

Bóc Imre – Klauber Mátyás

**A közvetítő kereskedelem szerepe a magyar
exportban és importban**

Ez a tanulmány a KOPINT-DATORG Rt.-nél 2002 decemberében a Külügyminisztérium megrendelésére készült: „Az átmenő és közvetítő kereskedelem szerepe a magyar exportban és importban, a várható változások” című elemzés átdolgozott változata.

Sorozatszerkesztő:

Pásztori Veronika

Szerkesztette:

Landau Edit

ISSN 0866-3653
ISBN 963 7275 93 2

KOPINT-DATORG
Konjunktúra-, Piackutató és
Számítástechnikai Rt.

Bóc Imre – Klauber Mátyás

**A közvetítő kereskedelem szerepe a magyar
exportban és importban**

Budapest, 2003. október

TARTALOM

Bevezetés	5
A közvetítő kereskedelem adatainak származtatása, az alkalmazott definíciók és módszerek, az adatvesztés problematikája	7
A közvetítők igénybevételének motivációi	12
A nemzetközi trader cégek szerepe	12
A vevő, illetve eladó igénye a közvetítőre	13
Specializáció és outsourcing mint ok a közvetítésre	13
Piaci okok	14
Finanszírozási okok	14
Terítés a piacon	15
Barterügyletek	15
Álközvetítés	16
Forgalmazási, egyedárusítási jogok	16
Multinacionális vállalatok	16
A nemzetközi közvetítő kereskedelem aránya a magyar külkereskedelmi forgalomban	17
A nemzetközi közvetítő kereskedelemben érintett legfontosabb partnereink	19
A közvetítő kereskedelem megoszlása áruosztályok és -csoportok szerint Magyarországon	22
Közvetítő kereskedelem az orosz relációban	27
Összefoglaló megállapítások	29
Irodalomjegyzék	30
Mellékletek	31

Bevezetés

A nemzetközi közvetítő kereskedelem megjelenése piacgazdaságok esetében természetes és magától értetődő jelenség. Nem tekinthető az áruk útjába öncélúan beékelődő, azt feleslegesen bonyolító és költségessé tevő, csak a közvetítők jövedelemszerzését szolgáló megoldásnak, még akkor sem, ha egyes ügyleteknél ez a motiváció is valószínűsíthető. Az áruellátás biztonságát, a beszerzési és értékesítési piacokhoz való akadálymentes hozzáférést viszont egy harmadik, saját érdekekkel és az adott ügylet feletti döntési joggal rendelkező fél megjelenése mindenképpen rontja, ezért igen fontos a jelenség tényleges mértékének és struktúrájának feltárása.

A számítások szerint különösen az egyes fontos energiahordozók és nyersanyagok behozatalánál és különösen egyes (volt szovjet) relációk esetén rendkívül magas a közvetítési arány. Ez arra hívja fel a figyelmet, hogy fontos lenne a beszerzési piacok diverzifikálása, illetve hogy az általános túlkínálat ellenére esetenként nem zárható ki piaci zavarok kialakulása fontos importcikkek esetében sem.

Az export még érzékenyebb a közvetítés szempontjából, különösen a szakmabeli közvetítők esetében, de az exportközvetítés szerény mértéke csökkenti a piaci zavarok kialakulásának veszélyét, illetve hatásának súlyosságát.

Ugyanakkor az alkalmazott és részletesen bemutatott számítási algoritmus metodikai szempontból is rejt magában érdekességeket, illetve jól példázza a hatósági adatbázisok – adatvédelmi szempontból korrekt – pótlólagos statisztikai felhasználásának lehetőségeit.

A közvetítő kereskedelem mértékének és struktúrájának kvantitatív bemutatása nem része a szokványos magyar statisztikai adatközlésnek.¹ Ennek aligha az az oka, hogy a külkereskedelem e sajátos szegmense akár elméleti, akár gyakorlati megfontolások alapján érdektelen lenne. A közvetítő kereskedelem bármikor érzékeny témává válhat, hiszen évek óta érdemleges nagyságrendet – növekvő arányt és volument – képvisel a magyar exportban és különösen az importban.

Meggyőződésünk szerint a közvetítő kereskedelem teljes kiszorulását a statisztikai publikációkból elsősorban a jelenség rejtett, nem nyilvánvaló és statisztikai módszerekkel nem könnyen feltárható jellege okozza. A publikált adatokból, statisztikai aggregátumokból e jelenséget érvényesen leíró adat nem képezhető. Az aggregált külkereskedelmi adatokra alapozható ugyan becslési módszer, de ez az evidensnek tűnő eljárás – mint látni fogjuk – téves, szisztematikusan alábecsült statisztikai becsléseket eredményez.

¹ A Külkereskedelmi Termékforgalom (GM Információ) című kiadványsorozat a közvetített kereskedelemről nem tartalmaz explicit formában adatokat. A Szolgáltatás- külkereskedelem 2001 január–december (GM információ) című kiadvány az *átmenő kereskedelmet* említi csak. A kiadvány saját terminológiája szerint reexport, illetve reexport célú reimport forgalomról, illetve a kormányegyezményhez kapcsolódó reforgalomról közöl évente két-két export-, illetve importadatot. Ezeket az adatokat a továbbiakban e tanulmány keretei között is felhasználjuk, illetve elemizzük. A *közvetítő kereskedelemről* ebben a második kiadványban sem esik szó.

Jelen tanulmányban a nemzetközi *közvetítő kereskedelem* részének azokat és csak azokat az ügyleteket tekintjük, amelyeknél a vámokmányok kitöltésének alapjául szolgáló külkereskedelmi szerződést a vámokmányból kitűnően a magyar fél olyan partnercéggel kötötte, amely nem Magyarországon és nem a származási/rendeltetési országban van bejegyezve.

