96 606 620	38 107 600	0,394462	29 311 765	36 156 699	-11 004 863	
12.	48 172 953	1 615 185	0,033529	206 408 917	26 979 604	0,130709	5 305 474	-20 760 521	20 058 945	
13.	4 493 050	17 241	0,003837	16 810 853	65 510	0,003897	47 267	-2 189 970	1 002	
14.	439 074	114 393	0,260532	1 476 440	599 744	0,406210	270 267	186 657	215 084	
15.	54 301 777	3 355 496	0,061793	201 248 694	61 321 249	0,304704	9 080 361	-14 553 294	48 885 393	
16.	15 058 144	1 986 022	0,131890	63 335 892	13 444 771	0,212277	6 367 364	-140 492	5 091 384	
17.	132 520 373	2 245 299	0,016943	249 471 552	25 471 087	0,102100	1 981 510	-29 229 434	21 244 278	
18.	25 086 765	1 335 942	0,053253	108 163 842	9 134 966	0,084455	4 424 092	-8 745 651	3 374 932	
19.	34 644 874	4 338 364	0,125224	173 056 063	18 377 297	0,106193	17 332 378	-1 537 539	-3 293 445	
20.	47 184 615	6 888 809	0,145997	152 861 024	22 625 424	0,148013	15 428 432	1 817 286	308 183	
21.	87 495 492	5 686 390	0,064991	255 948 868	20 828 163	0,081376	10 947 896	-17 690 621	4 193 877	
22.	27 760 932	1 251 414	0,045078	163 944 561	21 782 882	0,132867	6 138 917	-14 596 021	14 392 552	
23.	76 554 002	23 461 125	0,306465	254 883 498	67 911 242	0,266440	54 651 756	43 930 850	-10 201 640	
24.	158 940 663	1 469 831	0,009248	173 800 003	355 283	0,002044	137 414	-21 700 804	-1 251 963	
	1 377 102 375	184 681 067	0,134108	4 025 047 576	693 755 374	0,172360	355 111 830	-14 446 586	168 409 064	

Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

6. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlítási időszakokra, Olaszország

HS-kód ¹⁰⁾	2008–2010										EUR
	2001–2003					2008–2010					
	Összes import	Magyarországról	Magyarország részesedése	Összes import	Magyarországról	Magyarország részesedése	Piaci nagyság hatása	Piaci összetétel hatása	Versenyhatás		
1.	1 391 683 422	61 839 396	0,044435	1 432 763 241	50 639 128	0,035344	1 825 380	51 084 458	-13 025 649		
2.	3 209 895 042	75 129 622	0,023406	4 264 608 773	55 206 468	0,012945	24 686 242	62 370 643	-44 609 396		
3.	2 471 358 630	453 049	0,000183	2 954 005 669	723 109	0,000245	88 479	-25 395 996	181 581		
4.	2 642 594 851	8 328 982	0,003152	3 281 270 269	60 084 508	0,018311	2 012 990	-18 469 086	49 742 537		
5.	150 333 885	3 134 890	0,020853	205 572 667	2 693 070	0,013100	1 151 886	2 481 754	-1 593 706		
6.	422 368 149	586 970	0,001390	497 120 112	519 631	0,001045	103 884	-3 674 088	-171 223		
7.	935 491 955	7 835 920	0,008376	1 242 056 844	8 132 942	0,006548	2 567 866	-502 042	-2 270 845		
8.	1 543 623 589	651 523	0,000422	2 020 653 440	4 211 685	0,002084	201 342	-16 889 400	3 358 821		
9.	536 102 855	125 036	0,000233	1 050 130 792	292 310	0,000278	119 887	-8 975 707	47 387		
10.	1 498 202 683	29 808 337	0,019896	2 146 607 898	228 376 822	0,106390	12 900 712	23 860 848	185 667 773		
11.	132 109 459	0	0,000000	196 804 817	6 798 275	0,034543	0	-1 728 037	6 798 275		
12.	650 950 585	3 482 498	0,005350	1 013 686 846	51 980 158	0,051278	1 940 590	-3 477 547	46 557 070		
13.	99 988 698	66 685	0,000667	122 534 171	712	0,000006	15 036	-994 185	-81 010		
14.	23 226 053	607 636	0,026162	37 167 391	199 117	0,005357	364 731	646 021	-773 250		
15.	1 659 274 753	2 123 321	0,001280	2 704 863 401	6 753 688	0,002497	1 338 007	-20 288 613	3 292 360		
16.	740 216 441	1 143 839	0,001545	1 159 831 708	562 550	0,000485	648 421	-8 391 594	-1 229 710		
17.	589 796 071	685 989	0,001163	804 337 385	4 313 555	0,005363	249 532	-6 126 930	3 378 034		
18.	457 287 512	405 325	0,000886	717 215 727	343 016	0,000478	230 392	-5 661 766	-292 701		
19.	558 115 291	450 600	0,000807	1 030 231 222	1 924 935	0,001868	381 167	-8 214 136	1 093 168		
20.	747 992 258	1 069 211	0,001429	961 182 202	3 488 247	0,003629	304 742	-7 065 667	2 114 294		
21.	454 622 588	84 794	0,000187	769 497 796	4 865 178	0,006323	58 729	-6 613 020	4 721 654		
22.	1 079 959 703	2 922 346	0,002706	1 384 085 815	3 360 346	0,002428	822 958	-8 407 604	-384 958		
23.	1 238 473 174	16 138 204	0,013031	1 580 444 376	25 627 869	0,016216	4 456 133	6 717 310	5 033 533		
24.	1 496 924 290	71 765	0,000048	2 179 103 062	701 851	0,000322	32 705	-19 029 055	597 381		
	24 730 591 937	217 145 939	0,008780	33 755 775 624	521 799 171	0,015458	79 245 252	-22 743 441	248 151 421		

Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Elemiszterlánc Elemzési Osztályán készült számítások

7. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlítási időszakokra, Ausztria

HS-kód ^{b)}	2008–2010										EUR
	2001–2003		2008–2010		Magyarországról		Magyarország részese		Piaci		
	Összes import	Import Magyarországól	Összes import	Import Magyarországól	Magyarországról	részese	Magyarországról	részese	összetétel	hatása	
1.	81 643 013	1 595 815	0,019546	199 971 046	17 991 449	0,089970	2 312 869	-7 026 754	14 082 765		
2.	424 190 531	78 951 632	0,186123	717 372 772	51 196 792	0,071367	54 567 970	94 289 997	-82 322 810		
3.	119 547 273	985 679	0,008245	183 096 576	24 488	0,000134	523 970	-8 503 006	-1 485 162		
4.	425 875 302	8 060 321	0,018926	601 459 555	8 852 644	0,014719	3 323 192	-21 507 366	-2 530 869		
5.	60 415 440	4 434 679	0,073403	70 195 961	1 536 735	0,021892	717 920	1 313 925	-3 615 864		
6.	271 358 020	2 204 439	0,008124	322 614 893	3 983 150	0,012346	416 397	-15 021 393	1 362 314		
7.	357 769 004	34 957 755	0,097710	497 168 745	21 470 025	0,043185	13 620 805	21 390 835	-27 108 535		
8.	556 325 434	22 472 060	0,040394	822 320 888	16 124 104	0,019608	10 744 549	-11 752 096	-17 092 504		
9.	156 978 053	3 102 056	0,019761	343 096 573	412 776	0,001203	3 677 903	-11 982 314	-6 367 183		
10.	113 741 020	29 574 028	0,260012	229 435 601	67 818 316	0,295588	30 081 978	47 109 296	8 162 310		
11.	51 098 998	343 316	0,006719	74 040 643	1 915 639	0,025873	154 137	-3 551 468	1 418 186		
12.	129 713 811	32 628 694	0,251544	288 828 952	65 610 146	0,227159	40 024 413	56 858 465	-7 042 961		
13.	24 348 396	4 790	0,000197	35 289 962	30 492	0,000864	2 153	-1 922 892	23 549		
14.	2 814 657	77 865	0,027664	3 248 493	28 658	0,008822	12 002	-87 777	-61 208		
15.	130 879 689	4 528 601	0,034601	409 205 721	9 396 740	0,022963	9 630 430	-8 218 427	-4 762 291		
16.	196 231 567	16 826 333	0,085747	300 176 283	16 132 048	0,053742	8 912 982	9 324 144	-9 607 267		
17.	205 470 621	10 981 030	0,053443	260 763 721	11 222 673	0,043038	2 955 046	-323 816	-2 713 403		
18.	261 722 507	1 357 947	0,005189	372 926 475	1 259 239	0,003377	576 982	-18 458 594	-675 690		
19.	412 171 267	2 617 060	0,006349	665 464 288	21 054 463	0,031639	1 608 271	-32 165 654	16 829 132		
20.	343 919 288	22 990 863	0,066850	559 813 116	33 466 993	0,059782	14 432 414	6 809 838	-3 956 283		
21.	347 484 496	6 477 910	0,018642	625 043 518	17 891 381	0,028624	5 174 338	-22 528 322	6 239 133		
22.	349 987 737	6 602 339	0,018864	883 474 447	14 710 666	0,016651	10 063 953	-31 646 600	-1 955 626		
23.	282 800 544	6 940 376	0,024542	345 852 844	13 250 683	0,038313	1 547 404	-10 425 219	4 762 903		
24.	162 366 846	349 241	0,002151	285 896 916	236 560	0,000827	265 706	-15 019 356	-378 387		
	5 468 853 514	299 064 829	0,054685	9 096 757 989	395 616 860	0,043490	198 392 338	16 955 446	-118 795 753		

Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

8. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlítású időszakokra, Szlovákia

HS-kód ^{b)}	2008–2010										Euró
	2001–2003					2008–2010					
	Összes import	Import Magyarországáról	Magyarország részesedése	Összes import	Import Magyarországáról	Magyarország részesedése	Piaci nagyság hatása	Piaci összetétel hatása	Versenyhatás		
1.	16 552 327	937 219	0,056622	59 521 413	8 555 035	0,143730	2 432 979	26 789	5 184 837		
2.	50 621 838	4 733 458	0,093506	309 036 417	45 574 676	0,147473	24 163 377	11 537 788	16 677 841		
3.	21 319 337	23 647	0,001109	37 067 219	568 286	0,015331	17 467	-2 041 009	527 172		
4.	36 883 875	1 336 328	0,036231	249 511 046	11 589 152	0,046447	7 703 630	-4 975 458	2 549 194		
5.	6 153 979	144 128	0,023420	18 343 063	762 206	0,041553	285 472	-600 758	332 606		
6.	21 275 476	648 674	0,030489	46 865 259	2 282 310	0,048699	780 215	-1 203 604	853 421		
7.	37 769 884	2 337 711	0,061894	172 494 093	10 050 869	0,058268	8 338 557	987 011	-625 399		
8.	84 933 446	1 805 110	0,021253	240 847 964	6 037 687	0,025068	3 313 686	-8 410 002	918 891		
9.	25 982 616	1 326 053	0,051036	123 476 151	35 745 488	0,289493	4 975 697	-634 093	29 443 738		
10.	41 544 513	10 110 761	0,243372	112 597 492	59 242 460	0,526144	17 292 287	21 078 275	31 839 412		
11.	8 367 228	79 308	0,009478	30 789 243	12 601 854	0,409294	212 524	-1 437 647	12 310 022		
12.	26 444 226	1 396 080	0,052793	65 025 933	18 060 282	0,277740	2 036 859	-219 666	14 627 342		
13.	4 088 887	53 807	0,013159	7 315 262	194 450	0,026581	42 457	-314 646	98 187		
14.	291 248	70 723	0,242828	1 316 305	293 763	0,223172	248 913	245 697	-25 873		
15.	47 414 281	3 216 828	0,067845	166 784 101	26 480 454	0,158771	8 098 660	1 946 970	15 164 967		
16.	25 585 735	2 462 834	0,096258	122 059 022	4 608 721	0,037758	9 286 333	4 892 925	-7 140 446		
17.	35 841 851	779 650	0,021752	171 994 949	69 923 818	0,406546	2 961 670	-5 919 900	66 182 498		
18.	63 066 444	3 806 588	0,060358	143 514 912	15 719 282	0,109531	4 855 738	600 874	7 056 956		
19.	68 955 086	2 389 190	0,034648	189 291 984	18 505 043	0,097759	4 169 492	-4 074 138	11 946 361		
20.	49 742 747	6 334 184	0,127339	133 241 827	11 713 932	0,087915	10 632 676	9 482 463	-5 252 928		
21.	82 126 444	4 176 417	0,050853	210 206 724	14 647 879	0,069683	6 513 330	-1 117 885	3 958 132		
22.	70 000 444	2 960 945	0,042299	290 554 227	33 632 684	0,115754	9 329 192	-4 030 738	21 342 548		
23.	87 739 255	3 858 976	0,043982	133 054 982	14 257 468	0,107155	1 993 091	-1 621 834	8 405 401		
24.	74 639 729	471 828	0,006321	77 189 020	123 420	0,001599	16 115	-3 847 882	-364 522		
	987 340 895	55 460 445	0,056172	3 112 098 609	421 171 219	0,135334	119 350 884	10 349 531	236 010 358		

Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Elemiszterlánc Elemzési Osztályán készült számítások

9. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlítási időszakokra, Hollandia

EUR

HS-kód ^(a)	2001–2003			2008–2010			Piaci nagyság hatása	Piaci összetétel hatása	Versenyhatás
	Összes import	Import Magyarországól	Magyarország részesedése	Összes import	Import Magyarországól	Magyarország részesedése			
1.	436 475 699	1 183 578	0,002712	796 757 439	5 798 347	0,007277	976 965	-678 285	3 637 804
2.	1 829 967 185	3 118 043	0,001704	3 071 715 247	22 769 402	0,007413	2 115 788	-5 710 619	17 535 571
3.	1 369 113 284	17 881	0,000013	1 729 052 360	0	0,000000	4 701	-6 137 991	-22 582
4.	2 446 556 580	7 831 111	0,003201	2 577 900 152	3 316 657	0,001287	420 414	-933 474	-4 934 867
5.	131 624 939	332 272	0,002524	288 641 182	525 373	0,001820	396 369	-299 781	-203 268
6.	1 111 092 600	2 237 225	0,002014	1 412 358 512	1 152 631	0,000816	606 610	-2 188 365	-1 691 204
7.	1 467 573 301	4 611 342	0,003142	1 781 843 148	7 346 997	0,004123	987 484	-749 840	1 748 171
8.	2 313 437 548	1 418 510	0,000613	3 920 217 625	1 915 987	0,000489	985 215	-11 563 919	-487 739
9.	507 974 904	2 048 431	0,004033	664 614 564	514 351	0,000774	631 656	312 081	-2 165 736
10.	1 213 618 689	7 369 168	0,006072	2 136 819 908	52 410 789	0,024527	5 605 735	5 361 464	39 435 886
11.	287 222 908	2 107	0,000007	445 997 571	52 053	0,000117	1 165	-1 585 807	48 781
12.	2 070 238 429	47 127 952	0,022765	2 844 544 164	71 166 321	0,025019	17 626 686	54 619 594	6 411 682
13.	81 487 603	20	0,000000	103 529 637	13 336	0,000129	6	-368 848	13 310
14.	24 827 041	3 469 318	0,139739	34 125 502	1 418 707	0,041573	1 299 362	4 647 091	-3 349 973
15.	1 329 863 725	190 550	0,000143	2 874 092 092	3 664 420	0,001275	221 266	-9 828 507	3 252 604
16.	789 717 853	2 837 887	0,003594	1 304 863 904	10 504	0,000008	1 851 201	39 888	-4 678 584
17.	452 347 088	303 726	0,000671	663 395 782	4 141 659	0,006243	141 707	-1 918 231	3 696 226
18.	1 599 993 026	817 299	0,000511	2 577 081 276	2 581 453	0,001002	499 111	-7 865 671	1 265 043
19.	813 521 815	120 107	0,000148	1 212 441 637	705 834	0,000582	58 896	-4 140 898	526 830
20.	1 581 152 644	5 346 824	0,003382	2 112 653 635	4 514 516	0,002137	1 797 323	-383 188	-2 629 631
21.	823 353 861	672 830	0,000817	1 296 107 571	7 963 899	0,006144	386 326	-3 558 845	6 904 743
22.	1 743 163 633	1 525 914	0,000875	2 692 659 902	3 997 681	0,001485	831 161	-7 236 809	1 640 606
23.	1 716 120 391	4 203 990	0,002450	2 947 072 612	6 837 762	0,002320	3 015 471	-3 280 890	-381 699
24.	1 045 865 867	78 107	0,000075	1 135 143 477	4 958 592	0,004368	6 667	-3 959 715	4 873 817
27	186 310 614	96 864 194	0,003563	40 623 628 900	207 777 271	0,005115	47 876 853	-7 409 567	70 445 791

Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

10. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlítási időszakra, Lengyelország