A közvetítő kereskedelemre vonatkozó érvényes nemzetgazdasági adatok kiszámításával kapcsolatos metodikai problémák zömét a Kopint-Datorg Rt.-ben folyó kutatások eredményeként 1999-ben sikerült megoldani. Kialakítottunk egy olyan algoritmust, illetve komplett metodikát, amely az „Egységes Vámáru-nyilatkozaton” alapuló vámadatbázis ügyletszintű és nem aggregált adatainak újrafeldolgozásán alapult.² E metodika a halmozódást és a komplementer ügyletek miatti adatvesztést egyaránt kiszűri, és így a közvetítő kereskedelem nagyságára és struktúrájára vonatkozó érvényes adatokhoz juthattunk. *Bóc – Klauber* [1999] tanulmánya már tartalmazta is az e metodikával számított 1997. és 1998. évi, a közvetítő kereskedelem mértékére és struktúrájára vonatkozó számított statisztikai adatokat (amerikai dollárban).

Tanulmányunk fő célja, hogy a közvetítő kereskedelem mértékéről, a teljes magyar külkereskedelmen belüli arányáról, illetve a közvetített külkereskedelmi forgalomról új, eddig nem számított statisztikai adatokat állítsunk elő. E számításokat első ízben az 1999-es tanulmány alapjául szolgáló kutatás alkalmával készítettük el, most e számításokat 1997-re és 1998-ra újra elvégeztük, ezúttal euróban,³ illetve az 1999-es, a 2000-es, a 2001-es és a 2002-es év folyamataira is képeztünk statisztikai aggregátumokat.⁴

A kutatás legfontosabb célja a hosszabb idősorok révén a vizsgált jelenségről, illetve a felismerhető trendekről a korábbinál tisztább, árnyaltabb képet kialakítani. Tehát elemezzük és összehasonlítjuk a hatéves intervallumot átfogó adatokat, hogy bemutassuk az időközben bekövetkezett változásokat. A hosszabb idősorok lehetővé, illetve tartalmasabbá teszik az időbeli összehasonlítást, a közvetítő kereskedelem fejlődésének vagy éppen visszafejlődésének adatszerű bemutatását.

Ezt külön adatgyűjtés nélkül, a rendelkezésre álló adatbázisok adatainak újrafeldolgozásával és a magyar vállalkozások körében végzett interjúkból származó információkra támaszkodva végeztük el.⁵

Az 1999. évi tanulmányunkra támaszkodtunk tehát a „nemzetközi közvetítő kereskedelem”, illetve a lényegében azonos tartalmú „külkereskedelmi közvetítés” fogalmának definíciójában, illetve a definiált jelenség konkrét értékeinek kiszámítására alkalmas sztenderd módszer és algoritmus tekintetében.

A külföldi közvetítők bekapcsolódása a külkereskedelmi ügyletekbe nem kapcsolható kizárólagosan néhány országhoz vagy országcsoporthoz, de a volt szocialista országok, és elsősorban a volt Szovjetunió utódállamai a közvetített import származási forrásai között bizonyosan túlréprezentáltak.⁶ Oroszországból mind a hat vizsgált évben – az

² Ez az adatbázis eredeti formájában ugyan nem nyilvános, de publikálhatóak a belőle számított aggregátumok, hiszen azok üzleti titkot jelentő egyedi üzletkötésekre vonatkozó információkat már nem tartalmaznak.

³ A korábbi számított dolláradatok átszámítása euróra éves átlagárfolyamon elvileg megfelelő közelítő eredményt adna, de mi az időközben visszamenőleg euróban is elkészített vámadatbázis felhasználásával a pontosabb adatot eredményező teljes újraszámítást végeztük el.

⁴ A számításokat Nagy Ágnes készítette.

⁵ A megkérdezések folyamán arra törekedtünk, hogy az 1999. évi kutatás interjúalanyait vonjuk be a megkérdezésbe, azokat a vállalatokat tehát, amelyek három évvel ezelőtt már érdemi információkkal segítettek munkánkat. Természetesen az interjúalanyok köre immár nem teljes, egyebek mellett – kézenfekvő okokból – ez alkalommal kimaradt a székesfehérvári IBM.

⁶ Sejtésünk szerint a közvetítés magas aránya ebben az országcsoportban a nyolcvanas években és a kilencvenes évtized első felében még tükrözte a KGST-kereskedelem elhúzódó válságát, illetve

időközben több százmillió dollárral csökkenő import ellenére – még mindig igen jelentős arányban importáltunk közvetítők közbeiktatásával. Ennek oka részben az orosz import áruösszetételében, a nyersanyagok túlsúlyában rejlik, az ügyletek egy részében viszont adóelkerülési és/vagy jövedelemátcsoportosítási szándékok is vélelmezhetők orosz részről. Igen érdekes a folyamat dinamikája, az orosz import közvetítési rátájának változása. Ezért az orosz relációra külön is kitérünk.

A közvetítő kereskedelem adatainak származtatása, az alkalmazott definíciók és módszerek, az adatvesztés problematikája

A magyar export és még nagyobb mértékben az import jelentős része – mint kisebb-nagyobb mértékben minden más országban – hosszabb idő óta közvetítők, egyebek mellett külföldi közvetítők közreműködésével cserél gazdát. *Az áru külkereskedelmi értékesítője, illetve vásárlója szinte sosem azonos a termék eredeti előállítójával, illetve végső felhasználójával, belkereskedelmi továbbértékesítőjével.* Más szavakkal: exportnál a külkereskedelmi szerződést nem az érintett áru végső vásárlója, a rendeltetési céljaként azonosítható vállalkozás vagy természetes személy köti. Importnál a származás és a szerződéskötés alanya térhet el.⁷ A közvetítésnek akkor van különös jelentősége, és akkor van mód statisztikai jellegű bemutatására, ha a közvetítő harmadik ország állampolgára, illetve harmadik országban bejegyzett vállalkozás.

Ráadásul ilyen esetekben nemegyszer felmerülhet a *kétely* e pótlólagos gazdasági szereplő(k) *bekapcsolódásának racionalitása* iránt, és olykor nem is indokolatlanul. Jelen tanulmánynak természetesen nem feladata e kételyeknek helytálló vagy éppen téves mivoltáról állást foglalni, e kérdésben kizárólag a statisztikailag megragadható összefüggések feltárására és bemutatására vállalkozunk.

A továbbiakban konzekvensen azokat és csak azokat a külkereskedelmi ügyleteket tekintjük a nemzetközi közvetítő kereskedelem körébe tartozónak, amikor a közvetítő (cég) nem a szállító és nem a felhasználó országában, hanem *harmadik országban* bejegyzett vállalkozás, illetve magánszemély, továbbá az áru a közvetítő harmadik országban nem megy át olyan belföldi feldolgozáson, amely vámtarifaszámát módosítaná, továbbá harmadik országban belföldi termékkénti újrafeladása nem történik meg. Tehát az olyan, a nemzetközi kereskedelemben előforduló és lényegüket tekintve közvetítő kereskedelmi ügyleteket nem vesszük figyelembe, amelyek során az áru elkerül egy közvetítő országba, ott „belföldiesítik”, majd *újonnan kiállított vámokmányokkal* mégis továbbítják egy harmadik, végfelhasználó országba. Erre az önkorlátozásra a rendelkezésre álló információk és a választott módszer korlátai

szétesését, később viszont a külkereskedelem és különösen a nyersanyagexport kiugró jövedelmeinek részleges eltítolását, illetve magánkézbe juttatását szolgálta.

⁷ Erre a legegyszerűbb példa a kereskedelem mint klasszikus közvetítő „beékelődése” az áru útjába a termelő és a fogyasztó közé. Ma már ezt nem tekinti senki felesleges, vitatható, öncélú költségnövelésnek. A külkereskedelemben a közvetítő klasszikus esete a saját számlás külkereskedő. A közvetítés minősített esete a külkereskedelemben az, ha a közvetítő nem az exportőr vagy az importőr országában bejegyzett cég, hanem harmadik országban székelő vállalkozás.

kényszerítenek bennünket, ugyanakkor nem tartjuk valószínűnek, hogy a leírt eljárást – indokolatlan többletköltségei miatt – jelentős volumenben alkalmazzák.⁸

Vagyis azokat és csak azokat az ügyleteket tekintjük a nemzetközi közvetítő kereskedelem részének, amelyeknél a vámokmányok kitöltésének alapjául szolgáló külkereskedelmi szerződést a vámokmányokból kitűnően a magyar fél olyan partnercéggel kötötte, amely nem Magyarországon és nem a származási/rendeltetési országban van bejegyezve.

Számításaink tehát (elsősorban statisztikai információk hiányában)⁹ nem terjednek ki azokra a közvetítők révén megvalósuló ügyletekre, amelyek esetében a közvetítő cég a vevő vagy az eladó országában van bejegyezve. (Így például azokra az igen gyakori ügyletekre sem, amelyek során a rendeltetési országban helyi importőr-nagykereskedő teríti az árut.) Nem különböztetjük meg, és nem vizsgáljuk külön azokat az eseteket sem, amikor egy áru, tétel, üzletkötés útjába több közvetítő kapcsolódik be, csupán a kettős számbavétel elkerülésére törekszünk.

A hozzáférhető adatbázisok és az alkalmazásra szóba jövő módszerek korlátai mellett *a közvetítés fogalmának gyakorlatias definíciója, lehatárolási szándéka* is indokol valamilyen szűkebb értelmezést. A közvetítés jelensége ugyanis rendkívül *változatos formákban nyilvánul meg, igen sokszínű, a „határesetek” száma magas.* Adott esetben legalább olyan fontos, hogy egyértelmű definíciót használjunk, mint a minél nagyobb teljes körűség.

A választott módszer ugyanakkor jóval pontosabb eredményt ígér, mint általában a statisztikai adatok. Valójában a közvetítő kereskedelemről (a külkereskedelmi statisztikában megszokott módon) nem mintavételes eljárással, hanem teljes körű adatgyűjtéssel (hiszen vámokmányok elvileg a turizmushoz kapcsolódó áruforgalom egy – túlnyomó – részén kívül valamennyi ügylet kapcsán készülnek)¹⁰ jutunk adatokhoz.

A tanulmány írása során – mint azt említettük – nemcsak az adatbázisokra támaszkodtunk. A nemzetközi közvetítő kereskedelemben részt vevő magyar vállalatoknál készített két (1999-ben, illetve jelen tanulmány írása során) interjúorozatunk világossá tette előttünk egyebek mellett azt is, hogy választott definíciónk és metodikánk alapján – miközben, mint az a fentiekből következik, a megfigyelésből bizonyos számú ügylet kimarad – a nemzetközi közvetítő kereskedelemben sorolódnak olyan ügylettípusok is, amelyek valójában nem tekinthetők valódi közvetítésnek (a továbbiakban: álközvetítés). Alábbi számításainkban tehát olyan

⁸ Egyik interjúalanyunk beszámolt arról, hogy ilyen módon továbbítottak horvát importárut a háborús időkben a mai Szerbia-Montenegró területén levő vásárlóknak. (Megjegyezzük, hogy magyar szempontból ez az ügylet átmenő és nem közvetítő kereskedelemnek minősül.)