HS-kód ^{b)}	2008–2010										Euró
	2001–2003					2008–2010					
	Összes import	Import Magyarországról	Magyarország részesedése	Összes import	Import Magyarországról	Magyarország részesedése	Piaci nagyság hatása	Piaci összetétel hatása	Versenyhatás		
1.	43 127 099	364 825	0,008459	194 174 623	1 374 442	0,007078	1 277 755	-4 522 352	-268 138		
2.	89 671 442	3 075 506	0,034297	1 065 292 324	14 637 646	0,013740	33 461 354	2 714 445	-21 899 214		
3.	314 828 981	1 001 032	0,003180	840 443 349	604 373	0,000719	1 671 246	-24 011 311	-2 067 905		
4.	63 241 273	524 939	0,008301	349 342 628	1 900 473	0,005440	2 374 805	-8 191 683	-999 270		
5.	100 960 498	474 112	0,004696	206 066 185	602 185	0,002922	493 578	-5 574 793	-365 505		
6.	91 471 089	1 546 341	0,016905	231 368 154	457 854	0,001979	2 364 994	-3 434 469	-3 453 482		
7.	143 404 317	8 312 135	0,057963	425 344 587	7 778 071	0,018287	16 342 086	11 149 777	-16 876 151		
8.	535 002 717	8 434 946	0,015766	919 451 350	7 108 594	0,007731	6 061 284	-14 695 819	-7 387 635		
9.	183 867 584	2 786 265	0,015154	359 279 721	834 275	0,002322	2 658 134	-5 962 525	-4 610 123		
10.	141 277 313	16 008 461	0,113312	341 386 013	46 143 418	0,135165	22 674 783	27 844 436	7 460 174		
11.	78 906 776	2 776 218	0,035184	174 970 105	3 447 124	0,019701	3 379 846	600 864	-2 708 940		
12.	108 917 185	6 406 954	0,058824	300 629 593	8 326 777	0,027698	11 277 307	8 139 446	-9 357 484		
13.	33 457 125	665	0,000020	70 533 890	12 215	0,000173	737	-2 238 008	10 813		
14.	2 304 011	52 570	0,022817	15 400 896	23 884	0,001551	298 826	-137 574	-327 512		
15.	210 299 757	1 910 367	0,009084	490 266 728	5 586 215	0,011394	2 543 225	-11 112 092	1 132 623		
16.	48 414 985	3 573 570	0,073811	152 564 494	1 634 661	0,010715	7 687 403	6 417 139	-9 626 312		
17.	79 856 895	1 915 409	0,023986	274 010 498	7 555 034	0,027572	4 656 876	-2 127 390	982 749		
18.	211 563 297	2 668 828	0,012615	492 457 342	3 257 512	0,006615	3 543 421	-9 422 986	-2 954 738		
19.	88 316 298	4 047 470	0,045829	395 322 022	3 313 650	0,008382	14 069 843	5 566 068	-14 803 663		
20.	154 257 457	22 696 568	0,147134	418 242 773	30 313 234	0,072478	38 841 303	48 258 905	-31 224 638		
21.	284 626 410	7 993 156	0,028083	638 017 464	30 611 616	0,047979	9 924 272	-2 339 257	12 694 187		
22.	128 563 153	9 539 870	0,074204	473 220 151	9 993 558	0,021118	25 574 848	20 090 252	-25 121 160		
23.	448 172 406	11 927 981	0,026615	904 661 298	24 400 003	0,026971	12 149 322	-4 645 169	322 700		
24.	133 793 371	15 730	0,000118	337 198 107	2 409 547	0,007146	23 914	-10 666 200	2 369 903		
	3 718 301 441	118 053 918	0,031749	10 069 644 295	212 326 362	0,021086	201 651 458	21 699 704	-129 078 719		

Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Elemiszterlánc Elemzési Osztályán készült számítások

11. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlítási időszakra, Csehország

EUR

HS-kód ^{a)}	2001–2003			2008–2010			Piaci nagysági hatása	Piaci összetétel hatása	Versenyhatás
	Összes import	Import Magyarországról	Magyarország részesedése	Összes import	Import Magyarországról	Magyarország részesedése			
1.	13 348 505	126 741	0,009495	67 561 123	1 675 220	0,024796	514 738	-2 060 222	1 033 741
2.	92 993 553	11 827 188	0,127183	614 571 614	15 941 509	0,025939	66 335 802	53 586 891	-62 221 482
3.	49 906 833	190 994	0,003827	91 729 625	295 546	0,003222	160 056	-3 317 125	-55 504
4.	105 851 653	1 219 047	0,011517	414 789 696	1 414 127	0,003409	3 557 903	-11 810 072	-3 362 823
5.	34 542 104	298 261	0,008635	47 641 502	341 435	0,007167	113 109	-1 493 765	-69 935
6.	67 417 832	692 587	0,010273	125 174 418	1 811 369	0,014471	593 337	-3 719 675	525 445
7.	166 969 444	7 144 149	0,042787	381 913 822	10 424 545	0,027296	9 196 860	1 068 661	-5 916 464
8.	252 688 228	6 327 860	0,025042	462 260 144	7 506 585	0,016239	5 248 134	-6 909 323	-4 069 410
9.	53 036 740	2 588 809	0,048812	136 862 111	6 311 840	0,046118	4 091 651	1 207 482	-368 620
10.	41 417 548	4 275 813	0,103237	82 749 418	6 254 767	0,075587	4 266 968	5 233 715	-2 288 014
11.	12 212 599	48 871	0,004002	43 778 507	1 997 099	0,045618	126 316	-1 575 472	1 821 912
12.	57 554 800	780 579	0,013562	109 112 247	3 111 096	0,028513	699 241	-2 883 468	1 631 275
13.	12 276 626	73 399	0,005979	32 516 659	177 956	0,005473	121 010	-1 105 899	-16 453
14.	2 557 555	1 926	0,000753	1 564 931	14 637	0,009353	-748	-61 401	13 458
15.	106 292 911	1 938 892	0,018241	223 367 696	6 845 288	0,030646	2 135 565	-4 857 792	2 770 831
16.	53 867 914	5 945 477	0,110371	168 413 430	11 616 583	0,068977	12 642 549	11 853 343	-6 971 443
17.	66 816 437	1 223 368	0,018309	161 820 413	17 468 049	0,107947	1 739 464	-3 508 203	14 505 217
18.	117 402 003	5 770 539	0,049152	245 604 934	9 030 166	0,036767	6 301 426	2 250 472	-3 041 799
19.	140 798 488	4 391 973	0,031193	352 482 304	8 062 938	0,022875	6 603 122	-3 100 317	-2 932 157
20.	114 829 717	5 031 022	0,043813	250 728 243	14 221 957	0,056723	5 954 107	958 759	3 236 828
21.	223 988 509	10 268 792	0,045845	401 507 334	26 794 405	0,066735	8 138 381	2 351 299	8 387 232
22.	133 218 106	8 266 500	0,062052	382 816 198	24 790 013	0,064757	15 488 155	8 446 221	1 035 359
23.	219 151 219	10 398 064	0,047447	335 737 363	19 530 610	0,058172	5 531 661	2 503 925	3 600 886
24.	91 407 762	366 479	0,004009	168 292 840	12 254 200	0,072815	308 254	-6 055 129	11 579 467
	2 230 547 083	89 197 330	0,039989	5 302 996 574	207 891 939	0,039203	122 864 159	37 002 903	-41 172 453

Forrás: Eurostat adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

12. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlítási időszakra, Franciaország

HS-kód ^{b)}	2008–2010										Eur
	2001–2003					2008–2010					
	Összes import	Import Magyarországról	Magyarország részesedése	Összes import	Import Magyarországról	Magyarország részesedése	Piaci nagyság hatása	Piaci összetétel hatása	Versenyhatás		
1.	263 567 953	1 295 284	0,004914	272 822 524	5 804 062	0,021274	45 481	511 012	4 463 296		
2.	2 638 518 122	36 233 752	0,013733	3 851 685 785	30 036 793	0,007798	16 659 964	41 179 332	-22 856 922		
3.	2 632 285 976	544 398	0,000207	3 230 831 271	918 304	0,000284	123 789	-9 157 951	250 117		
4.	2 071 058 884	6 450 029	0,003114	2 515 767 273	10 409 101	0,004138	1 384 983	183 645	2 574 089		
5.	250 962 352	2 198 283	0,008759	267 359 613	1 265 282	0,004733	143 630	1 528 775	-1 076 631		
6.	957 549 785	472 264	0,000493	1 185 420 720	743 148	0,000627	112 386	-3 020 648	158 499		
7.	1 733 328 711	1 597 343	0,000922	2 255 517 272	4 505 624	0,001998	481 221	-4 781 287	2 427 059		
8.	2 577 267 201	1 827 110	0,000709	3 269 337 397	2 467 928	0,000755	490 631	-7 625 507	150 187		
9.	738 487 581	53 883	0,000073	1 339 114 540	345 529	0,000258	43 824	-3 975 029	247 822		
10.	451 462 926	18 453 777	0,040876	733 040 493	27 327 250	0,037279	11 509 626	27 733 960	-2 636 153		
11.	212 493 926	0	0,000000	326 390 618	60 225	0,000185	0	-992 673	60 225		
12.	616 862 450	833 989	0,001352	994 076 183	6 954 111	0,006996	509 987	-1 679 373	5 610 135		
13.	151 872 196	27 937	0,000184	200 598 401	32 481	0,000162	8 963	-573 193	-4 419		
14.	18 807 616	205 469	0,010925	26 740 621	294 934	0,011029	86 666	210 807	2 800		
15.	1 055 399 196	1 424 956	0,001350	2 094 858 900	5 702 435	0,002722	1 403 435	-3 542 839	2 874 044		
16.	1 014 040 523	2 766 836	0,002729	1 450 044 073	4 668 342	0,003219	1 189 647	-453 631	711 859		
17.	605 477 005	214 705	0,000355	780 727 272	61 196	0,000078	62 145	-2 097 627	-215 654		
18.	1 551 157 384	948 430	0,000611	2 076 755 034	98 437	0,000047	321 368	-5 046 373	-1 171 361		
19.	1 675 133 701	42 074	0,000025	2 358 377 118	4 966 033	0,002106	17 161	-7 113 451	4 906 798		
20.	1 867 304 481	1 014 434	0,000543	2 778 593 214	25 493 189	0,009175	495 068	-6 941 215	23 983 688		
21.	1 041 141 191	679 602	0,000653	1 624 763 726	8 673 943	0,005339	380 958	-3 880 940	7 613 383		
22.	1 865 268 397	2 120 783	0,001137	2 660 510 553	9 255 449	0,003479	904 179	-5 066 622	6 230 488		
23.	1 637 748 915	10 742 145	0,006559	2 229 148 342	23 552 309	0,010566	3 879 043	7 841 534	8 931 121		
24.	2 013 269 584	0	0,000000	1 660 250 009	357 083	0,000215	0	-5 049 427	357 083		
	29 640 466 055	90 147 481	0,003041	40 182 730 954	173 993 188	0,004330	32 062 877	8 191 278	43 591 551		

Forrás: Comtrade adatok alapján az AKI Elemiszertánc Elemzési Osztályán készült számítások

13. melléklet: A CMS-modell számítás eredményei a 2001–2003, illetve 2008–2010 közötti összehasonlítási időszakra, Oroszország

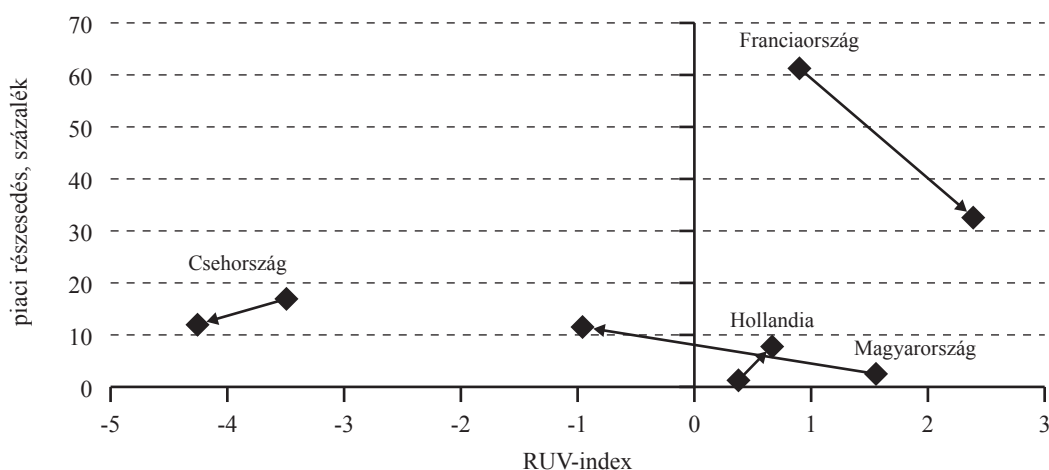
HS-kód ^(b)	USD									
	2001–2003					2008–2010				
	Összes import	Import Magyarországól	Magyarország részesedése	Összes import	Import Magyarországól	Magyarország részesedése	Piaci nagyság hatása	Piaci összetétel hatása	Versenyhatás	
1.	25 148 034	1 287 230	0,051186	411 868 872	42 161 563	0,102366	19 794 735	15 800 198	21 079 598	
2.	2 093 061 306	5 128 437	0,002450	6 429 282 638	17 379 437	0,002703	10 624 648	-66 695 425	1 626 352	
3.	311 375 072	1 616 298	0,005191	1 915 198 484	2 286	0,000001	8 325 192	-14 618 834	-9 939 204	
4.	483 271 849	1 960 816	0,004057	1 632 380 252	1 849 644	0,001133	4 662 367	-14 310 307	-4 773 539	
5.	21 969 995	29 771	0,001355	103 408 579	33 509	0,000324	110 355	-1 185 975	-106 618	
6.	94 081 145	678 149	0,007208	724 852 926	10 279 342	0,014181	4 546 684	-4 070 612	5 054 509	
7.	293 123 617	502 234	0,001713	1 898 191 335	7 184 449	0,003785	2 750 103	-21 089 888	3 932 112	
8.	877 772 491	370 850	0,000422	4 782 388 533	21 535 764	0,004503	1 649 661	-59 308 386	19 515 253	
9.	280 200 032	860 369	0,003071	850 198 795	2 021 393	0,002378	1 750 211	-8 292 288	-589 187	
10.	201 698 589	12 231 373	0,060642	308 623 289	15 910 039	0,051552	6 484 110	14 757 728	-2 805 445	
11.	188 721 968	8 407 669	0,044551	124 122 472	941 681	0,007587	-2 877 944	3 937 991	-4 588 045	
12.	104 174 734	547 159	0,005252	910 609 341	4 322 738	0,004747	4 235 652	-6 894 756	-460 073	
13.	40 448 656	61 925	0,001531	127 558 980	0	0,000000	133 361	-1 440 518	-195 286	
14.	3 324 202	0	0,000000	3 190 693	0	0,000000	0	-40 917	0	
15.	556 839 404	8 229 240	0,014778	1 306 440 937	416 351	0,000319	11 077 971	2 553 537	-18 890 861	
16.	134 483 534	2 398 040	0,017831	323 731 012	13 095 277	0,040451	3 374 562	1 621 107	7 322 674	
17.	1 133 682 507	673 242	0,000594	1 172 823 786	3 785 776	0,003228	23 244	-14 343 695	3 089 290	
18.	373 959 702	427 668	0,001144	1 116 009 593	214 793	0,000192	848 623	-13 035 311	-1 061 497	
19.	138 359 987	1 569 247	0,011342	597 208 017	538 035	0,000901	5 204 149	-885 142	-6 235 362	
20.	422 881 580	53 849 828	0,127340	1 345 790 845	68 377 747	0,050809	117 523 457	154 114 991	-102 995 538	
21.	479 697 815	6 641 607	0,013845	1 335 232 676	21 051 528	0,015766	11 845 220	1 363 930	2 564 701	
22.	690 674 627	5 382 184	0,007793	2 208 398 743	6 520 585	0,002953	11 827 089	-11 111 023	-10 688 689	
23.	263 959 684	14 689 277	0,055650	983 893 847	36 858 951	0,037462	40 064 119	42 136 034	-17 894 444	
24.	747 292 062	186 078	0,000249	1 207 845 442	1 425 408	0,001180	114 679	-15 188 538	1 124 650	
9 960 202 590	127 728 693	0,012824	31 819 250 086	275 906 294	0,008671	280 318 351	-16 226 100	-115 914 649		

Forrás: Comtrade adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

14. melléklet: Németország: RUV és piaci részesedés számítás

A 2008-2010 közötti évek átlagában Magyarországról származó német importban árualcsoport (HS-4) szinten a legnagyobb értékű a repcemag (HS-1205) exportunk volt, amely az EU-csatlakozásunk után futott fel jelentősen. A piaci részesedésünk több mint 8 százalékponttal emelkedett a jelenlegi 10 százalékos szintre, ezzel Franciaország (35 százalék) mögött Csehországgal és Hollandiával közel egy szintre kerültünk. A repcemag egységértékének alakulásából nehéz pontos következtetést levonni, mert a szállítások között (például Franciaország esetében) nagyobb értékben vetőmag tételek is szerepeltek. Az egységérték alapján – Franciaország kivételével – hasonló árat tudtunk elérni, mint a versenytársaink. A magyar repcemagexport versenyhelyzetét a német piacon RUV a számításokkal is vizsgáltuk.

29. ábra: RUV és a piaci részesedés változása a vizsgált időszakok között a német piacon (repcemag – HS-1205)

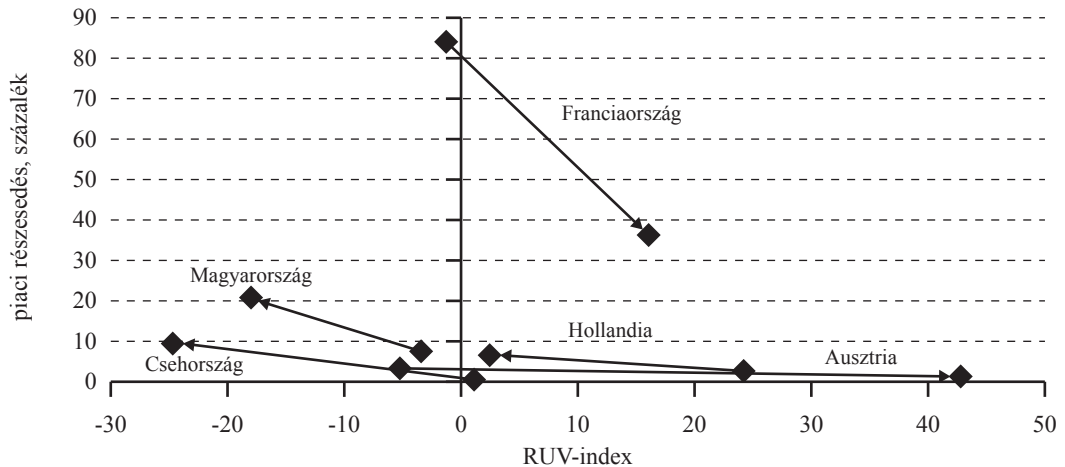


Forrás: Eurostat adatai alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

Annak figyelembe vételével, hogy az exportszállítások között feltehetően a nagy vetőmagtermelő országok (Franciaország, Hollandia) esetében nagyobb tételben vetőmag-importok is szerepeltek, amelynek kiszűrése csak 8-as HS-kód szinten lehetséges, a RUV-számítások alapján így is elmondható, hogy Franciaország értéke kimagaslik a mezőnyből. Magyarország piaci részesedést nyert, de a magyar RUV negatívba ment át, azaz a magyar repce árversenybe került a német piacon.