⁹ Ha találnánk is módszert, amely a külkereskedelmi közvetítés fogalmának e lehatárolása nélkül is lehetővé tenné a jelenség statisztikai leírását, kvantitatív jellemzését, alighanem a szűkebb értelmezést kellene választanunk. A különböző vállalati funkciók, így az értékesítés szervezeti különválása (vagyis, hogy erre specializált kereskedő cégek, gyakran a termelő érdekeltségébe tartozó, de önálló vállalati formában megszervezett értékesítési részlegek feladata az eladás) olyan gyakori, hogy szinte minden bel- és külföldi kereskedelmi ügylet közvetítésnek minősülne, és alig maradna közvetlen értékesítés, ha közvetítésnek tekintenénk a termelő/végfelhasználón kívüli *belföldi* vállalatok bekapcsolódását az áru útjába.

¹⁰ Az utasforgalmi vámkezelések dokumentumait nem dolgoztuk fel, de ezek nem is alkalmasak a közvetítés kiszűrésére.

ügyletek is a közvetítő kereskedelem adatait gyarapítják, amelyek tényleges, de a számbavétel (és a vámeljárási) során rejtve maradó gazdasági tartalmuk alapján nem tekinthetők valójában e tevékenységcsoportba tartozóknak.¹¹ Metodikailag mindez azzal a következménnyel jár, hogy a definiált megfigyelési kör akkor sem állapítható meg teljesen egyértelműen, ha a teljesség szempontjának vagy éppen egy másik ismérvnek abszolút prioritást adunk. Ez annak ellenére igaz állítás, hogy a közvetítő kereskedelem beékelődése az áru útjába a résztvevő cégek számára *értéksemleges*, vagyis *sem a közvetítés jelentőségét eltúlozni, sem kétoldali ügyleteket közvetítésként deklarálni*, illetve a konkrét *közvetített ügyleteket eltitkolni* nem áll érdekükben – talán az off-shore cégeket beiktató üzleti események kivételével.

Miközben a nemzetközi közvetítő kereskedelemre vonatkozó definíció szűk értelmezését választottuk, egyidejűleg viszont arra törekedtünk, hogy *számítási-metodikai okokból adatvesztés ne* következzen be, a választott definíció szerint közvetítésnek minősülő ügyletek teljes értékben és közgazdasági tartalmuknak megfelelően tükröződjenek az általunk előállított statisztikai táblázatokban. A teljesség igénye látszólag magától értetődő, és ezért aligha új módszertani követelmény, mégis éppen ezen a téren sikerült továbblépni, az eddigieknél pontosabb, teljesebb körű adatokat előállító számítási eljárást találni.

A fentiekben definiált nemzetközi közvetítő kereskedelem *statisztikailag* általában a *külkereskedelmi szerződési adatok* – illetve az ezek szerint kitöltött „Egységes Vámarunyilatkozat” megfelelő rovatainak tartalma – alapján a *szerződéskötő és a származási-rendeltetési ország meg nem felelésével operacionalizálható*. A nemzetközi közvetítő kereskedelem az adott évben a teljes magyar export és import forgalmának kimutatott értékét nem befolyásolja (ezt fejezi ki az is, hogy a külkereskedelmi statisztikában a szerződés, illetve a származási-rendeltetés szerinti export-import forgalom végösszege mindig azonos, illetve, hogy a teljes magyar külkereskedelmi forgalmat tekintve az országok szerint bontott aktív, valamint passzív közvetítés végösszege is azonos értéket ad).

Ismeretes, hogy a rendszeres, nyilvános külkereskedelmi adatközlés¹² tartalmaz mind szerződési, mind származási-rendeltetési országok szerint bontott (országokként aggregált) adatokat. Bár a kétféle bontás főösszege megegyezik, a partnerországokként vagy más ismérv szerint bontott forgalmi statisztika egyes soraiban viszont a kétféle számbavételi aspektust tükröző adat értéke általában nem azonos.

Ha a közvetítő kereskedelmet e két szempont meg nem felelésével operacionalizáljuk, magától értetődik az a kérdés, felhasználhatók-e a publikus (=aggregált) adatok a közvetítő kereskedelem kvantitatív jellemzésére. A továbbiakból egyértelműen kiderül, hogy *az országokként aggregált adatok közötti eltérések valóban alkalmasak a közvetítő kereskedelem jellemzésére – de csak első közelítésben*. Ha például a Kopint-Datorg Rt. által vezetett vámadatbázis alapján összeállított, és a korábban a Gazdasági Minisztérium által évről évre publikált aggregált külkereskedelmi statisztika egyik országsorában a származási/rendeltetési adat alacsonyabb, mint a szerződés szerinti,

¹¹ Erre egyebek mellett számos példát szolgáltat a Magyarországon is tevékenykedő multinacionális cégek gyakorlata. Ezek a vállalatok gyakran írnak elő saját érdekkörükbe tartozó vállalkozásokat kijelölő beszerzési és értékesítési kényszerpályákat.

¹² Lásd: IKIM [1998], valamint: GM [1999].

akkor ez azt jelenti, hogy az érintett ország *végző soron közvetítőként is működött (aktív közvetítés)*, ha fordítva, akkor *számára más országok közvetítettek (passzív közvetítés)*.

Ezt az összefüggést felhasználva 1998-ban más kutatás részeként a Kopint-Datorg Rt.-ben már készült számszerű becslés a nemzetközi közvetítő kereskedelem szerepéről a magyar külkereskedelemben.¹³ E számításoknál kiindulópontként az országok szerint aggregált forgalmi adatokat használtuk fel. Az aktív és a passzív közvetítő országok rangsorát, a közvetített forgalom értékeit és azok főösszegét egyaránt előállítottuk és publikáltuk.

Könnyen belátható az a korábbi állítás is, hogy a kétféle – aktív és passzív közvetítőkre vonatkozó – rangsorhoz tartozó forgalmi adatok globális végösszege kötelezően megegyezik, hiszen adott ügylet, ha egyáltalán közvetítésnek minősül, akkor egyik ország részére aktív közvetítés, a másik szempontjából viszont passzív. A *kettős számbavétel elkerülése* érdekében akkor – és a különbség mértékében – tekintettünk egy országot *végző soron aktív közvetítőnek, ha az adott országhoz tartozó, származási/rendeltetési szemléletű forgalmi adatnál a szerződés szerinti nagyobb volt.* Hasonlóképpen egy adott relációban *közvetítés révén megvalósuló külkereskedelmi forgalomként akkor és annyi (passzív) forgalmat vettünk figyelembe, amikor és amennyivel a származási/rendeltetési adatnál kisebb volt a szerződés szerinti.*

Már hivatkozott tanulmányunkban is jeleztük, hogy e metódus szerint eljárva az aggregált kiinduló adatok miatt *adatvesztés* következhet be, pontosabban szólva, ha csak a partnerországok között egyetlen is akad, amelynek vállalatai aktív és passzív közvetítésben egyaránt tevékenyek, akkor *az adatvesztés szükségszerűen bekövetkezik.* A számítások elvégzése előtt tehát célszerű eldönteni, hogy milyen adatbázis-tartalmat érdemes a *kalkulációk kiinduló adataként* felhasználni, hogy az adatvesztést minimalizáljuk, illetve ideális esetben kizárjuk. Fel kellett tehát tenni azt a kérdést, vajon egyező eredményekre jutnánk-e *a külkereskedelmi (vám-) statisztika külkereskedelmi partnerországok szerint bontott aggregált adatai, illetve az egyes ügyletek, vámkezelések elektronikus formában tárolt bizonylatainak újrafeldolgozása alapján?*

Ha a két kiindulási alap egyező eredményeket hoz, nyilvánvalóan jóval egyszerűbb a már aggregált adatokból dolgozni. Ha viszont az ügyletszintű bizonylatok alapján bizonyíthatóan más, szélesebb ügyletkörre kiterjedő eredmény születne, mindenképpen ez utóbbi módszert kell választanunk.

Könnyen belátható, hogy *az aggregált kiinduló adatok alkalmazása valóban jelentős mértékű adatvesztés lehetőségét rejt magában.* Számos külkereskedelmi partnerország cégei lépnek fel ugyanis adott harmadik piacon aktív közvetítőként, miközben e harmadik ország vállalatai is végezhetnek aktív közvetítést az előző külkereskedelmi partner piacán. *Az azonos relációk közötti, de ellentétes irányú aktív és passzív közvetítési ügyletek összetorlódása az aggregált adatok használata esetén óhatatlanul torzítást okoz.* Következésképpen a *„tükörügyletek” kizárólag a számbavétel tekintetében ugyan, de részben vagy egészben kioltják egymást.* Ezért a nemzetközi közvetítői ügyletek egy része a számbavételből kimarad, ha az aggregált és mindössze országonként bontott külkereskedelmi forgalmi adatokból indulunk ki. Ugyanakkor az

¹³ Lásd: Kopint-Datorg [1998].

ügyletszintű adatok használata teljes mértékben megelőzi a „tükrügyletek” miatti adatvesztést.

A teljes, ügyletszintű elemekből felépülő vámadatbázis birtokában – különböző programnyelvek segítségével – több millió vámkezelés során keletkezett információtömeg feldolgozásával az adott évben megvalósult valamennyi külkereskedelmi ügyletet egyenként vehetjük számba, mérlegelhetjük, hogy közvetítő kereskedelmi ügyletnek minősül-e (megegyezik-e a szerződő és a szállítási rendeltetési ország), és összegezzhetjük mind az aktív, mind a passzív közvetítésnek minősülő ügyletek értékét. Sőt az adatbázisból finomabb elemzést lehetővé tevő újabb szempontok (például négy számjegyű vámtarifaszám stb.) szerint megbontott statisztikai táblázatok, illetve több bontási szempontot tartalmazó kombinált táblázatok is készíthetők. Ezek felhasználásával lehetségessé válik a közvetítő kereskedelem többaspektusú, mélyebb elemzése is.

Ugyanakkor felhívjuk a figyelmet, hogy *valamennyi közvetítési ügylet egyszerre aktív és passzív, természetesen más-más ország mint résztvevő számára. Ezért egyezik meg kötelezően az aktív és passzív ügyletek értékének végösszege, és a kétféle megközelítés alapján számított, egyező forgalmi adat fejezi ki a teljes magyar közvetített külkereskedelmi forgalmat.* (Nem szabad tehát összeadni az aktív és a passzív közvetítés adatát a teljes közvetített forgalom jellemzésére.)

A kutatások folyamán nagymennyiségű számítást végeztünk, az eredményeket számos, részben kinyomtathatatlanul nagy terjedelmű, csak elektronikus formában kezelhető táblázat tartalmazza. A lehetőségek határai között korlátozni kívánjuk, hogy anyagunkat a számok és a táblázatok dominálják, ezért az eredménytáblázatokat csak részben, kivonatosan, illetve összevonva közöljük.