A kukorica (HS-1005) kivételünk 2008-2010 átlagában 77 millió eurót tett ki, ezzel jelentősen sikerült piaci részesedésünket növelni (5,9 százalékról 14,3 százalékra). A német piacon Franciaország volt a domináns beszállító, de piaci részesedése 82 százalékról 48 százalékra csökkent, Magyarország a második helyen állt, a Cseh Köztársaság és Hollandia előtt. A kukorica egységértékének alakulásába is beleszóltak a vetőmag-importtételtek, ennek megkülönböztetése a takarmány- vagy egyéb kukoricától pedig ismét csak HS-8 szinten lett volna lehetséges. Ennek ellenére a csökkenő tendenciájú és messze átlag alatt levő egységértékünk (csak a cseh alacsonyabb) figyelmet érdemel. A magyar kukoricaexport németországi versenyhelyzetét RUV számításokkal is vizsgáltuk.

30. ábra: RUV és a piaci részesedés változása a vizsgált időszakok között a német piacon (kukorica – HS-1005)

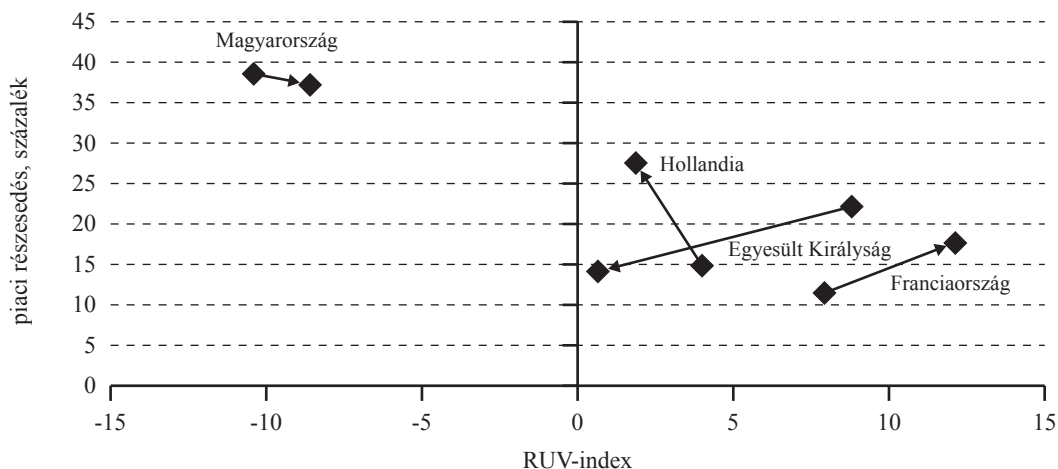


Forrás: Eurostat adatai alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

A német kukoricapiacnak lényegesen több fontos részvevője volt, mint a repce esetében, bár Franciaország itt is dominált a piaci részesedés és a RUV vonatkozásában is. A két újonnan csatlakozó ország piaci részesedést nyert, de közel azonos szintről a magyar RUV -18-ra, a cseh pedig -25-re csökkent. Mindkét ország tehát inkább olcsóbb áruval tudott piaci pozícióján javítani.

Harmadik legfontosabb árucsoportunk a baromfi (HS-0207) volt (76 millió euró). Ezzel Magyarország a német piacon a negyedik helyen állt, 6,9 százalékos piaci részesedéssel, a két időszak között enyhén növekvő egységértékünkkel a harmadik helyre kerültünk Franciaország és Lengyelország mögött. Az első három beszállító és legnagyobb versenytársaink Hollandia, Lengyelország és Franciaország voltak 31, 21 és 13 százalékos piaci részesedéssel. Számunkra Lengyelország bizonyult a legveszélyesebb versenytársnak, mivel igen meredeken tudta növelni exportját a két vizsgált időszak között (közel 8 százalékponttal). A baromfi esetében, a RUV számításokat 8 számjegű termékbontásban az úgynevezett „fagyasztott 65 százalékos kacsá-ra” (HS-02073319) végeztük el.

31. ábra: RUV és a piaci részesedés változása a vizsgált időszakok között a német piacon (65 százalékos kacska, fagyasztva – HS-02073319)



Forrás: Eurostat adatai alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

A hústermék (fagyasztott 65 százalékos kacska) példáján egyértelműen kitűnt a különbség a három régi EU-tag és Magyarország árfekvése között: míg azok mindkét vizsgált időszakban pozitív RUV-ot tudtak felmutatni, a magyar ár az átlag alatti zónában volt található. Franciaország ráadásul javítani tudott értékén (8-ról 12-re), míg az Egyesült Királyság piacvesztés mellett árcsökkenést is szenvedett és Hollandia a magasabb piaci részesedésért is árcsökkenéssel fizetett. Magyarország továbbra is piacvezető maradt ebből a termékből, de árfekvésén csak keveset tudott javítani (-10-ről -9-re).

Napraforgómag (HS-1206) kivitelünk 2008-2010 átlagában 53 millió eurót ért el. Piaci részesedésünk ily módon 15 százalékról 26 százalékra emelkedett, ezzel piacvezetők voltunk Franciaország (17 százalék) és Kína (14 százalék) előtt. Egységértékünk a német intra-EU import átlagértéke alatt helyezkedett el, a német extra-EU import közel kétszeres értéke nyilvánvalóan más minőségű árurol tanúskodik.

Zöldségkonzerv (HS-2005) exportunk a német piacra elsősorban csemegekukorica és zöldborsókonzerv kivitel jelentett. A viszonylag stabil piacon részesedésünk enyhén emelkedett 5,2 százalékról 5,8 százalékra. Piacvezetők Hollandia (24 százalék) és Franciaország (17 százalék) voltak, a miénknél valamivel nagyobb részaránnyal rendelkezett Belgium, Spanyolország és Olaszország, de a német import 16 százaléka az Unió kívüli országokból is származott, tehát igen széles volt a versenytársak tábora. Egységértékünk valamelyest alulmúlta az EU-n belüli konkurensek átlagárait, de az eltérő termékszerkezet miatt nehéz volt a közvetlen összehasonlítás.

A cukorszirupban főzött tartósított gyümölcs (gyümölcskonzerv) (HS-2008) németországi importjában Törökország állt az élen a beszállítók között (22 százalék), ez után következett Hollandia (12 százalék), Olaszország és Görögország (8 százalék). Magyarország piaci részesedése a két vizsgált időszak között jelentősen növekedett 2,3 százalékról 4,5 százalékra) és az egységértékben is növekedést tudtunk elérni.

Napraforgóolaj (HS-1512) exportunk szintén csatlakozásunk után lett jelentős, piaci részesedésünk a semmiből nőtt majdnem 14 százalékra. Ezzel a piacon uralkodó Hollandia (58 százalék) után második helyre kerültünk Franciaország (11 százalék) előtt. Egységértékben megfeleltünk az átlagnak, csak a francia árak voltak magasabbak nálunk.

Kis résztvevők voltunk a német hobbiállat-eledel (HS2309) piacon is, de részesedésünk növekvő tendenciájának (1,8-ről 2,6 százalékra) bizonyult. Évi átlagban ma már több mint 30 millió euróért exportáltunk, ez közel kétszerese volt a csatlakozásunk előtti időszak átlagának. A piacvezető Hollandia 46 százalékkal, utána Franciaország (15 százalék) és Belgium (6 százalék) következett. Egységértékben viszont jobbak voltunk a nagy versenytársainknál, ami azt mutatta, hogy más minőségű árut vittünk a német állateledel-piacra, de a válság miatt csökkenő fizetőképesség ezen a piacon is lefelé szorította az árakat.

Kolbászexportunk (HS-1601) éves átlagban 9 millió euró árbevételt hozott, de mivel ez az utóbbi tíz év alatt nem növekedett, egyre jobban kiszorultunk a német piacról: piaci részesedésünk a korábbi 14 százalékról, 9 százalék alá csökkent. Piacvezető lett Olaszország (30 százalék) és Ausztria (28 százalék), Franciaország pedig a két vizsgált időszak között megelőzött minket a rangsorban. Egységértékben magasabb szinten voltunk a piacon vezető versenytársainknál, ami azt jelenti, hogy kolbásztermékeink más minőséget képviseltek, de a tények szerint ezért csökkenő kereslettel fizettünk.

A német denaturált szesz (HS-2207) import az EU 2004. évi bővítése után indult meg, a két vizsgált időszak között közel hétszeresére duzzadt. A magyar export szintén csak az EU-hoz történt csatlakozásunk után indult meg, egyelőre az évi 28 millió euró értékű kivitelünkkel csak szerény részarányt tudtunk elérni (2008-2010 átlagában 2,4 százalék). A német importpiacot a holland kereskedők uralták, az áru több mint fele onnan származott. Jelentős importmennyiség jött még Franciaországból (16 százalék) és Belgiumból (13 százalék) is. Egységértékünkkel körülbelül Franciaországgal és Lengyelországgal voltunk egy szinten, a többi versenytárs magasabb árat tudott elérni.

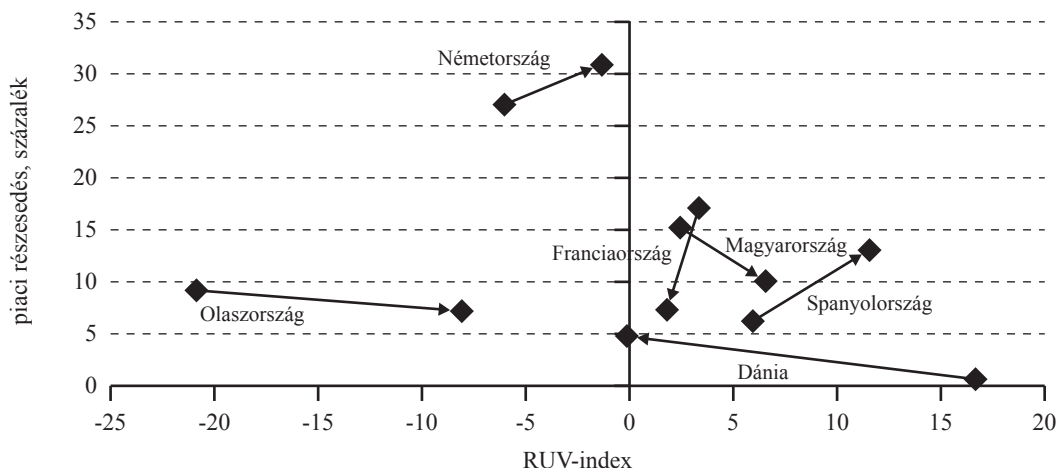
Ecet (HS-2009) kivitelünk Németország felé éves átlagban 20 millió eurót hozott, ezzel csak kicsi és csökkenő részarány képviseltünk a német piacon. A piacon Hollandia vezetett 30 százalékos részarányal, utána Lengyelország, Ausztria és Olaszország következett 10-10 százalék körüli részarányal. Egységértékben Lengyelország mögött, de Olaszország előtt voltunk, és messze megelőztük a tengerentúli országokat (például Brazíliát).

15. melléklet: Románia: RUV és piaci részesedés számítás

A kiválasztott termékek közül 2008-2010 átlagában messze a legmagasabb exportárbevétellel (104 millió euró) a kukorica rendelkezett, bár a növekedés csak Románia EU-hoz történt csatlakozása után valósult meg. A teljes román kukoricaimportból való részesedésünk 2001-2003 átlagában még csak 28 százalékos volt, azonban a 2008-2010 közötti időszakban részesedésünk már 63 százalékra nőtt. Komoly versenytársnak gyakorlatilag csak Bulgáriát kell tekintenünk, a többi, részben nem EU-tagországból csak kisebb tételekben és inkább időszakosan érkezett kukorica Romániába. Egységértékünk a két vizsgált időszak között javult, aminek oka elsősorban a közelmúltban lezajlott agrárár-robbanás volt.

A Magyarországról származó importtermékek közül a második legnagyobb értékben sertéshús (HS-0203) került Romániába, 2008-2010 átlagában 75 millió euróért. Piaci részesedésünk a két vizsgált időszak között 11,6 százalékról 18,1 százalékra nőtt, ezzel a román piacon a második helyen álltunk Németország (30 százalék) mögött. Fontos említeni, hogy rajtunk kívül csak Németországnak és Spanyolországnak sikerült növelnie piaci részarányát. Egységértékben is átlag fölött voltunk, a 2008-2010 közötti időszakban csak Spanyolország és Hollandia előzött meg minket. Ráadásul a két időszak között a piaci áralakulást követve árat is sikerült javítanunk. A sertéshús esetében RUV számításokat 6 számjegyű termékbontásban az úgynevezett „más sertéshús fagyasztva” termékre (HS-020329) végeztük.

32. ábra: RUV és a piaci részesedés változása a vizsgált időszakok között a román piacon (HS-020329, más sertéshús fagyasztva)



Forrás: Eurostat adatai alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

A másféle sertéshús esetében nem látszik lényeges különbség a régi EU-tag és Magyarország árfekvése között: Franciaország és Spanyolország mellett csak Magyarország tudott mindkét vizsgált időszakban pozitív RUV-ot felmutatni, ami sajnos a mi esetünkben piacvesztéssel járt együtt. A dánok erőteljesen csökkenő, a németek pedig növekvő RUV-val tudtak nagyobb piaci részesedést szerezni. A román piacon Spanyolország az igazi nyerő, mert növekvő RUV-index mellett is javítani tudtak piaci pozíciójukon.

Harmadik legfontosabb az állateledel (HS-2309), 2008-2010 átlagában 64 millió euró volt ebből az átlagos évi exportárbevétel. A román piacon részesedésünk 58 százalékról 47 százalékra csökkent, de így is piacvezetők voltunk. A többi versenytárs (Olaszország, Németország, Franciaország, Bel-

gium, Ausztria) egyelőre csak 4-6 százalékos, de a két vizsgált időszakot összehasonlítva növekvő részesedéssel rendelkezett. Egységértékünk növekedett, de messze elmaradunk a többi versenytárs áraitól.

A búza volt a negyedik legnagyobb értékben Magyarországról importált termék, 2008-2010 átlagában 64 millió euró értékű áru került Romániába hazánkból, amivel nagyjából elértük csatlakozásunk előtti kivitelünket. Piaci részesedésünk 33 százalékról 56 százalékra nőtt, komoly versenytársunknak csak Bulgária számított, a többi ország csak időszakos exporttal rendelkezett. Egységértékünk átlag körüli, az Olaszországból származó búza magasabb árát valószínűleg vetőmagszállítások okozták.

Napraforgóolaj (HS-1512) exportunk szintén csatlakozásunk után lett jelentős, a semmiből piacvezetők lettünk, 2008-2010 átlagában a román import két harmadát Magyarország adta. Jelentősebb versenytársaink Moldávia (13 százalékos részesedés) és Bulgária (12 százalék) voltak, kisebb szállítást végzett még Ukrajna és Görögország. Egységértékben nagy súlyunk ellenére átlag felett voltunk, csak a görög egységérték alakult kedvezőbbben.

Élő sertés (HS-0103) kivitelünk értékben a két vizsgált időszak között növekedett (évi átlagban most 28 millió eurót tesz ki), de piaci részarányunk így is 80 százalékról 41 százalékra csökkent. Vezető helyünket a román piacon megtartottuk, de szorosan feljött mögénk Hollandia 36 százalékos piaci részesedéssel. Németország (10 százalék) volt a másik komoly versenytárs, de torzítja az összehasonlítást, hogy Németország 2003-ban még alig szállított élő sertést Romániába.

Baromfihús (HS-0207) exportunk éves bevétele 27 millió euró, részesedése a román piacon a két időszak között 6 százalékról több mint 14 százalékra nőtt. Főbb versenytársaink Hollandia (32 százalékos részesedés) és Brazília (12 százalék) voltak, bár a termékválasztékunk nem azonos. Ezt mutatja egységértékünk alakulása is, amely messze az átlag és az EU-intra átlag felett volt.

Cukrot (HS-1701) Románia csatlakozása óta exportálunk nagyobb mennyiségben (évi átlagban 25 millió euróért), de 10 százalékos részesedéssel csak kis szereplője voltunk a román piacnak. A legfontosabb importőr országok Brazília (34 százalék), Bulgária (19 százalék) és Szváziföld (7 százalék) voltak.

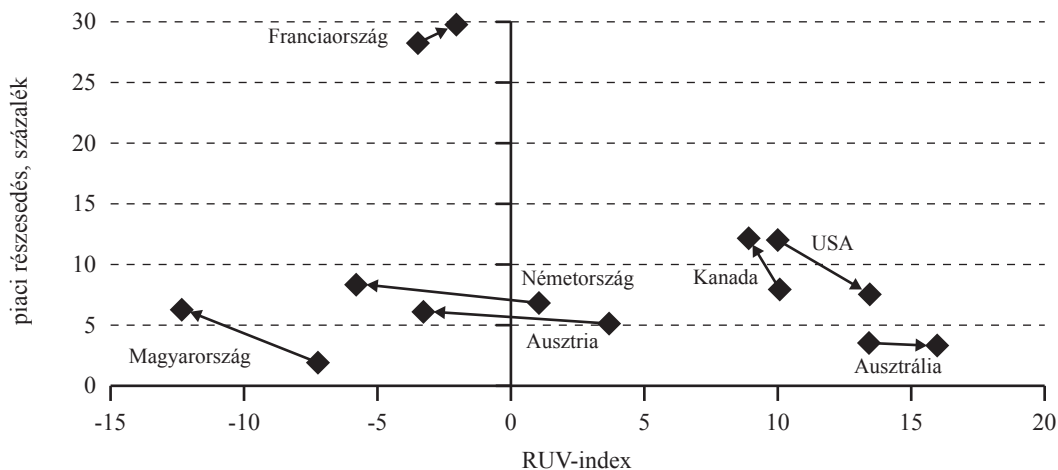
Banánkivitelünk (HS-0803) a Magyarországon levő banánérlelőnek köszönhetően volt Romániába, ebből éves átlagban 24 millió euró bevételünk származott és ez 7 százalékos részarányt jelentett a román piacból. Piacvezető Ecuador, de Csehország részesedése is jelentősen nőtt.

Folyadéktej (HS-0401) Románia gyakorlatilag csatlakozása óta importál jelentős mértékben, Magyarország itt piacvezető lett 52 százalékkal. Éves átlagban 2008-2010 között 22 millió euróért vittünk ki tejet, jelentős versenytársaink Lengyelország (16 százalék), Németország (14 százalék) és Szlovákia (11 százalék). Egységértékben a többi versenytárs árai alatt maradtunk.

16. melléklet: Olaszország: RUV és piaci részesedés számítás

Fontossági sorrendben 2008-2010 átlaga alapján a gabonafélék álltak az élen, növekvő gabona-exportunk először az intervenciós készletek eladására vezethető vissza, de az olasz élelmiszeripar fent említett növekvő nyersanyagigénye miatt is igen kedvező kilátásai voltak gabonaexportunknak. Kukoricát (HS-1005) 2008-2010 átlagában 170 millió euró, búzát (HS-1001) pedig 76 millió euró értékben importált Olaszország Magyarországról, piaci részarányunk a két időszak között kukoricánál 6-ról 33 százalékra, búzánál 1,6 százalékról 4,7 százalékra nőtt. Kukoricánál piacvezetők voltunk, komoly versenytársunknak pedig Franciaország és Ausztria számított, Horvátország és Szlovénia csak alkalmi exportörként szerepelt. Egységértékünk csökkent és így átlag alatti volt. A búza majdnem felét Olaszország a tengerentúlról importálta, ezért Franciaország (piaci részesedése 2008-2010-ben 27 százalék) mellett Kanada (14 százalék) és az Egyesült Államok (10 százalék) uralták az olasz piacot. A magyar búza egységértéke mind az EU-extra, mind az EU-intra kereskedeleméből származó búza egységértéke alatt volt. Olaszország esetében a magyar exportban betöltött súlyuk alapján RUV számításokat két gabonatermékre (búza, illetve kukorica) végeztük.

33. ábra: Fontosabb exportországok RUV-értékének és piaci részesedésének változása a vizsgált időszakok között az olasz piacon, (búza – HS-1001)

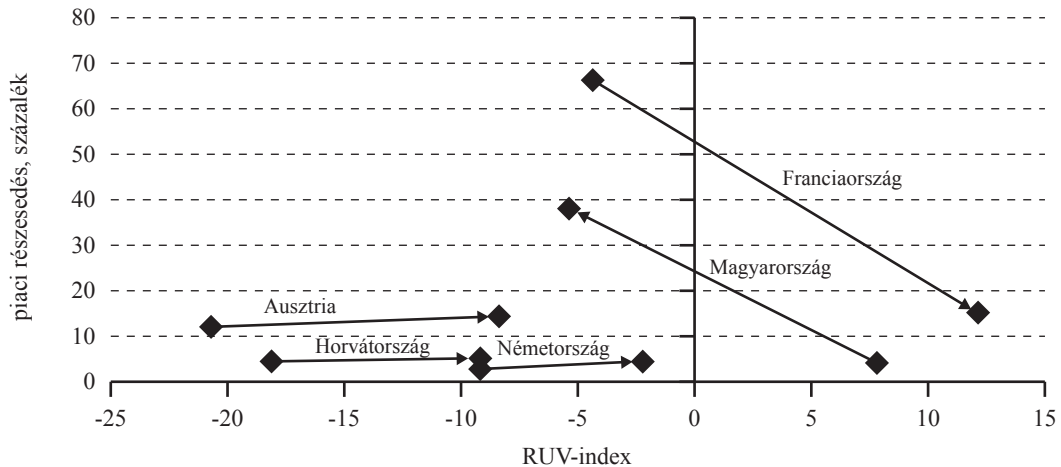


Forrás: Eurostat adatai alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

Az olasz búzapiacra Franciaország dominált a piaci részesedés vonatkozásában, de meglepő módon nem a RUV-indexnél. A tengerentúli országok között Ausztrália volt a csúcstartó, RUV-indexe 13-ról 16-ra nőtt, de az USA és Kanada is 9 és 13 közötti RUV-értéket mutatott fel. Ezzel szemben Németország és Ausztria RUV-indexe negatívba ment át. Magyarország piaci részesedését nyert, de a magyar RUV tovább romlott -7-ről -12-re (33. ábra).

Az olasz kukoricapiacra Franciaország a RUV-index vonatkozásában élen állt (beleértve a vetőmag-szállításokat is), RUV-értéke igen kedvezően -4-ről +12-re változott, ugyanakkor piaci részesedése csökkent a vizsgált időszakban. Magyarország pontosan ellenkező tendenciát mutatott, piaci részesedésünk lényegesen nőtt, viszont RUV-indexünk pozitívból negatívba ment át (+8-ról -5-re). A többi piaci szereplő részesedése nem változott meg lényegesen, a RUV viszont mindegyiknél javult.

34. ábra: Fontosabb exportországok RUV-értékének és piaci részesedésének változása a vizsgált időszakok között az olasz piacon (kukorica – HS-1005)



Forrás: Eurostat adatai alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

Felívelő pályát mutatott a napraforgómag (HS-1206) exportunk. Míg csatlakozásunk előtt alig volt ebből a termékből kivitelünk Olaszországba, 2008-2010 átlagában már 42 millió euró értékben exportálunk. Ezzel az olasz összimportnak majdnem felét (48 százalékát) adtuk és többek közt olyan versenytársakat szorítottunk ki, mint Oroszország, Ukrajna és Uruguay. Legnagyobb versenytársunk 18 százalékos piaci részaránnyal Románia, illetve Ausztria (7 százalék) lett. Egységértékünk a két időszak között csökkenő tendenciát mutatott, de mindkét konkurensünk értéke felett helyezkedett el, tehát nem kényszerültünk jelentős árversenybe.

Folyadéktej (HS-0401) exportunk csatlakozásunk óta ugrásszerűen növekedett, a 2008-2010. évi 42 millió eurós kivitelünkkel azonban még mindig csak az olasz összimportnak az 5 százalékát adtuk. Lényegesen több tejet importált Németország (piaci részesedés 44 százalék), további jelentős versenytárs volt még Franciaország (23 százalék), Ausztria (13 százalék) és Szlovénia (8 százalék). Az olasz piac a fokozódó nyersanyagigény miatt stabilnak volt tekinthető, az egységértékünk azonban messze a konkurenciáé alatt volt.

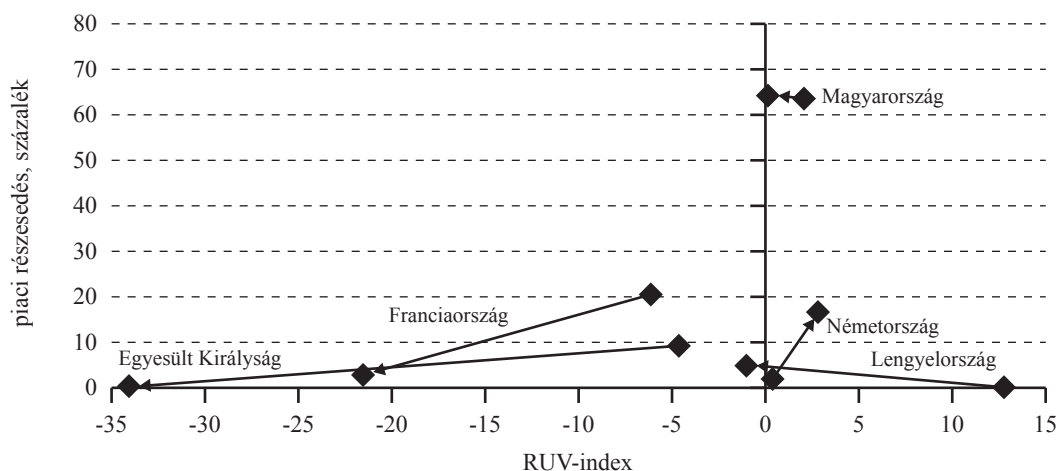
Hosszú időn keresztül a legfontosabb exporttermékünk Olaszországba az élő bárány (HS-0104) volt, de 2008-2010 átlaga alapján már csak az ötödik helyen állt átlagosan 37 millió euró árbevételrel. A magyar élő bárány export meghatározó szerepet töltött be az olasz piacon, bár részesedésünk 51-ről 44 százalékra csökkent a két időszak között. A legnagyobb versenytársaink az olasz piacon Románia (20 százalékos piaci részaránnyal), Franciaország (18 százalék) és Spanyolország (11 százalék) voltak. Egységértékünk alakulását az Eurostat hiányzó mennyiségi adatai miatt nem tudtuk a többi versenytárs áraival összehasonlítani.

Sertéshús-exportunk az utóbbi években szintén elmaradt az előző időszak értékeitől, EU-csatlakozásunk óta inkább stagnált. 2008-2010 átlaga alapján már csak a hatodik legfontosabb exporttermékünk volt, átlagosan 24 millió euró árbevételrel. Mivel ez idő alatt az olasz sertéshús-import erőteljesen növekedett, piaci részesedésünk egyre csökkent (2008-2010-ben már csak 1,4 százalék volt). Az olasz piacot uralták a német (32 százalék), holland (17 százalék), francia (15 százalék), spanyol (12 százalék) és dán (11 százalék) kereskedők. Egységértékünk jelentősen csökkent, épp, hogy az átlag fölötti volt.

Baromfi hús kivitelünk (HS-0207) az utóbbi években erősen visszaesett, 2008-2010 átlagában már csak 19 millió euróért exportáltunk. Ez azt jelenti, hogy nem sikerült a 29 százalékos piaci részarányunkat megtartani, mert részesedésünk 19 százalékos volt. Németország a piaci részesedés tekintetében megelőzött minket (26 százalék). A többi piaci versenytársunk Hollandia (13 százalék), Franciaország (12 százalék) és Brazília (8 százalék) voltak, viszont meg kell jegyeznünk, hogy értékesebb hústermékeket szállítottunk az olasz piacra, mint konkurenseink, ezért egységértékünk növekvő tendenciát mutatott és messze a konkurenciáé felett volt. A baromfi termékek közül, a magyar exportban betöltött szerepe miatt az úgynevezett „pulykadarabok frissen vagy hűtve” termékre (HS-020726) végeztük el a RUV számításokat.

A kiválasztott hústermék (pulykadarabok frissen vagy hűtve HS-020726) példája azt mutatta, hogy az olasz piacon a magyar pulykát jó átlagáron tudtuk értékesíteni. A valószínűleg fennálló termék-besorolási problémákat is figyelembe véve (nem teljesen azonos termékekről van szó) jobb és javuló a RUV-értékünk a francia, az és a lengyel versenytársakhoz képest. Viszont RUV-érték és piaci részesedés-javulást egyszerre csak Németország tudott elérni az uniós csatlakozás óta.

35. ábra: Fontosabb exportországok RUV-értékének és piaci részesedésének változása a vizsgált időszakok között az olasz piacon, (Pulykadarabok frissen vagy hűtve HS-020726)



Forrás: Eurostat adatai alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

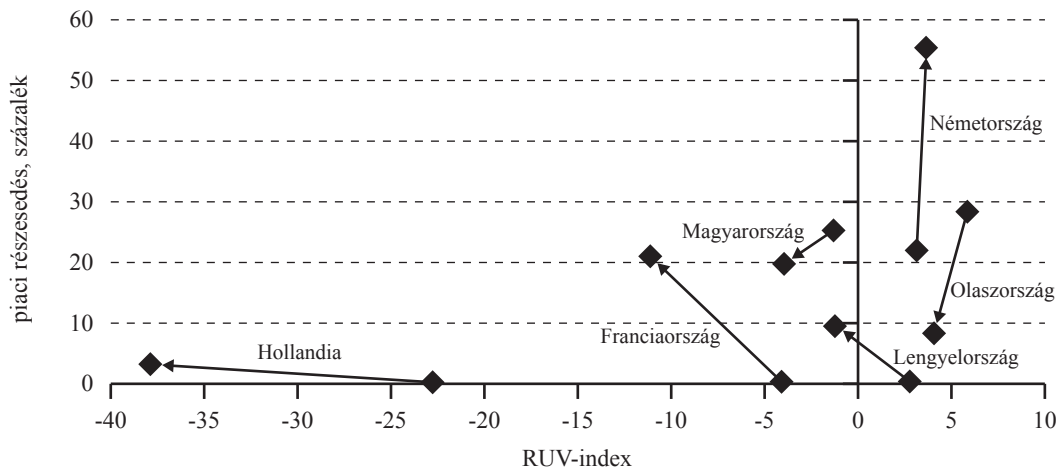
A mézexportunk számára Olaszország az utóbbi években mindig az első három legfontosabb piac közé tartozott. 2008-2010 átlagában az összes exportált mézünknek több mint egynegyede (kb. 5 ezer tonna) került Olaszországba. Ezzel átvettük a piacvezető szerepet Argentínától és 35 százalékos piaci részesedést értünk el. Mögöttünk Argentína állt 32 százalékos részesedéssel, ahonnan Olaszország minőségileg gyengébb és lényegesen olcsóbb árut hozott be. Jelentős import származott még Németországból (8 százalék), Romániából és Spanyolországból (5-5 százalék). Egységértékben az EU-ból származó importárak átlagát értük el.

A hobbiállat-eledelel szegmens az olasz piacon csak marginális és csökkenő részesedéssel rendelkezett, 2008-2010 átlagában kiszállított 15 millió euró értékű áru csak 2,3 százalékos részesedést jelentett. Franciaország (32 százalék), Hollandia (13 százalék) és Németország (10 százalék) voltak a legfontosabb szállítók.

17. melléklet: **Ausztria: RUV és piaci részesedés számítás**

A következő részben azokat az árucsoportokat vizsgáltuk meg részletesebben, amelyek összárbevétele 2008-2010 átlagában meghaladta a 10 millió eurót. A baromfihús (HS-0207) osztrák importjában a 2001-2003 közötti időszakban Magyarország még piacvezető volt 39 százalékkal, a 2008-2010 közötti időszakban az Eurostat adatai szerint³⁰ nemcsak piaci részesedésünk esett vissza 18 százalékra, hanem vezető helyünket is át kellett adnunk Németországnak (51 százalék). Növekvő piaci részesedéssel rendelkezett Lengyelország (7 százalék) és Hollandia (5 százalék), ezzel szemben Franciaország részesedése visszaesett 10 százalékról 3 százalékra. Egységértékünk csökkenő tendenciát mutatott, ez megfelelt az átlagnak, árban körülbelül Hollandiával voltunk egy szinten, de pontosabb értelmezés csak részletes termékbontásban lett volna lehetséges. A magyar exportban betöltött súlya alapján, az osztrák piacon is az úgynevezett „pulykadarabok frissen vagy hűtve” (HS-020726) termékre végeztük el a RUV számításokat.

36. ábra: **Fontosabb exportországok RUV-értékének és piaci részesedésének változása a vizsgált időszakok között az osztrák piacon (HS-020726, pulykadarabok frissen vagy hűtve)**



Forrás: Eurostat adatai alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

Az olasz piachoz hasonlóan Ausztriában is a magyar pulykát jó – bár csökkenő – RUV-indexszel tudtuk értékesíteni, de így is jobb volt a RUV-értékünk mint a ráadásul még romló francia vagy holland érték és az előző időszakban még jobb lengyel RUV-érték is negatívba ment át. RUV-érték és piaci részesedés-javulást csak Németország tudott elérni, ráadásul piacvezető lett Ausztriában. Az olasz pulykaexport pedig jelentős piacvesztést szenvedett el.

A repcemag (HS-1205) exportunk képviselte átlagosan a második legnagyobb értéket (51 millió euró). Ezzel Magyarország az összes bevétel majdnem felét (49 százalékát) adta. Ezzel részarányunk tíz százalékponttal nőtt. A második helyen álló Szlovákia részesedése 30 százalék volt, a harmadik helyezett Cseh Köztársaságé pedig 8 százalék. Repcemag kivitelünkben EU-csatlakozásunk után tapasztaltunk markáns felfutást. Ausztria olajosmag importja is nőtt és várhatóan tovább növekszik a biodízel termelés emelkedő igénye miatt. Egységértékünkkel átlag körüli szinten voltunk.

³⁰ Ezen termékcsoport esetében jelentős a különbség az Eurostat és a KSH adatok között, így eltérő az exportdinamika megítélése is.