A közvetítők igénybevételének motivációi¹⁴

A nemzetközi trader cégek szerepe

A tömegárak világkereskedelme nagyon koncentrált, a forgalmat árucsoportonként néhány világcég bonyolítja, gyakran hajón szállítmányozva, márpedig a fuvarszközök mérete egyben a közvetlen beszerzés esetén szokásos tétel nagyságot is determinálja. Különösen a hajón érkező áruk esetében fordul elő, hogy a magyar igény nem tesz ki egy egész rakományt, a kisebb tétel a szállítási költségek miatt viszont fajlagosan jóval drágább lenne. Ilyen esetekben csak úgynevezett trader világcégek közbeiktatásával lehet üzletet bonyolítani, viszonylag jó feltételekkel árut beszerezni.

E cégek igénybevételét az importnál az indokolja, hogy e vállalatok a termelőktől nagy tételben és több országból vásárolnak, ezért kedvezőbb áron tudnak eladni. Különösen az agrártermékeknel szerepet játszik az is, hogy az időjárási viszonyoktól függően az egyes országokban évről évre eltérőek a terméseredmények, és a trader cég az ebből származó kockázatot kiiktatja, vagy legalábbis csökkenti, mert több országból is vannak szállítói. Az agrár tömegárak termelése és exportkínálata gyakran szezonális jellegű, a hozamok, a kínálat és az árak hullámzanak, ugyanakkor a piac általában egyenletes szállítást igényel. A szükséges készletezést, illetve a szállítások és beszerzések időbeni, mennyiségi, minőségi stb. összehangolását csak közvetítő világcégek tudják biztosítani és finanszírozni.

Exportnál a rendkívül koncentrált világkereskedelem kényszeríti ki a trader cégek igénybevételét, akik nélkül gyakorlatilag nem lehetne egyes tömegárakat piacra juttatni, vagy elfogadható eladási árat elérni. Egyes tömegárak (például gabona) magyar exportjánál a másik oldalról is megfigyelhető a specializált trader cégek *de facto* oligopol pozícióján alapuló közvetítő kereskedelem megjelenése. E cégek igénybevétele nélkül e magyar exporttermékek nem vagy csak drágábban juttathatók a világpiacra. A gabona esetében például az amerikai, francia és svájci cégek tartják kézben a világkereskedelmet. A közvetítők tőkeerősek, nagyobb a kockázatvállalási és készletezési képességük, ez utóbbi azért fontos, mert a magyar exportáru mennyisége esetenként nem éri el azt a tétel nagyságot, amely a világpiacon szokásos módon közvetlenül értékesíthető.

Ezek a cégek az árrésért cserébe átvállalják mind a termelőtől, mind a vevőtől a szállítás, az értékesítés, a finanszírozás és a nemfizetés költségeit, illetve kockázatát. A közvetítők beiktatása általában a számukra fizetendő árrésnél nagyobb költségmegtakarítást jelent a partnereknél, illetve a külkereskedelmi ügylet létrejöttének szükséges feltételeként funkcionál.

A közvetítő cégek által forgalmazott termékcsoporthoz előállítói, illetve exportőrei általában több trader céggel tartanak fenn (kizárólag hosszú távú) kapcsolatot, hogy csökkentsék partnerrizikójukat, és megelőzzék a trader cégek monopolpozícióba jutását. Ugyanakkor a piacra jutást tervező, új trader funkciókra ajánlkozó cégekkel rendkívül bizalmatlanok, gyakorlatilag elzárkózóak.

¹⁴ Ez a fejezet a közvetítő kereskedelemben nagy szerepet játszó néhány magyar vállalat vezetőivel készített interjúk alapján készült.

E körön belül is speciális termék a kőolaj és egyes nagy tömegben piacra kerülő származékai. A világkereskedelem kialakult rendje e termékcsoporthoz gyakorlatilag lehetetlenné és szükségtelenné teszi a közvetítők megkerülését. A kialakult szokás szerint a tartályhajók rakománya még a kikötőbe érkezés előtt akár többször is gazdát cserél, és a végső felhasználóhoz az utolsó ideiglenes tulajdonossal kötött szerződés alapján, és csak újrafeladás után jut el az áru.

De még a vezetéken szállított kőolajtermékek útjába is beékelődik olykor-olykor (pénzügyi) közvetítő. Az orosz földgázimport termelője-exportálója például belső, minden bizonnyal tradicionális okokból nem saját nevében, hanem szintén orosz illetőségű külkereskedelmi cégén keresztül számláz magyar monopolimportőrnek, amely cégben szintén rendelkezik tőkerészesedéssel. (Mivel az importőr Magyarországon bejegyzett részben külföldi érdekeltségű cég, ezért ezt az ügylettípust a közvetítő kereskedelemre vonatkozó, jelen tanulmányba foglalt adatok nem tartalmazzák.)

Kivételnél közvetítők igénybevételét indokolhatja az is, ha az árut kamionon szállítják, és a végső felhasználó által igényelt mennyiség nem tölt meg egy teherautót vagy konténert. Ilyenkor a kamionnyi áru a közvetítő raktárába kerül, és azt onnan terítik (például háztartási gépek, televíziókészülékek).

A vevő, illetve eladó igénye a közvetítőre

A vevő, illetve az eladó ragaszkodik közvetítők igénybevételéhez a *tétel nagyság* miatt vagy *adózási* okokból.

– A tétel nagyság miatt

Ezekben az esetekben a szerződő relációja mindig eltér a szállító relációjától. Ennek lehetnek mennyiségi vagy adózási okai. A vasérc importjánál például az import 60 százalékát azért végzik közvetítők, mert ez a szállító kívánsága a tétel nagyság miatt (csak az általuk igényeltnél nagyobb tételt szállítanak, és a közvetítő osztja el).