A kukorica (HS-1005) bevételben Magyarország részesedése igen jelentős volt mindkét vizsgált időszakban, piaci részesedésünk 29 százalékról 39 százalékra nőtt, ezzel piacvezetők voltunk. 2008-2010 közötti években utánunk következett Németország és Szlovákia (13-13 százalék), valamint Csehország (9 százalék). A magyar kukorica export Ausztriába ingadozó volt az elmúlt években (2008-2010 átlagában 42 millió euró, de 2008-ban például több mint 60 millió euróért exportáltunk kukoricát), összességében azonban sikeresnek értékelhető. Egységértékünkkel Szlovákiával és Csehországgal voltunk egy szinten, a többi ország szállításai vélhetően vetőmagot is tartalmaztak, ezért magasabb egységértéket mutattak.

Búza (HS-1001) kivitelünk szerkezete Ausztriába hasonlít a kukoricáéra, 2008-2010 átlagában 29 millió euróért exportáltunk. Piaci részesedésünk azonban 57 százalékról 37 százalékra csökkent, ennek ellenére piacvezetők maradtunk. Legfontosabb versenytársaink most már Szlovákia (20 százalék) és Csehország (18 százalék), míg Németország részesedése 30 százalékról 17 százalékra csökkent. Egységértékünkkel – hasonlóan a kukoricához – Szlovákiával és Csehországgal voltunk egy szinten, a többi ország szállításai vélhetően vetőmagot is tartalmaztak, ezért magasabb egységértéket mutattak.

Gyümölcs/zöldséglét (HS-2009) a 2008-2010 közötti időszakban átlagosan 18 millió euró értékben vittünk ki az osztrák piacra. Piaci részesedésünk valamelyest csökkent, de így is 10 százalék körül maradt. Nincs domináló versenytárs az osztrák piacon, az első helyen Németország állt 21 százalékos piaci részesedéssel, utána Lengyelország (18 százalék), Hollandia (13 százalék) és Olaszország következett. Egységértékünk átlag alatti volt, de összehasonlítása az árualcsoport termékszerkezetének heterogenitása miatt ezen az aggregátsági szinten nehézségekbe ütközött.

Pékáru (HS-1905) exportunk az EU-csatlakozásunk után futott fel, 2008 és 2010 között éves átlagban 18 millió euró volt az árbevételünk. Piaci részesedésünk a 2008-2010 közötti időszakban elérte a 3 százalékot. Ezen a piacon Németország az uralkodó³¹, de részesedésük csökkent 67 százalékra. További piaci szereplők Olaszország (10 százalék), Franciaország, Belgium és Hollandia (4-4 százalék). Egységérték számítását az árualcsoport termékszerkezetének heterogenitása miatt nem végeztünk.

Egyéb friss zöldség (HS-0709) kivitelünk (pl. zöldborsó) stabilan éves átlagban 14 millió eurót hozott, ennek ellenére nagyon kiszorultunk az osztrák piacról, mert piaci részesedésünk a két vizsgált időszak között 15 százalékponttal 7 százalékra csökkent. A sokszereplős piacon Németország több mint 9 százalékpontos részarány-növekedéssel piacvezetővé vált 24 százalékkal, jelentősebb volt még Olaszország (13 százalék) és Hollandia (9 százalék) részaránya. Figyelemre méltó tény, hogy Lengyelország részesedése a semmiből nőtt 5 százalékra. Egységérték számítását az árualcsoport termékszerkezetének heterogenitása miatt itt sem végeztünk.

Ausztria nem tartozik a legfontosabb napraforgómag (HS-1206) exportunkpiacaink közé, évente átlagosan 40 ezer tonnát exportáltunk Ausztriába, ennek ellenére éves átlagban 14 millió euró árbevételt hozott ez az árualcsoport. A 2001-2003 közötti időszakban ezzel piacvezetők voltunk 44 százalékos részesedéssel, de 2008 és 2010 között 20 százalékkal már csak másodikak voltunk Szlovákia után. Fontos szereplője volt az osztrák piacnak még Németország (11 százalék) és Bulgária (9 százalék). Egységértékben átlag alatt voltunk, körülbelül Szlovákiával egy szinten.

Élő marha (HS-0102) exportunk is az EU-csatlakozásunk után futott fel, az utolsó vizsgált időszak éves átlagában már 13 millió euró volt az árbevételünk. Piaci részesedésünk a 2008-2010 közötti időszakban elérte a 15 százalékot. Ezen a piacon az EU-bővítés előtt Németország volt az egyedül uralkodó, 92 százalékos piaci részaránnyal, 2008 és 2010 közötti időszakra már Csehország vált a legfontosabb exportórré (47 százalék). Szlovénia velünk volt egy szinten (15 százalék), Szlovákia is 10 százalékos részesedést tudott felmutatni, míg Németország (8 százalék) majdnem teljesen

³¹ Ebben a német ALDI-csoport osztrák Hofer leányvállalatának erőteljes német importja játszik nagy szerepet.

kivonult a piacról. Egységérték számítás az árualcsoport termékszerkezetének heterogenitása miatt (tenyész- és vágóállatok keverednek) itt sem végeztünk.

Denaturált szesz (HS-2207) kivitelünk szintén az EU-csatlakozásunk után futott fel, az utolsó vizsgált időszak éves átlagában 13 millió euró az árbevételünk. Ezzel 30 százalékos piaci részesedést értünk el és átvettük az első helyet Németországtól (22 százalék). További fontos versenytársak voltak Brazília (12 százalék), Olaszország (7 százalék) és Franciaország (5 százalék). Egységértékünk növekedő tendenciát mutatott és így már átlag körüli árat értünk el.

Az alkoholmentes italok (HS-2202) exportja az 2001-2003 közötti időszakban még 10 százalékos részesedést mutatott fel, de az elképesztő mértékben bővülő osztrák importpiacon 2008 és 2010 között már csak marginális szerepet játszottunk. Az osztrák import elsősorban az Uniótól kívülről (Svájcól) érkezett és ágazati információk szerint az ottani Coca-Cola gyár szállításain alapult.

A hobbiállat-eledel (HS-2309) kivitelünk az osztrák importpiacon csak kisebb, de növekvő részesedéssel rendelkezett, a 2008-2010 átlagában kiszállított 10 millió euró értékű áru 5 százalékos részesedés elérésére volt elég. Ezen a piacon Németország dominált 61 százalékos részesedésével, további fontos versenytársak voltak Franciaország (7 százalék) és Hollandia (6 százalék). Egységértékünk csökkenő tendenciát mutatott, ráadásul messze az átlag alatt voltunk, a különböző minőségű termékek miatt ez azonban csak nehezen értelmezhető.

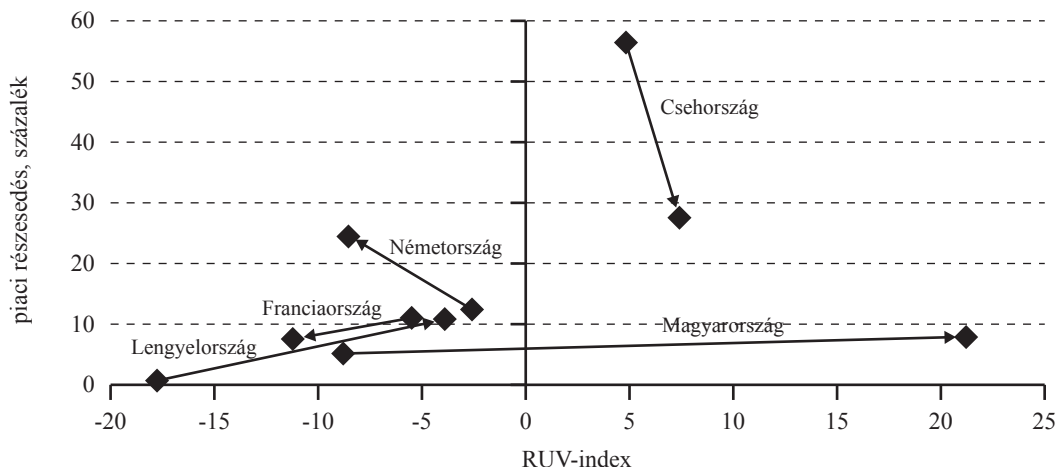
18. melléklet: Szlovákia: RUV és piaci részesedés számítás

A továbbiakban azon árucsoportok kivételét vizsgáltuk részletesebben, amelyek exportértéke Szlovákiába 2008-2010 átlagában meghaladta a 15 millió eurót. Cukorexportunk (HS-1701) a 2010. évi kiugró (83 millió euró) tételnek köszönhetően ugrott fel a lista élére évi átlagosan 44 millió euró árbevétellel. Ezzel 40 százalékos piaci részesedést értünk el és megelőztük Csehországot (35 százalék). Szlovákia még Lengyelországból (12 százalék) és Szerbiából (5 százalék) importált nagyobb mennyiségű cukrot.

A Magyarországról származó áruk közül értékben a második legnagyobb árucsoport (39 millió euró) a kukorica (HS-1005) volt, melynek részaránya a szlovák piacon 60 százalékról 77 százalékra nőtt. Kisebb részarányal rendelkezett még Franciaország (8 százalék), Csehország (6 százalék) és Ausztria (5 százalék). Egységértékünk a két időszak között nőtt, de a vetőmag-szállításokat is tartalmazó importtételek összehasonlítása nehézségekbe ütközött.

Sertéshús (HS-0203) exportunk az utóbbi években ugrott meg, 2008-2010 átlaga alapján már a harmadik legfontosabb exporttermékünk volt, átlagosan 22 millió eurós árbevétellel.

37. ábra: Fontosabb exportországok RUV-értékének és piaci részesedésének változása a vizsgált időszakok között a szlovák piacon (HS-020329, más sertéshús fagyasztva)



Forrás: Eurostat adatai alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült számítások

Mivel a szlovák sertéshús-import a két időszak között erőteljesen növekedett, piaci részesedésünk az utolsó vizsgált időszakban még így is csak 14 százalék volt. A szlovák piacot uralták a cseh (32 százalék) és német (20 százalék) kereskedők, de Lengyelország részesedése is szinte a nulláról ugrott 10 százalékra. Egységértékünk majdnem háromszorosára nőtt, ami minőségi változásokra utalt. A sertéshús esetében a RUV számításokat 6 számjegyű termékbontásban az úgynevezett „más sertéshús fagyasztva” termékre (HS-020329) végeztük el.

A szlovák piac meglehetősen heterogén és szélsőséges mozgások történtek a két vizsgált időszak között, ami valószínűleg a termékminőséggel hozható összefüggésbe. Csak Csehország tudott mindkét vizsgált időszakban pozitív RUV-ot felmutatni, de ez is jelentős piacvesztéssel járt. A németek erőteljesen csökkenő RUV-val tudtak nagyobb piaci részesedést szerezni, a lengyelek pedig nulláról indulva szereztek közel 10 százalékos piaci részesedést, ráadásul javuló RUV-val. Magyarország RUV-indexe jelentősen javult, a jelek szerint jobb, minőségi húsrészekkel tudtuk valamelyest növelni a piaci részesedésünket.

Kávéexportunk (HS-0901) az EU-csatlakozásunk után futott fel, jelenleg éves átlagban 20 millió euró az exportárbevételünk. Piaci részesedésünk a 2008-2010 közötti időszakban elérte a 34 százalékot, ezzel átvettük a vezető pozíciót Németországtól (32 százalék). További versenytársaink Lengyelország (10 százalék) és Ausztria (6 százalék). Egységértékünk messze átlag feletti, de összehasonlítást a többi versenytársakkal az árualcsoport termékszerkezetének heterogenitása miatt nem végeztünk.

Alkoholmentes italok (HS-2202) esetében exportunk piaci részesedése a két vizsgált időszak között 5 százalékponttal 9 százalékra emelkedett, éves átlagban 19 millió euró volt az exportárbevételünk. A piacvezető Csehország 56 százalékkal, jelentős és növekvő import származik még Lengyelországból (13 százalék), miközben Ausztria részesedése 9 százalékponttal 7 százalékra esett vissza. Egységértékünk a két időszak között megduplázódott.

Jelentős növekedést ért el a szlovák piacon a baromfi (HS-0207), melynél Magyarország 19 millió eurós importértékkel 20 százalékkal részesedik a piacból, így Csehország (30 százalék) és Lengyelország (26 százalék) mögött a harmadik legnagyobb beszállítónak számítottunk. Itt is figyelembe kell venni, hogy Lengyelország gyakorlatilag nulláról előzött meg minket és ily módon egyre komolyabb versenytársnak számított. Egységértékben növekedést értünk el a két időszak között és ezzel lényegében az intra-EU szlovák import átlag árszintjére kerültünk.

A cukorka (HS-1704) szintén az EU-csatlakozásunk után futott fel, jelenleg éves átlagban már 17 millió euró az árbevételünk. Piaci részesedésünk a 2008-2010 közötti időszakban meghaladta a 41 százalékot, ezzel átvettük a vezető pozíciót Csehországtól (30 százalék). További versenytársaink voltak ebben az árualcsoportban Németország (8 százalék) Lengyelország (6 százalék) és Ausztria (6 százalék). Egységértékünk messze átlag feletti volt, de összehasonlítást a többi versenytársakkal az árualcsoport termékszerkezetének heterogenitása miatt itt sem végeztünk.

Csokoládé- és kakaótartalmú élelmiszerkészítmények (HS-1806) esetében kivitelünk folyamatosan nőtt a vizsgált időszak alatt, 2008-2010 átlagában már 17 millió eurós bevételt értünk el. A magyar származású import ráadásul nagyobb mértékben nőtt, mint a teljes szlovák importpiac, így részesedésünket növelni tudtuk 9-ről 14 százalékra. Egységértékben növekedést értünk el a két időszak között, de az EU-n belülről származó szlovák import árszintje alatt helyezkedtünk el.

A repcemag (HS-1205) exportunk a 2010. évi kiugró (33 millió euró) értékének köszönhetően került fel a listára évi átlagosan 16 millió euró árbevétellel. Ezzel 62 százalékos piaci részesedést értünk el a 2008-2010 közötti időszakban. Magyarországon kívül még Csehország és Ukrajna szállított az egyébként repcemag exportőr Szlovákiába. Egységértékünk csökkenő tendenciát mutatott és a vetőmagtétel miatt az intra-EU átlag alatt volt.

Függelék

Függelék jegyzéke

1. függelék: Az EU-n belüli áruk szabad mozgásának szabályozása és bírósági gyakorlata.....	94
2. függelék: A nem vám jellegű eszközök alkalmazását szabályozó egyezmények a GATT/WTO-ban.....	101
3. függelék: A HS-nomenklatúra mezőgazdasági és élelmiszeripari termékeket tartalmazó árucsoportjai	103
4. függelék: A HS-nomenklatúra feldolgozottság szerinti besorolása	104
5. függelék: Országkódok ország megnevezése	105
6. függelék: Fuvarparitások megnevezése	106

1. függelék: Az EU-n belüli áruk szabad mozgásának szabályozása és bírósági gyakorlata

1993. január 1.-e óta az EU mindenkori tagállamai számára a belső vámhatárok és az azokon végzett ellenőrzések megszűntek. Az EU egyik legfontosabb közösségi vívmánya az áruk szabad áramlása, amelyet a 34.-36. Cikk szabályoz (Szerződés az Európai Unió működéséről /EUMSZ./).

Mikor alkalmazandó a 34. cikk

Fontos, hogy a cikkek a tagállamok bármely közigazgatási szintje által hozott rendelkezésekre vonatkoznak, tehát nem csak a jogszabályalkotást korlátozzák, hanem a bírósági gyakorlatot, a központi és a helyi adminisztráció jogértelmezését is, sőt a magánjog alatt létrehozott, de többségében a közigazgatás által vagy kötelező tagságból származó díjból finanszírozott szervezetekre is.

Az aktív és a passzív eszközök alkalmazása egyaránt tilos, vagyis a passzív módon alkalmazott adminisztratív akadály is a cikkek tiltó hatálya alá esik, amennyiben annyira állandó és általános az alkalmazásuk, hogy kereskedelem korlátozásként hatnak. Továbbá felelősségre vonható akkor is egy tagállam a cikk alapján, ha passzivitásával magánszemélyek és vállalkozások kereskedelemkorlátozó magatartásával szemben nem tesz meg kellő lépéseket. Például Franciaországot a Bizottság elmarasztalta, amiért nem akadályozta meg a francia gazdálkodókat a szomszéd országból érkező teherautók és szállítmányuk megrongálásában. Németországot pedig kötelezték a kötelezővé tett egyszer-használatos üdítőital csomagolóanyag visszaváltási rendszer bevezetésékor arra, hogy minden a piacon megjelenő gyártó és kereskedő számára nyitott rendszert hozzon létre, pedig a visszaváltási rendszert nem állami, hanem a magánsektor által üzemeltettként tervezték bevezetni.

Nem ad a cikk hatálya alól kivételt sem a termék, a földrajzi hatáskör, a mennyiség vagy az értékhatár korlátozott volta (nincs de minimis szabály). Továbbá a korlátozó szabály nem csak diszkriminatív esetben ítéltető el, hanem akkor is, ha a hazai előállítókra is vonatkozik, de a külföldi beszállító számára betartása jelentősen nagyobb terhet ró, mint a hazai előállítókra.

Az elmúlt időszak esetei rávilágítottak egy új korlátozó gyakorlatra, ez pedig a használat korlátozása. Azaz könnyen a 34. cikk hatálya alá kerülhet egy tagállam amennyiben olyan intézkedést fogad el, amely valamely terméknek nem a forgalmazását tiltja, hanem a használatát. Ilyen tiltásnál még diszkrimináció mentesség esetében is csak akkor nem ítélték a tagállam ellen, amikor a tiltásnak nyomós társadalmi okát bizonyították (például Olaszországban a bicikli utánfutók használatának betiltásánál a baleseti kockázatot).