– Adózási okokból

Egyes gyártók saját off-shore cégeket alapítanak, vagy ilyeneket bíznak meg az értékesítéssel. Ez a helyzet például a vegyi anyagokat gyártó orosz, román, bolgár termelőknél.

Specializáció és outsourcing mint ok a közvetítésre

Egyes vállalatoknak – főleg a multinacionális cégeknek – olyan, nemegyszer harmadik országban bejegyzett állandó közvetítők, kereskedők vannak, akik az értékesítés meghatározott eseteiben kikerülhetetlenek. Például a Philips anyavállalat és jelentős részben a magyarországi Philips-érdekeltségek szállítmányozási feladatait is a Schneider USA cég végzi, a raktározás a francia Geodis feladata, míg a vámolást egy magyar cég intézi. A Philipsnél a magyarországi érdekeltség az anyavállalatnak számláz, és az számláz tovább a végső vevőnek. A vevőre vonatkozó minden diszpozíciót az anyavállalat adja meg, a szerződő és a rendeltetési ország az esetek túlnyomó többségében eltér egymástól.

Hasonlóképpen önálló cégbe szervezte a Dunaferri is kereskedelmi tevékenységét, de mivel a legnagyobb, de nem egyetlen kereskedelmi cég is Magyarországon van bejegyezve, definíciónk szerint tevékenysége nem indukál külkereskedelmi közvetítést.

Piaci okok

Esetenként a vállalatok egyes fontos, több országra kiterjedő részpiacikon saját regionális értékesítési vagy beszerzési cégeket alapítanak, ezeken keresztül szerződnek. Például a BorsodChemnek olyan külföldi leányvállalatai vannak, amelyek egy adott piac értékesítését szervezik (benelux, osztrák, olasz, lengyel). Ezek tevékenysége abban az esetben, ha nem csak a kereskedőcégek székhelyországába irányul, külkereskedelmi közvetítést indukál. A Dunaferri a német piac lefedésére van egy önálló saját számlás vállalata németországi székhellyel, ez nem tekinthető definíciónk szerint közvetítést involválónak, mert csak német piacra dolgozik. A közvetítés megítélése szempontjából nem a vállalkozások tulajdonosainak nemzeti hovatartozása, hanem a vállalkozások bejegyzése az irányadó.

Finanszírozási okok

Közvetítők igénybevételét finanszírozási okok is indokolhatják olyan esetekben, amikor a szállító vagy a vevő nem eléggé tőkeerős. Így például az orosz, ukrán alumíniumszállítók nem tudják biztosítani termelésük és eladásuk finanszírozását, ezért nagy, tőkeerős svájci, angol, norvég, német, osztrák világcégek útján értékesítenek. Hasonló a helyzet a Csepeli Fémművek által vásárolt színesfém-alapanyaggal, amit kevés eladótól, nagy tételben vásárolnak. A volt szovjet utódállamok, valamint Lengyelország, Románia, Bulgária, Jugoszlávia kohói nem tudják finanszírozni az iparágban szokásos hosszú átfutási időket. A közvetítők multinacionális cégek, amelyek nem egyes tőzsdékhez kapcsolódva működnek, de természetesen figyelembe veszik a tőzsdei árakat. Akár egyéves időtartamra is finanszírozzák a szállítványokat. E közvetítők körében multinacionális cégek többnyire svájci székhellyel rendelkeznek, de például a lengyel kohóktól lengyel közvetítők vásárolnak. A közvetítők gyakran kedvezőbb feltételekkel értékesítenek, mint a gyártó kohók.

Ennek hátterében is az áll, hogy a pénzügyi intézetek számára kisebb és jobban megítélhető rizikót megtestesítő külföldi közvetítő cégek könnyebben és olcsóbban jutnak bankhitelhez, mint akár a volt szocialista termelő, akár a magyar felhasználó.

Elsősorban Oroszországból importált nyersanyagoknál (például alumínium) fordul elő, hogy a szállító cég gazdasági nehézségei miatt csak a tőzsdén kereskedik, ahol azonnali kötések és fizetést tud realizálni. Erre rá is van utalva, hiszen a tőzsdén kívüli kereskedelemben szokásos fizetési határidőket (például 60 nap) forgóeszközök szűkében nem tudja kivárni.

Általában viszont a magyar importőrök sem tudják az orosz beszerzési forrás extra finanszírozását vállalni, ezért közvetítők kapcsolódnak be, akik átmenetileg finanszírozzák a szállítványokat. A már említett alumínium példáján bemutatható a tőzsdei cikkek közvetítésére kialakult speciális gyakorlat, az ún. contengo kereskedelem is. Ez azt jelenti, hogy a magyar feldolgozó nem a termelőtől, hanem egy közvetítőtől vásárol, de nem a tőzsdén kialakuló árakon, fizetési határidőkkel és egyéb

kondíciókkal.¹⁵ Közvetlenül a gyártótól csak akkor tudnának a magyar vevők vásárolni, ha legalább egyik fél tőkeerős lenne.

Terítés a piacon

Export esetén akkor, ha a végső felhasználó nagyon sok elaprózott kis cég, a helyi piacokon a terítést helyi nagykereskedelmi vállalatok végzik. Ilyenkor a közvetítő relációja általában azonos a vevőével, ez tehát a statisztikában nem közvetítőként jelenik meg. Így például a Csepeli Fémmű egy-egy relációban a nagykereskedőknek szállít, akik országukon belül terítik az árut. A MOL ásványolaj-ipari termékeinek vevői szintén a helyi disztribútorok-nagykereskedők.