Mikor nem alkalmazandó a 34. cikk

Három csoportja van a 34. cikk hatálya alóli lehetséges felmentésnek:

- A 36. cikk: 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.
- A feltétlenül érvényesítendő követelmények fogalmába további az EU által kiemelten védendő értékek tartoznak, mit például: a környezetvédelem, a fogyasztóvédelem, a munkakörülmények javítása, kulturális célok, a sajtó sokszínűségének fenntartása, a szociális biztonsági rendszer pénzügyi egyensúlya, közúti közlekedés biztonsága, bűnüldözés, állatok jólétének védelme.
- A nemzeti hatáskörben meghozott értékesítési és kereskedelmi szabályok, amelyek közül a következők már nevesítettek: a forgalmazás feltételeihez és módszereihez kapcsolódó intézkedéseket, az áruk értékesítésének idejére vonatkozó intézkedéseket, az áruk értékesítésének helyéhez kapcsolódó intézkedéseket vagy az arra vonatkozó korlátozásokat, hogy ki értékesítheti az árukat, illetve az árszabályozási intézkedéseket.

De ez a három mentességi csoport is csak bizonyos alapelvek teljesülése esetén alkalmazható, amelyeket a 34. cikkkel kapcsolatban meglehetősen egységes bírósági döntések alapján a következőkben foglalhatunk össze:

- Az arányosság elve, amely alapján az áruk szabad áramlását korlátozó intézkedés csak akkor fogadható el, ha arányos mértékű az intézkedés nélkül feltételezhetően elszenvedett kárral és más kevésbé korlátozó intézkedéssel, eszközzel nem lehet elérni azonos pozitív hatást.
- Az elővigyázatosság elve, amely alapján a korlátozó intézkedés hozható, ha nem bizonyított, de alapos ok alapján feltételezhető a negatív társadalmi hatás. Amely időt ad utána az alapos hatásvizsgálat lefolytatására, de nem ad felmentést a vizsgálat alól.
- A gazdasági indok kifejezetten nem ad felmentést a 34. cikk alkalmazása alól, és ha erre utaló rendelkezések vannak a nemzeti jogszabályban, akkor nagy valószínűséggel nem fogadják el az egyéb felmentési indokokat sem.
- A diszkrimináció mentesség elve, vagyis minden esetben biztosítani kell a korlátozást meghozni szándékozó tagállamnak, hogy az intézkedés azonos mértékben érintse a belföldi, mint az import termékeket.
- A kölcsönös elismerés elve.
- Az uniós termékek nemzeti piacokon történő megjelenésének biztosításának elve.

A megengedett tilalmaknak és korlátozásoknak tehát teljesítenie kell az előző fejezetben már említett három elvet (arányosság, elővigyázatosság, gazdasági indok nélküliség), ezeken kívül pedig még a fent említett három elvet is (diszkrimináció mentesség, kölcsönös elismerés, uniós termék megjelenésének lehetősége). Összesen négy nagy csoportja van a 36. cikk hatálya alá tartozó tevékenységeknek, amelyből az első kettő köthető közvetlenül, az utolsó pedig közvetve az élelmiszergazdasághoz:

- Közkerölcs, közrend és közbiztonság
- Az emberi, az állati és növényi élet vagy egészség védelme (elővigyázatossági elv)
- A művészeti, történelmi vagy régészeti nemzeti kincsek védelme
- Ipari és kereskedelmi tulajdonjogok védelme

A 36. cikk használatának feltételeinek első nagy csoportja a közkerölcs, közrend, közbiztonság, amelyeknél nagyon szigorúan értelmezi a bírósági gyakorlat a lehetséges beavatkozások körét, tehát meglehetősen szűk területet fogadott el ezen pontok alá tartozónak. A közkerölcs esetében főként trágár és szeméremsertő cikkekre, valamint olyan esetekre vonatkoztatva, ahol egyéb közérdek is sérült, például szerencsejátékokkal vagy kiskorúak védelmével kapcsolatban. A közrendre való hivatkozás még kevésbé sikeres eszköz és más indokokkal együtt alkalmazni sem szerencsés, mert akkor könnyen elbuktatja az egész ügyet, egy kivétel akadt, távol az élelmiszergazdaságtól (gyűjtői aranyérmek forgalmának korlátozása). A közbiztonság indokával (sikeresen) eddig már néhány nemzeti döntést megvédtek. Az egyikben egy tagállam kötelezővé tette a benzinimportőröknek a nemzeti kőolaj vállalatától való vásárlást (legfeljebb 35 százalék), amellyel azt akarta elérni, hogy legalább egy nemzeti, a válságzsükségletet kielégíteni képes olajfinomítót életben tartson. Továbbá azokban az esetekben, ahol stratégiaileg érzékeny áruk és kettős felhasználású termékek kereskedelme a belbiztonságot (bűncselekmény megelőzése, közlekedés szabályozása) és a külbiztonságot egyaránt fenyegette.

A második csoport az emberi, állati és növényi élet vagy egészség védelme (vagyis az elővigyázatosság elve). A Bíróság úgy döntött, hogy a személyek egészsége és élete áll az első helyen, és a tagállamok feladata – a Szerződés által meghatározott keretek között –, hogy döntsenek arról, hogy milyen szintű védelmet kívánnak biztosítani, és különösen, hogy a végrehajtandó ellenőrzések milyen szigorúak legyenek. Az emberi, az állati és növényi élet és egészség védelme a legnépszerűbb indok, amelyre hivatkozva a tagállamok rendszerint megpróbálják megokolni az áruk szabad mozgását gátló akadályokat, így a Bíróság ítélkezési gyakorlata ezen a területen igen kiterjedt. Tehát a szóban forgó intézkedéseknek jól megalapozottnak kell lenniük, azaz meg kell adni a vonatkozó bizonyítékokat, (műszaki, tudományos, statisztikai, táplálkozási) adatokat és minden más vonatkozó

információt. Ugyanakkor a National Farmers' Union-ügyben először alkalmazott bírósági gyakorlat óta, az elővigyázatossági elvének elfogadása általános lett, tehát tudományos bizonytalanság esetében nem kell megvárni, amíg a kockázatok valósága és súlyossága teljesen nyilvánvalóvá válik. Az óvintézkedések megtétele előtt kockázatértékelést ebben az esetben is végezni kell, de elegendő annak bizonyítása, hogy a szóban forgó terület egészségre és életre való negatív hatását tudományos bizonytalanság övezi. Ennek bizonyítása után a tagállamoknak vagy az intézményeknek jelentős mozgásteret ad a bírósági gyakorlat a meghozandó intézkedések tekintetében. Az intézkedések azonban nem alapozhatók „pusztán elméleti megfontolásokra”.

Az elmúlt időszakban a feltétlenül érvényesítendő követelmények megítélése kezd hasonlónak válni a bírósági gyakorlatban, mint a 36. cikk megítélése, ezért is fontos a kiemelten ide sorolt értékekkel kapcsolatos döntések vizsgálata. A Bíróság a Cassis de Dijon-ítéletben meghatározta a feltétlenül érvényesítendő követelmények fogalmát az EUMSZ. 34. cikkének keretrendszerében védett értékek nem ki merítő listájának felállításával. A lista azóta jelentősen bővült és ma kilenc területen már egyértelmű bírósági gyakorlat alakult ki:

- Környezetvédelem egyre népszerűbb hivatkozási alap, de nem lehet aránytalan és nem minden esetben fogadják el, a következő típusú példák sikeresek voltak. A hulladék más tagállamokból való behozatalának tilalma; a palackok betétdíj- és visszaváltási rendszere, egyes vegyi anyagok teljes tilalma, amely azonban biztonságosabb helyettesítő anyag hiányában kivételt tesz; a villamosenergia-szolgáltatók arra való kötelezése, hogy egy korlátozott ellátási területen belül az összes elektromos energiát megújuló energiaforrásból előállított energiaforrásokból vegyék meg.
- Fogyasztóvédelem a nemzeti jogszabályi rendelkezések egyenlőtlensége miatti akadályait el kell fogadni annyiban, amennyiben azok megkülönböztetés nélkül vonatkoznak a hazai és az importált termékekre is, és azzal indokolhatók, hogy a fogyasztóvédelemhez vagy a tisztességes kereskedelemhez kapcsolódó, kényszerítő követelmények teljesítése érdekében van szükség rájuk. Például amennyiben az importált termékek hasonlóak a hazai termékekhez, akkor azokra is csak a nemzeti jogszabályok alapján előírt megfelelő címkézés írható elő, hiszen ez elegendő ahhoz, hogy a fogyasztóknak megadják a termék jellegéről a szükséges információkat.
- Munkakörülmények javítása, egészségügyi megfontolások hiányában is.
- Kulturális célok: Egy filmalkotások készítésének előmozdítását célzó francia jogszabályhoz kapcsolódó ügyben a Bíróság elismerni látszott, hogy a kultúra védelme sajátos körülmények fennállása esetén olyan „feltétlenül érvényesítendő követelményt” képez, amely indokolhatja a behozatal és a kivitel korlátozásait.
- A sajtó sokszínűségének fenntartása: Az olvasóknak nyereményjátékokban való részvételt kínáló kiadványok osztrák tilalmára vonatkozó előzetes döntéshozatal után a Bíróság megállapította, hogy a sajtó sokszínűségének fenntartása lehet az áruk szabad mozgásának korlátozását indokoló kényszerítő követelmény. Megjegyezte, hogy a sokszínűség támogatja az emberi jogok és alapvető szabadságok európai egyezményének 10. cikkével védett véleménynyilvánítás szabadságának megőrzését, amely az uniós jogrendben garantált alapjogok egyike.
- A szociális biztonsági rendszer pénzügyi egyensúlya: Tisztán gazdasági célok nem indokolhatják az áruk szabad mozgásának korlátozását. Azonban a C-120/95. sz., Decker-ügyben – amelynek tárgya az volt, hogy egy tagállam elutasította egy más tagállamban letelepedett optikustól beszerzett gyógyszerműveg beszerzési költségének megtérítését – a Bíróság elismerte, hogy a szociális biztonsági rendszer pénzügyi egyensúlya megengedésének kockázata olyan, közérdeken alapuló kényszerítő követelmény, amely indokolhatja az áruk szabad mozgásának korlátozását.
- Közúti közlekedésbiztonság: A Bíróság több ügyben elismerte azt is, hogy a közúti közlekedés biztonsága olyan, közérdeken alapuló kényszerítő követelmény, amely indokolhatja az áruk szabad mozgásának korlátozását.

- **Bűnüldözés:** Az autók üvegeinek fóliával való elsötétítésére vonatkozó portugál tilalommal kapcsolatos ügyben a Bíróság megállapította, hogy a bűnüldözés olyan, közérdeken alapuló kényszerítő követelmény, amely indokolhatja az áruk szabad mozgásának korlátozását.

Az állatok jólétének védelme: A Bíróság a C-219/07. sz. ügyben elismerte, hogy az állatok védelme jogszerű, közérdeken alapuló cél, melynek jelentőségét különösen az Európai Közösséget létrehozó szerződéshez csatolt, az állatok védelméről és kíméletéről szóló jegyzőkönyv tagállamok általi elfogadása tükrözi.

Értékesítési és kereskedelmi szabályok és egyéb megállapodások, amelyek egyaránt vonatkoznak a belföldi és az import termékekre nem tartoznak a 34. cikk hatálya alá. Ilyenek lehetnek például:

- a marketing feltételei és módszerei;
- az értékesítés idejéhez köthető intézkedések;
- az értékesítés helyéhez és a tevékenységet végző személyéhez köthető intézkedések;
- valamint az árszabályozáshoz köthető intézkedések.

A tevékenység végzéséhez köthető intézkedések akkor azonban a cikk alátartozóknak tekinthetők, ha szervesen kapcsolódnak a termékhez. Tehát a cikk tiltó hatálya alá tartozott az az eset, amikor Görögországban azon kereskedelmi egységekben is teljes péküzemi felszereltséget írtak elő, ahol elősütött termékek forgalmazását végezték csak. Viszont nem tartozott a cikk hatálya alá és értékesítési megállapodásnak minősült, amikor egy nemzeti rendelkezés minden termelő és importőr számára előírta, hogy járuljon hozzá vagy saját maga szervezze meg az általa forgalmazott termék csomagolóanyagának gyűjtését és elhelyezését.

A reklámozás korlátozását alapvetően a kereskedelmi megállapodások mentességi hatálya alá helyezi a bíróság, azonban bizonyos esetekben mégis a diszkriminációhoz kötötte, mondván egy nem reklámozható termék esetében a belföldi termékek előnyt élveznek, hiszen „ismerősebbek” a fogyasztóknak.

Ugyanakkor az is látszik, hogy a bírósági gyakorlat tett különbséget az esetek között, abban a tekintetben, hogy mit nevez kereskedelmi megállapodásnak, mégpedig leginkább a harmadik alapelv hatásának vizsgálata alapján. Tehát, ami bizonyíthatóan importfőkező hatású intézkedés, az akkor is a cikk hatálya alá kerülhet, ha egyébként nem diszkriminatív és korábban egy hasonló jellegű intézkedést kereskedelmi megállapodásnak minősítettek.

Tipikus kereskedelemkorlátozó akadályok

Egyértelműen kereskedelemkorlátozó és ezért nem mentesíthető akadálynak minősítette az eddigi bírósági gyakorlat az alábbi típusú nemzeti rendelkezéseket. Behozatali engedélyek; képviseleti vagy raktározási kötelezettségek; ár-szabályozás és visszatérítések; forgalmazási tilalmak; típusjövahagyás; engedélyezési eljárások; áruk megjelenését szabályozó műszaki szabályok; reklámkorlátozás; betétdíj kötelezettség; védjegyek (eredet, minőség) és hazai vásárlásra ösztönzés; nemzeti nyelv használatának kötelezettsége; távollevők közötti kereskedelem korlátozása; személyes használatú áruk behozatalának korlátozása.

Nemzeti rendelkezések, amelyek a behozatalhoz kötődnek, kiemelten:

- az import engedélyek,
- az importhoz kötődő állategészségügyi, higiéniai és növény-egészségügyi és
- vám ellenőrzések.

Ilyen ellenőrzések csak akkor elfogadhatóak, ha diszkriminációmentesen általánosak vagy szűrőpróbaszerűek. Továbbá akkor is a 34. cikk hatálya alatt vizsgálandónak minősülnek, ha az engedélyek megadása nem képezi mérlegelés tárgyát, tehát automatikus, mivel még így is lassítják és költségesebbé teszik az importot.

A helyi képviselő, telephely, raktározás import esetében eltérő rendelkezései alapján nem kötelezhető a termék importőre arra, hogy az adott uniós célpiacon helyi képviselő valamilyen, esetleg meghatározott formáját tartsa fenn. A bírósági gyakorlat nem fogadta el azon nemzeti érvelést, hogy a termék importjához kötelezővé tett helyi képviselő (különböző formái) azért szükségesek, hogy a fogyasztói jogok és a büntető jogi felelősség társadalmi érdeke nemzeti hatáskörben ne sérüljenek. Továbbá a bírósági gyakorlat alapján a kötelező raktározás és az eltérő raktározási feltételek előírása sem elfogadható, ha csak az import termékekre vonatkozik. Példaként azt a kifogásolt nemzeti intézkedést említhetjük, ahol a bor alapú szeszesitalokra import esetében hat hónapos raktározási kötelezettséget írtak elő, hogy bizonyos minőségi kategóriáknak megfelelhessen az adott termék.

A nemzeti ár-szabályozás és visszatérítés bár nincs megnevezve a 34. cikkben, az esetjog mégis azt mutatja, hogy az árkontroll különböző formáit a hatásuk alapján a 34. cikk hatálya alatt vizsgálták, kiemelten a következő formákat:

- minimum árak;
- maximum árak;
- ár befagyasztás;
- minimum és maximum haszonkulcs;
- a gyógyászati termékek esetében a visszatérítéseket.

A bizonyos mennyiséghez kötött minimum ár meghatározások akkor is a tiltó hatály alá tartoznak, ha egyébként diszkrimináció mentesek, hiszen megakadályozzák az esetleg versenyképesebb importőr országot a költséghatékonyságából fakadó ár alkalmazásában. Ez alól harmonizált termékkörök kivételt képeznek, például a dohánytermékek (95/59/EC). A maximum árak önmagukban nem minősülnek kereskedelem korlátozóknak, csak akkor, ha olyan szinten meghatározott, amely bizonyíthatóan lehetetlenné teszi az import termékek behozatalát. Az árbefagyasztás vagy az árak bejelentési kötelezettsége és meghatározott időközönként hatósági jóváhagyáshoz kötött emelése abban az esetben minősül 34. cikk alá tartozónak, ha de facto megakadályozza az importot. A haszonkulcs meghatározása akkor minősül kereskedelem korlátozóknak, ha olyan szinten megállapított, hogy kizárja az importálás költségének megtérülését.

A bírósági gyakorlat jelenlegi állása szerint az árral és haszonkulccsal kapcsolatos nemzeti intézkedéseket általában felmentik a 34. cikk hatálya alól és egyre inkább konszenzusos, hogy kereskedelmi megállapodásnak értelmezzék. Természetesen csak abban az esetben, ha diszkriminációmentesen mind az import, mint a belföldi szereplőkre egyformán érvényesek.

A nemzeti tiltás vagy korlátozás bizonyos termékekre/anyagokra intézkedések az áruk szabad áramlását legdurvábban és közvetlenül akadályozó eszközei. A tagállamok a legtöbbször az élelmiszertermékek és adalékanyagaikkal szemben alkalmazzák, ideértve a vitaminokat, táplálék kiegészítőket, valamint vegyi anyagokat is. Általánosságban a Bíróság megszorító felfogást alkalmaz az ilyen jellegű intézkedésekkel kapcsolatban, ezért ilyen jellegű intézkedések esetében szinte csak az elővigyázatosság elve alapjául szolgáló tudományos bizonytalanság kimutatás célravezető.

Míg a közös, Európa-szerte érvényes típus-jóváhagyási követelmények rendszerint elősegítik a termékek belső piaci forgalomba hozatalát, a nem harmonizált területen előírt nemzeti típus-jóváhagyás az áruk kereskedelmének akadályát képezheti. A termék forgalomba hozatala előtt nemzeti típusjóváhagyást előíró kötelezettségeket ezért fizikai korlátozással azonos hatású intézkedésnek tekintik. Noha a tagállamoknak – egészségügyi vagy biztonsági okokból – joguk lehet előírni, hogy egy másik tagállamban már jóváhagyást nyert terméket új vizsgálati és jóváhagyási eljárásnak vessenek alá, a behozatal helye szerinti tagállamnak figyelembe kell vennie az exportáló tagállam(ok)ban elvégzett, egységértékű garanciákat kínáló vizsgálatokat és ellenőrzéseket.

Az áruk forgalomba hozatalának előzetes engedélyezéshez **kötése** korlátozza a tagállamiacára való bejutást, ezért ezeket behozatalra vonatkozó mennyiségi korlátozással azonos hatású intézkedésnek kell tekinteni. De indokolható lehet az engedélyeztetési eljárás, ha:

- Objektív, megkülönböztetés-mentes, előzetesen ismert kritériumokon alapulnia, hogy az körülhatárolja a nemzeti hatóság mérlegelési jogkörét. az engedély nem vezethet a más eljárásokkal összefüggésben – akár ugyanabban az államban vagy más tagállamban – már elvégzett ellenőrzések megismétléséhez;
- Ha a későbbi ellenőrzéseket túl késeinek tekintik ahhoz, hogy azok valóban eredményesek legyenek, illetve lehetővé tegyék a kitűzött cél elérését;
- Ha az eljárás – a hossza és a vele járó aránytalan költségek miatt – nem rettentheti el a gazdasági szereplőket üzleti tervük megvalósításától.

Az importált termékek által alak, méret, tömegösszetétel, megjelenés, azonosítás vagy kiserelés tekintetében teljesítendő követelmények arra kényszeríthetik a gyártókat és az importőröket, hogy a szóban forgó termékeket hozzáigazítsák a forgalmazás helye szerinti tagállam hatályos szabályaihoz, például az importált termékek címkézésének megváltoztatásával. Mivel az áru megjelenésével kapcsolatos ilyen követelmények közvetlenül magához a termékhez kapcsolódnak, ezek nem az értékesítési módra vonatkozó mentességi szabályok. Például a margarin kocka formában történő árusításának követelménye, a vajtól való megkülönböztethetőség érdekében.

A reklámozásra vonatkozó korlátozásokkal először is megállapítják, hogy az áru eladásösztonzésének egyes módszerei értékesítési módra vonatkozó szabályok-e. Másodszor megvizsgálják a reklámozási korlátozás terjedelmét (hogy teljes tilalomról van-e szó vagy sem). Harmadszor pedig megvizsgálják, hogy fennáll-e hátrányos megkülönböztetés (a szóban forgó nemzeti intézkedés a más tagállamokból érkező áruk forgalmazását a hazai termékek forgalmazásától eltérő módon érinti-e). Úgy tűnik, hogy a Bíróság, ha a korlátozás teljes, azt feltételezi, hogy az nagyobb hatással van az importált termékekre, ha pedig részleges, akkor abból indul ki, hogy azonos módon érintheti a belföldi és az importált árukat.

A betétdíj- és visszaváltási rendszerek – különösen az italágazatban – több tagállamban tevékenykedő gazdasági szereplők számára gyakorta lehetetlenné teszik, hogy termékeiket azonos csomagolásban több tagállamban értékesítsék. Ezért ezek az intézkedések magára a termékre is hatást gyakorolnak. A Bíróság az újból fel nem használható csomagolásra vonatkozó, kötelező betétdíjas német rendszerről hozott két ítéletben megerősítette, hogy választhatnak a betétdíjas és visszavételi rendszer, a globális csomagolásbegyűjtő rendszer vagy a két rendszer kombinációja közül. De a tagállamoknak például biztosítaniuk kell, hogy a rendszer teljesen működőképes, a teljes területet lefedje, és megkülönböztetéstől mentesen nyitva áll valamennyi gyártó és forgalmazó előtt. Ezen túlmenően megfelelő átmeneti időszakot kell hagyni arra, hogy a gyártók és forgalmazók alkalmazkodhassanak az új követelményekhez, annak érdekében, hogy garantálható legyen a rendszerre való zökkenőmentes átállás.

Az eredet megjelölés, minőségi védjegyek, termékvásárlására való ösztönzés: általános szabályként az eredet feltüntetését előíró állami kötelezettség az EUMSZ. 34. cikkébe ütköző azonos hatású intézkedés. Olyan Betétdíj kötelezettségek esetekben, amikor a tagállamok minőség- vagy eredet-címkézéssel járó promóciós kampányt folytatnak vagy támogatnak, a Bíróság úgy döntött, hogy az ilyen rendszereknek legalábbis potenciális korlátozó hatásaik vannak az áruk tagállamok közötti szabad mozgására. Ugyanez a szabály érvényesül az olyan jelölések esetében, amelyek nem a gyártás országát tüntetik fel, hanem a termék nemzeti előírásoknak való megfelelését. Az eredet- vagy minőségjelzésre vonatkozó tagállami szabályok elfogadhatók lehetnek, ha az érintett termék valóban rendelkezik azokkal a minőségjegyekkel és jellemzőkkel, amelyek egy adott földrajzi területről való származásából fakadnak, illetve ha a termék eredete a szóban forgó régió hagyományában jellegzetes helyet foglal el.

A nem harmonizált területekre vonatkozó nyelvi követelmények az áruk EU-n belüli szabad mozgásának az EUMSZ. 34. cikkében tiltott akadályát képezik annyiban, amennyiben a más tagállamokból érkező termékeket át kell címkézni, és ez csomagolási többletköltségekkel jár. Ez a kötelezettség sokféleképpen jelenhet meg az áruk esetében: nyilatkozatok, reklámüzenetek, garancialevelek, műszaki útmutatók, használati utasítások stb. formájában. A végső fogyasztó számára történő eladás előtti szakaszokban egy adott nyelv használatának előírása nem lehet indokolt fogyasztóvédelmi szempontból, mivel az ilyen típusú követelmény nem szükséges. A végső fogyasztónak történő értékesítés más kérdés. Az arányossági elv fontos e tekintetben, azonban esetenkénti elbírálást igényel.

A távollevő felek közötti értékesítés korlátozása Az informatikai és távközlési technológiák fejlődésével a belső piaci árukereskedelem egyre nagyobb mértékben zajlik e csatornákon. Eddigi gyakorlat szerint akkor, utasítja el a Bíróság az EUMSZ. 34. cikke alóli felmentést, ha egyértelműen bizonyítható, hogy az import termékek esetében nagyobb korlátozást jelent a tilalom, mint a belföldi áruknál.

A személyes használatú tárgyak forgalmának korlátozása az EUMSZ. 34. cikke nem csak a vállalkozásokat ruházza fel az áruk kereskedelmi célból történő behozatalának jogával, hanem a magánszemélyeket is feljogosítja személyes használatra szolgáló áruk behozatalára. Ugyanakkor ebben az esetben a kereskedelmi célú importra előírt kötelezettségek vonatkozhatnak a magánszemélyekre is. Ebben az ügyben büntetőeljárás indult két magánszemély ellen, akiket azzal vádoltak, hogy birtokukban tartottak és fel kívántak használni forgalomba hozatali engedéllyel nem rendelkező, mezőgazdasági használatra szánt növényvédő szereket. A vádlottak arra hivatkoztak, hogy a nemzeti engedélyezés követelménye nem vonatkozhat azokra a mezőgazdasági termelőkre, akik nem kereskedelmi, hanem saját céljaikra importálnak termékeket. A Bíróság megállapította, hogy a tagállamok kötelesek vizsgálati eljárásnak alávetni a területükre behozott növényvédő szereket. Ez történhet „egyszerűsített” eljárás formájában is, amelynek célja annak ellenőrzése, hogy kell-e a termékre forgalomba hozatali engedély vagy úgy kell-e tekinteni, hogy azt az importáló tagállamban már engedélyezték.

2. függelék: A nem vám jellegű eszközök alkalmazását szabályozó egyezmények a GATT/WTO-ban

Az SPS Egyezmény 1995-ben lépett életbe, jelenleg is érvényes állat- és növény-egészségügyi szabályozásról szóló WTO Megállapodás alapvető célja megakadályozni, hogy az állat- és növény-egészségügyi rendeletek eredeti szándékukon túlmenően burkolt import korlátozó eszközként működjenek, azaz olyan akadályokat gördítsenek az exportálni kívánó országok elé, amelyet azok nehezen tudnak teljesíteni. A megállapodás hivatkozik a nemzetközi növény- és állategészségügyi, élelmiszerbiztonsági szabványokra (IPPC, OIE, Codex Alimentarius), mint követendő „benchmark” szabályokra, amelyekhez ajánlatos a nemzeti követelményeket igazítani. Az egyezmény kimondja, hogy az importőr tagállamoknak el kell fogadniuk az exportőr országok állat- és növény-egészségügyi ellenőrzését, igazolását, akkor is, ha az eltérő a sajátjától, amennyiben az exportáló állam bizonyítja, hogy saját ellenőrző rendszere megfelel az importáló által lefektetett követelményeknek. Az importőrnek joga van ezt ellenőrizni, e célból megvizsgálni az exportőr állam hatóságának működését.

Mindazonáltal a tagállamoknak jogukban áll a nemzetközi szabványoknál szigorúbb követelményeket meghatározni, ha azok szükségességét egzakt tudományos vizsgálat támasztja alá, és kizárólag addig maradhatnak ezek érvényben, amíg fenntartásuk indokolt. Az egyezmény tiltja a diszkriminatív intézkedések elrendelését és szorgalmazza az állat- és növény-egészségügyi szabályozás harmonizációját minél szélesebb körben. A tagországoknak jogában áll károsítótól mentes vagy alig fertőzött területek kijelölésére, ahová a szállítmányok csak szigorúbb állat- és növény-egészségügyi ellenőrzés után juthatnak be. Ezeket a területeket földrajzi, ökológiai ismérvek alapján, hatékony járványügyi, növényvédelmi felügyelet mellett lehet kijelölni. Az importőr országoknak bizonyítaniuk kell, hogy a kérdéses területek valóban károsítóktól mentesek vagy csak kis mértékben fertőzöttek. A tagállamok kötelezettsége notifikálni az állat- és növény-egészségügyi, élelmiszerbiztonsági rendeleteikben történt változásokat és naprakészen tájékoztatni a többi országot az érvényben lévő szabályozásukról.

A megállapodás kéri a tagállamokat, hogy lehetőségeikhez mérten pénzügyileg is járuljanak hozzá a nemzetközi állat- és növény-egészségügyi szervezetek működtetéséhez és vegyenek részt azok munkájában. Ezen kívül elrendeli egy bizottság felállítását, mely felügyeli az állat- és növény-egészségügyi szabályozás nemzetközi harmonizációját és ellenőrzi az egyes tagállamok rendeleteit abból a szempontból, hogy azok megfelelnek-e az egyezménybe foglalt követelményeknek. A most folyó WTO tárgyalássorozat nem tűzte ki célul az állat- és növény-egészségügyi megállapodás alapvető változtatását, ezért az egyezmény alapelvei a jövőben is fennmaradnak.

A TBT egyezmény a kereskedelmi forgalomba hozott termékeket érintő technikai előírásokkal, szabványokkal foglalkozik, beleértve a csomagolási, márkázási, címkézési követelményeket. A megállapodás alapvető célja, hogy szabályozza ezeknek az előírásoknak az alkalmazását, oly módon, hogy azok ne akadályozzák mesterségesen a nemzetközi kereskedelmet, de indokolható, jogos szerepüket (a fogyasztók védelmét, megfelelő tájékoztatását) betölthessék. A technikai előírások, szabványok tekintetében az aláírók vállalták, hogy az import termékekre vonatkozó rendelkezések nem lehetnek szigorúbbak, mint a hazai termékekre vagy más országokra vonatkozó szabályok. A rendelkezéseket csak addig szabad fenntartani, amíg az azokat indokoló körülmények és célkitűzések fennállnak.

Ha az alkalmazandó előíráshoz hasonló nemzetközi szabvány létezik, a tagállam köteles azt vagy annak részeit alkalmazni, kivéve, ha az ottani előírás nem elégséges a kitűzött célok eléréséhez. Az aláíró felek vállalták, hogy részt vesznek nemzetközi szabványok kidolgozásában, és hogy elfogadják más országok előírásait is, amennyiben azok kielégítik az általuk elérni kívánt célt. Ha nemzetközileg elfogadott szabvány az adott kérdésben nem létezik, a tagállam köteles saját előírását minél

előbb publikálni, hogy az érdekelt felek arról időben tudomást szerezhessenek, megismerhessék azt, alkalmazkodhassanak a szabályokhoz.

Az aláíró felek vállalták azt is, hogy az azt igénylő országok, különösen a fejlődő tagállamok számára technikai segítségnyújtást adnak a megállapodás által szabályozott területen. A fejlődő országok számára speciális, kedvező elbánást vállaltak a megállapodást aláíró tagállamok.

Amint az a fentiekből látható, a TBT egyezmény számos olyan megengedő elemet („kiskaput”) tartalmaz, amely lehetőséget teremt a technikai előírások protekcionista alkalmazására. A tagállamok szabályozási szabadságát mindössze az korlátozza, hogy döntéseiket meg kell tudniuk indokolni, ha azt más tagországok megkérdőjelezzik.

A földrajzi jelzések kérdéseit a WTO a szellemi alkotások tulajdonjogának védelméről szóló, úgynevezett TRIPS-Egyezmény keretei között szabályozza. A földrajzi árujelzők kérdésével az egyezmény 22.-24. cikkelye foglalkozik. A kérdéskör általános gyakorlatától eltérő módon a földrajzi megjelölések esetében az egyezmény az adott termék valamennyi, a kijelölt földrajzi körzetben található termelőjét védelemben részesíti. A földrajzi jelzés (*geographical indication*) a WTO által alkalmazott definíció (megjelölés), amely egy terméket olyan módon határoz meg, hogy az egy tagország területéről származik vagy annak egy régiójából vagy körzetéből (*locality*), ahol a termék adott minősége, hírneve vagy más jellemzői alapvetően földrajzi eredetének tulajdoníthatók. A termék minősége, hírneve vagy más jellemzője egyaránt elegendő alapja lehet a földrajzi jelzésnek, ahol ezek alapvetően a termék földrajzi eredetének tulajdoníthatók.

A tagállamok a megállapodásban vállalták, hogy az érdekelt feleket jogi védelemben részesítik oly módon, hogy megakadályozzák a földrajzi árujelzők jogosulatlan használatát, ezáltal a fogyasztók megtévesztését, félrevezetését. A tisztességes verseny biztosítása érdekében a tagállamoknak vissza kell utasítania az olyan védjegyek, márkák bejegyzését, (illetve, amennyiben jogrendszerük lehetővé teszi, utólag meg kell semmisíteniük azokat), amelyek nevükben jogosulatlanul használják azt a tájegységet, amely földrajzi árujelzés védelme alá esik. A 23. cikkely kiemelten foglalkozik a borok és szeszesitalok földrajzi azonosítójával. Ezeknél a termékeknél az előzőleg ismertetett rendelkezések betartásán túl az is a fogyasztók megtévesztésének számít, ha a termék valódi eredete is fel van tüntetve, ám jogosulatlanul használnak védett tájegységek elnevezését is, olyan kifejezésekkel kísérve, mint „-fajta”, „-típusú”, „-stílusú”, „-utánzat”.

A megállapodás számos kivételt is tartalmaz: A tagok nem kötelesek oltalomban részesíteni azokat a földrajzi megjelöléseket, amelyeket azok „anyaországában” nem részesítenek védelemben, illetve nem alkalmaznak. A kivételek nem alkalmazhatók az olyan földrajzi megjelölések védelmének enyhítésére, amelyek már az egyezmény hatályba lépése előtt is léteztek, amikor a korábban megszerzett védjegyjogot folyamatosan fenntartották, a védjegy jogot korábban jóhiszeműen szerezték meg vagy a földrajzi árujelzés a köznyelvben általános elnevezéssé (*generic word*) vált egy terméktípusra való hivatkozásnál.

Az egyezmény megkötése óta eltelt időszakban az Unió és néhány más ország (Törökország, India, Svájc stb.) a borok és szeszes italok speciális védelmét más mezőgazdasági termékekre történő kiterjesztése mellett foglalt állást. Új-Zéland, Ausztrália, az Egyesült Államok és néhány más tagország ellenzi a földrajzi oltalom további kiterjesztését.

3. függelék: A HS-nomenklatúra mezőgazdasági és élelmiszeripari termékeket tartalmazó árucsoportjai

HS-kód	Megnevezés
01.	Élő állatok
02.	Élelmezési célra alkalmas hús, vágási melléktermék és belsőség
03.	Halak, rákok, puhatestű és más gerinctelen víziállatok
04.	Tejtermékek; madártojás; természetes méz; élelmezési célra alkalmas állati eredetű élelmiszerek
05.	Állati eredetű termékek (kivéve az élelmezésre alkalmas húsokat, belsőségeket, vágási melléktermékeket, a vízi állatokból származó ehető készítményeket és a tejtermékeket)
06.	Élő fa és egyéb növény; hagyma, gumó, gyökér és hasonló; vágott virág és díszítő lombozat
07.	Élelmezési célra alkalmas zöldségfélék, gyökerek és gumók
08.	Élelmezési célra alkalmas gyümölcs és dió; citrusfélék és a dinnyefélék héja
09.	Kávé, tea, matétea és fűszerek
10.	Gabonafélék
11.	Malomipari termékek; maláta; keményítő; inulin; búzasikér
12.	Olajos magvak és olajtartalmú gyümölcsök; különféle magvak és gyümölcsök; ipari és gyógynövények; szalma és takarmány
13.	Sellak; mézga, gyanta és más növényi nedv és kivonat
14.	Növényi eredetű nyersanyag, fonásra; másutt nem említett növényi termék
15.	Állati és növényi zsír és olaj; ezek bontási terméke; elkészített ételzsír; állati és növényi eredetű viasz
16.	Húsból, halból, rák, rákféléből és puhatestű, valamint más gerinctelen víziállatból készült termék
17.	Cukor és cukorárúk
18.	Kakaó és kakaókészítmények
19.	Gabona, liszt, keményítő vagy tej felhasználásával készült cukrászati termék
20.	Zöldségfélékből, gyümölcsből, dióból és más növényrészekből előállított készítmények
21.	Kávé- és teakivonatok, élesztő, mártások, levesek, homogenizált összetett élelmiszer-készítmények; fagylalt, étrend kiegészítők, élelmiszer alapanyagok, élelmiszer adalékanyagok
22.	Italok, szesz és ecet
23.	Az élelmiszeripar melléktermékei és hulladékai; elkészített állati takarmány
24.	Dohány és feldolgozott dohánypótló

Forrás: KSH

4. függelék: A HS-nomenklátúra feldolgozottság szerinti besorolása

Mezőgazdasági alapanyag termelés

- HS-01
- HS-0301
- HS-0407
- HS-05
- HS-06
- HS-07, kivéve: HS-0710 – HS-0714
- HS-08, kivéve: HS-0811 – HS-0814
- HS-10
- HS-12, kivéve: HS-1208
- HS-13
- HS-14
- HS-2401

Elsődleges élelmiszeripari feldolgozás

- HS-02
- HS-03, kivéve: HS-0301
- HS-04, kivéve: HS-0403, HS-0405 – HS-0407
- HS-0710 – HS-0714
- HS-0811 – HS-0814
- HS-09
- HS-11
- HS-1208
- HS-15
- HS-17, kivéve: HS-1704
- HS-18, kivéve: HS-1806

Másodlagos élelmiszeripari feldolgozás

- HS-0403, HS-0405, HS-0406
- HS-16
- HS-1704
- HS-1806
- HS-19
- HS-20
- HS-21
- HS-22
- HS-23
- HS-24, kivéve: HS-2401

Forrás: KSH

5. függelék: Országkódok ország megnevezése

Országkód	Ország
AT	Ausztria
BE	Belgium
BG	Bulgária
CY	Ciprus
CZ	Csehország
DE	Németország
DK	Dánia
EE	Észtország
ES	Spanyolország
FI	Finnország
FR	Franciaország
GB	Egyesült Királyság
GR	Görögország
IE	Írország
IT	Olaszország
LT	Litvánia
LU	Luxembourg
LV	Lettország
MT	Málta
NL	Hollandia
PL	Lengyelország
PT	Portugália
RO	Románia
SE	Svédország
SI	Szlovénia
SK	Szlovákia

Forrás: KSH

6. függelék: Fuvarparitások megnevezése

International Commercial Terms – Nemzetközi Kereskedelmi Feltételek. Az Incoterms a külkereskedelem legismertebb szokványa, a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara 1936-ban hozta létre ezeket a standardokat. Az Incoterms állandó átdolgozás alatt áll, a legutóbbi változat 2010-ből való. A 13 klauzula az eladó kötelezettségének és kockázatának a sorrendjében (Incoterms 2000, 2010):

EXW – Exworks (gyárból). A költség és a kockázat a gyártól a vevőt terheli, ezért ez 1 pontos, multimodális klauzula.

FCA – Free Carrier (költségmentesen a fuvarozónak átadva). A költség és a kockázat a megadott földrajzi ponton az árunak a fuvarozó részére történő átadása után a vevőt terheli, ezért ez 1 pontos, multimodális klauzula.

FAS – Free Alongside Ship (költségmentesen a hajó oldala mellé) Költség és kockázat az elhajózási kikötő rakpartjától a vevőt terheli, ezért ez 1 pontos, tengeri klauzula.

FOB – Free on Board (költségmentesen a hajó fedélzetén) Amikor az áru áthalad a hajó korlátja felett, az összes költség és kockázat átszáll a vevőre, ezért ez 1 pontos, tengeri klauzula.

CFR – Cost and Freight (költség és fuvardíj fizetve) Az eladó köteles az árut saját költségére az érkezési kikötőbe eljuttatni, a kockázat azonban az indulási kikötőben, amikor az áru áthalad a hajó korlátja felett, átszáll a vevőre, ezért ez 2 pontos, tengeri klauzula.

CIF – Cost Insurance and Freight (költség, biztosítás és fuvardíj fizetve) 2 pontos, tengeri klauzula. Annyiban különbözik a CFR-től, hogy az eladó nemcsak a költséget viseli a rendeltetési kikötőig, hanem a biztosítási díjat is.

CPT – Carriage Paid to ... (fuvarozás fizetve valameddig) A kockázat a vevőt terheli attól kezdve, hogy az eladó az árut az első fuvarozónak átadja, ezért ez egy 2 pontos, multimodális klauzula.

CIP – Carriage Insurance Paid to... (fuvarozás, biztosítás fizetve valameddig) Ez egy 2 pontos, multimodális klauzula. Annyiban különbözik a CPT-től, hogy az eladó nemcsak a költséget viseli a rendeltetési kikötőig, hanem a biztosítási díjat is.

DAF – Delivered at Frontier (határra szállítva) A vámmal kapcsolatos költségek a vevőt terhelik. Ez egy 1 pontos, multimodális klauzula.

DES – Delivered ex Ship (leszállítva hajóról történő átadással) A kirakodás költsége és kockázata a vevőt terheli. Ez egy 1 pontos, tengeri klauzula.

DEQ – Delivered ex Quay (leszállítva rakparton történő átadással) A vámkezeléssel kapcsolatos költségek és terhek a vevőt terhelik. Ez egy 1 pontos, tengeri klauzula.

DDU – Delivered Duty Unpaid (leszállítva vámfizetés nélkül) Minden költséget és kockázatot köteles viselni, a vám kivételével. Ez egy 1 pontos, multimodális klauzula.

DDP – Delivered Duty Paid (leszállítva vámfizetéssel) Az eladó minden költséget és kockázatot visel, beleértve a vámot is. Ez egy 1 pontos, multimodális klauzula.

Az Incoterms 2010, 2011. január 1-jétől lépett életbe és a következő fontosabb módosításokat tartalmazza. A DAT és DAP váltja fel a korábbi DAF, DES, DEQ és DDU paritásokat. Mindkét esetben az az újdonság, hogy előre meghatározott helyre történik a szállítás, mindegy, hogy az kikötő, vagy más kijelölt logisztikai helyszín és a jármű is szabadon megválasztható. A paritások besorolása megváltozott, két nagy kategória maradt, az egyik a bármilyen szállítási módra alkalmazható paritásoké (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP) és a tengeri, valamint egyéb víziközlekedési eszközökre alkalmazhatók (FAS, FOB, CFR, CIF). Az új paritások a következők:

DAT – Delivered at Terminal (terminálra leszállítva) A vevő rendelkezésére az előre meghatározott helyen, az érkező járműről lerakodva történik (mint korábbi DEQ esetében).

DAP – Delivered at Place (helyre leszállítva) A vevő rendelkezésére az előre meghatározott helyen, de az érkező járművön lerakodásra készen történik (mint korábban DAF, DES, DDU).

Hivatkozások jegyzéke

1. Agromonitor (2011): Fischer Béla: spekuláció, pr-kampány és illúziók a cukorpiacon. <http://www.agromonitor.hu/index.php>
2. Aiginger K. (1997): The use of unit values to discriminate between price and quality competition. *Cambridge Journal of Economics*, 21, 571–592 pp.
3. Allen D. W. (2000): Transaction Costs, In Bouckaert, B. (eds.), De Geest G. (eds.) (2000): *Encyclopedia of Law and Economics*, Vol. 1. 893–926 pp. <http://www.sfu.ca/~allen/allentransactioncost.pdf>
4. Anderson J. E., Wincoop E. (2004): Trade Costs, *Journal of Economic Literature*, Vol. 42, No. 3. (Sep., 2004), 691–751. pp.
5. Balassa B. (1965): Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantages. *Manchester School*, 33, 99–123. pp.
6. Butter F.A.G. den (2011): Transaction management: value creation by reducing transaction costs, in W. D. Nelson (ed.), *Advances in Business and Management Vol 2*, Nova Publishers, 1–33. pp.
7. Chen K., Duan Y. (1999): Competitiveness of Canadian Agri-Food Exports against its competitors' in Asia: 1980-1997. *Joint series of Competitiveness*, Number 18, November 1999, University of Alberta.
8. Datamonitor (2005b): Netherlands, Country Profile, www.datamonitor.com
9. Deason L., Ferrantino M. J. [2011]: Determinants of diffusion and downstreaming of technology-intensive products in international trade. 261–294 pp. In: OECD [2011]: *Globalisation, Comparative Advantage and the Changing Dynamics of Trade*, 348. p.
10. den Butter F. A. G., Mosch R. H. J. (2003) *Trade, Trust and Transaction Costs*, Tinbergen Institute Working Paper No. 2003-082/3., 28 p.
11. EIM (2010): Internationalisation of European SMEs, *EIM Business & Policy Research*, 125 p. EC, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support_measures/internationalisation/internationalisation_sme_final_en.pdf
12. Éltető A. (2003): Versenyképesség a közép-kelet-európai külkereskedelemben, *Közgazdasági Szemle*, L. évf., 2003. március, 269–281. pp.
13. Európai Bizottság (2008): A kereskedelmi akadályok elhárítása a belső piacon 98/34/EK irányelv, Luxemburg: Az Európai Közösségek Hivatalos Kiadványainak Hivatala, 2008, 12 p., ISBN 978-92-79-09935-9
14. Európai Bizottság (2010): Az áruk szabad mozgása, Útmutató a Szerződésnek az áruk szabad mozgását szabályozó rendelkezéseinek alkalmazásához, Luxembourg: Az Európai Unió Kiadóhivatala, 2010, 43 oldal, ISBN 978-92-79-13484-5, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/files/goods/docs/art34-36/new_guide_hu.pdf
15. Fischer C. (2007): Food quality and product export performance. An empirical investigation of the EU situation. 105th EAAE Seminar, Boilogna, Italy March 8-10, 2007.
16. Fogarasi J. (2008): Hungarian and Romanian Agri-Food Trade in the European Union, *Management, Leto 3*, Stevilka 1, Pomlad 2008, ISSN 1854-4223, 3–13. pp.

17. Gehlhar M., Pick D. (2002): Food trade balances and unit values: What can they reveal about price competition? *Agribusiness: An International Journal*, 18(1), 61–79. pp.
18. Hallaert J. J., Munro L. (2009): *Binding Constraints to Trade Expansion: Aid for Trade Objectives and Diagnostics Tools*, Paris: OECD, Trade Policy Working Paper 94., doi: 10.1787/5kmlbl6glf5d-en, 33. p.
19. Head K. and Mayer T. (2000): Non-Europe: The magnitude and causes of market fragmentation in the EU, *Review of World Economics*, Springer, vol. 136(2), 284–314. pp.
20. Huchet-Bourdon M., Korinek, J. (2011): “To What Extent Do Exchange Rates and their Volatility Affect Trade?”, *OECD Trade Policy Working Papers*, No. 119, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5kg3slm7b8hg-en>
21. Jámbor A. (2008): *A magyar gabonafélék versenyképessége a nemzetközi kereskedelemben*. Ph.D. értekezés, Budapesti Corvinus Egyetem, Gazdálkodástani doktori iskola, Budapest 2008.
22. Juhász A., Darvasné Ördög E., Jankuné Kürthy Gy. (2010): *Minőségi rendszerek szerepe a hazai élelmiszergazdaságban*, AKI, Budapest, *Agrárgazdasági Könyvek*, 2010. 01., 178. p.
23. Juhász A., Kartali J., Wagner H. (2002): *A magyar agrár-külkereskedelem a rendszerváltás után*. *Agrárgazdasági tanulmányok*, Budapest, AKI 2002/9.
24. Juhász A., Wagner H. (2011): *A kemény diszkontláncok terjedésének külkereskedelmi hatásai*. *Agrárgazdasági Könyvek*, Budapest, AKI 2011.
25. Kantzenbach E. (1993): *Der Wirtschaftsstandort Deutschland im internationalen Wettbewerb*, HWWA- Institut für Wirtschaftsforschung, Heft XII/1993.
26. Kartali J., Wagner H. (2003): *A forint árfolyam alakulása és változásának hatásai az agrár-külkereskedelemre*. Kézirat, AKI, Budapest, 2003. január
27. Kartali J. (2007): *Az importvédelem lehetséges eszközei az élelmiszergazdaságban*, kézirat, AKI, 9. p.
28. Kartali J. (szerk.), Juhász A., König G., Kürti A., Orbánné Nagy M., Stauder M., Wagner H. (2007): *A magyar agrártermelés piaci lehetőségeit veszélyeztető versenytársak várható magatartása*, *Agrárgazdasági Információk*, AKI, 2007. 2. szám, ISBN 978 963 491 502 7, 273. p.
29. Krugman P. (1994): *Competitiveness: a dangerous obsession*. *Foreign Affairs*, Vol. 73. No. 2., 2845. p.
30. Lengyel I. (2000): *A regionális versenyképességről*, *Közgazdasági Szemle*, XLVII. évfolyam, 2000. december, 962–987. pp.
31. Leshar M., Miroudot S. (2008): “FDI Spillovers and their Interrelationships with Trade”, *OECD Trade Policy Working Papers*, No. 80, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/235843308250>
32. Levchenko A. A. (2007): *Institutional Quality and International Trade*, *Review of Economic Studies*, 74, 791–819. pp.
33. MAP (2011): *Monitoring Adri-trade policy: Global and EU agricultural export rebounds*. European Communities, May 2011.
34. McCallum J. (1996): *National borders matter: Canada-U.S. regional trade patterns*. *American Economic Review* 85. 615–623. pp.

35. Méngova E. (2010): The Impact of Legal Systems on Trade Flows in Western and Eastern Europe – An Empirical Evaluation, Department of Economics California State University, Fullerton June 2010.
36. Nitsch V., Wolf N. (2009): Tear Down this Wall: On the Persistence of Borders in Trade, The Warwick Economics Research Paper 919, University of Warwick, Department of Economics.
37. Obláth G. (1997): Árfolyampolitika, bérköltségek, versenyképesség és gazdasági fejlődés. Műhelytanulmányok, Kopint-Datorg 1997. december
38. OECD (2008a): Glossary of Statistical Terms, ISBN 978-92-64-02556-1, OECD 2008, 921. p. <http://stats.oecd.org/glossary>
39. OECD (2008b): Removing Barriers To SME Access to International Markets, OECD, ISBN-978-92-64-04024-3, 217. p., www.oecd.org/publishing/corrigenda
40. Poor J. (2010): Az agrárkülkereskedelem versenyképességének vizsgálata CMS-modellekkel. Gazdálkodás 2010/5, 545–547. pp.
41. Porter M. (1990): The competitive advantage of nations. The Free Press, New York
42. Rose A. (2000): One money, one market: Estimating the effect of common currencies on trade. Economic Policy 30., 7–45. pp.
43. Schumacher D. (1995): Technologische Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik Deutschland, DIW Heft 155 Berlin 1995, 25–26. pp.
44. Schüller, A. (2000): Zur Frage der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften. Universität Marburg Arbeitspapier. 34. p.
45. Sutton, J. (1991): Sunk Cost and Market Structure: Price Competition, Advertising, and the Evolution of Concentration. Cambridge: MIT Press, 1991.
46. Szakály Z. (2009): Az etnocentrikus fogyasztói magatartás Magyarországon, Előadás az „Etnocentrizmus Országos Konferencia”, FVM Színházterem, Budapest, 2009. november 9., 28. p.
47. Török Á., Deli Zs. (2004): A magyar export nem vám jellegű versenyképességi akadályai, Tanulmányok egy vállalati felmérésből, Közgazdasági Szemle, LI. évf., 2004. július–augusztus, 659–678. pp.
48. Trabold H. (1995): Die Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. DIW Vierteljahresheft, 2. Berlin 169–183. pp.
49. TRIS adatbázis: http://ec.europa.eu/enterprise/tris/index_en.htm
50. Turrini A., Van Ypersele T. (2010): Traders, courts, and the border effect puzzle. Regional Science and Urban Economics, 40 (2-3), 81:91.
51. Wagner H.: A válság hatása a magyar élelmiszer-gazdasági külkereskedelemre nemzetközi összehasonlításban, Gazdálkodás 2010/1, 26–36. pp.
52. Wallis J. J., North D.C. (1986): Measuring the transaction sector in the American economy, 1870-1970, with a Comment by Lance Davis. In Long-Term Factors in American Economic Growth, edited by Stanley L. Engerman and Robert E. Gallman. University of Chicago Press.
53. Wand N. (2003): Measuring Transaction costs: An Incomplete Survey, Ronald Coase Institute, Working Paper Series no. 2, <http://coase.org/workingpapers/wp-2.pdf>, 16. p.

54. Werner R., Szalkai I., Száz J. (1985): Árfolyamelméletek és pénzügypolitika. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1985
55. Williamson O. (2000): Why Law, Economics, and Organization? University of California, Berkeley – Business & Public Policy Group, December 2000, UC Berkeley Public Law Research Paper No. 37.