Hasonló logika alapján kis választékkal rendelkező magyar export esetében is nemegyszer tetten érhető közvetítő kereskedő bekapcsolása, különösen akkor, ha távoli piacra (például az USA-ba) és több vevőnek szállítanak magyar cégek. A távolság miatt sem kifizetődő a közvetlen, elaprózott gyári kapcsolatok tömegének fenntartása, gazdaságosabb helyi ismeretekkel rendelkező közvetítő cégek igénybevétele. E helyi közvetítők lehetővé teszik például a reklamációs, illetve garanciális költségek mérséklését az utazási költségek megtakarítása révén. A közbeszerzési eljárás nemzetközileg többé-kevésbé egységes szabályozása értelmében általában a helyi (az adott országban bejegyzett) cégek kedvezőbb megítélés alá esnek a pályázatok elbírálásánál, ez is indokolhatja közvetítők bekapcsolását.

Hasonló, igaz fordított jelenség tapasztalható egyes áruk, elsősorban fogyasztási cikkek távol-keleti magyar importjánál. E térségből számos olcsó, de a tapasztalatok szerint egyenetlen minőségű, illetve a szerződéstől eltérő specifikációjú tétel érkezik, ami a magyar importőröket is helyszíni minőségi átvételre kényszerítené. Ennek költségét viszont a kis magyar piac a termékek zöménél nemigen termeli ki, érdemesebb olyan közvetítőt igénybe venni, amelyik egy vagy több más, nagyobb európai piacot szolgál ki. E termékkörben tipikusan német cégek a közvetítők, ez összefügg a német piac nagyságával és a német kereskedő cégek magyar belkereskedelmen belüli térhódításával is. Ezek az importtételek már „gazdagítják” a külkereskedelmi statisztikát.

Barterügyletek

A legtöbb barterkonstrukció csak közvetítőkön keresztül bonyolítható: például lengyel közvetítő orosz cégnek szállít kokszot, ezért az orosz cég fémmel fizet lengyel partnerének, amit az a magyar vevőnek ad el. Így a magyar cég kedvezőbb feltételekkel, olcsóbb áron tud vásárolni.

A még ma is részlegesen demonetarizált orosz, ukrán piacról importáló magyar vegyipari vállalatok olyan tapasztalatról is beszámolnak, hogy a nyersanyagok, illetve félkész termékek harmadik országbeli közvetítője egyidejűleg a késztermék exportjába

¹⁵ Ilyen szerződéseknél az árat az üzletkötésnél nem rögzítik, hanem például a szállítás utáni hatvanadik napon érvényes azonnali tőzsdei jegyzés alapján kell fizetni. Természetesen nemcsak a prompt jegyzésnek megfelelő árat kell megtéríteni, hanem a közvetítő jutalékát is, amely részben a finanszírozás kamat- és egyéb költségeinek fedezetére szolgál.

is bekapcsolódik úgy, hogy a két ügylet kölcsönösen feltételezi egymást. Ez valójában egy álcázott klasszikus barterügylet.

Álközvetítés

Olykor még a közvetlen magyar export és import is – formai-számlázási okokból – közvetítettnek tűnik. A külföldi eladók gyakrabban, a vevők esetenként – többnyire adózási okokból – off-shore vagy más harmadik országbeli vállalatokat létesítenek, és ezeket beiktatják a fizetés menetébe. Abban az esetben, ha a számlázás e cégek közbeiktatásával történik, az a látszat alakulhat ki, mintha közvetítőn keresztül történt volna a vásárlás, illetve eladás. Az off-shore cégeket és/vagy a banktitkot nagymértékben akceptáló országokban székelő, az áru útját nem befolyásoló, de a pénzügyi folyamatokba beékelődő álközvetítők bekapcsolásának lehetséges indítékai között szerepet játszhat a korrupció, illetve a bevétel egy részének eltitkolására irányuló szándék is. Természetesen erre interjúalanyaink legfeljebb célzást tettek. Az interjúk során szerzett benyomásaink szerint a korrupció, illetve a bevétel részleges eltérítése magáncélra közvetítő cégek bekapcsolásával a kelet-európai és különösen a volt szovjet relációra jellemző.

Forgalmazási, egyedárusítási jogok

Korábban adott és érvényes kizárólagos forgalmazási jogok is okozhatják, hogy az importnál közvetítők igénybevételére azért kerül sor, mert az adott termék szállítójának kizárólagos képviselője van Magyarországon, és nem hajlandó közvetlenül szállítani (például kohászati védőszemüveg).

Multinacionális vállalatok

A külkereskedelem hagyományos sémáját (*A* országbeli vevő vásárol *B* országtól, esetleg *C* országbeli közvetítő révén, az áru feletti tulajdon- és rendelkezési jog mindannyiszor gazdát cserét, amikor a termék külkereskedelmi fázison megy át stb.) a multinacionális vállalatok hazai megjelenése egy csapásra elavulttá tette. A multinacionális gyártó, kereskedő, beszállító vagy vevő megjelenésével a hagyományos külkereskedelmi ügyletek és kategóriák nem értelmezhetőek már a korábbi módon.

Ha egy Magyarországon működő amerikai multinacionális cég termékét német logisztikai cégéhez szállítja, hogy a magyar előállítású egység komplett csomag részeként kerüljön forgalomba egész Európában, akkor látszólag adásvételek sorozata, többszörös tulajdonváltás következett be, még „harmadik” közvetítő is közreműködött, valójában azonban a tranzakciók tényleges gazdasági tartalmuk szerint üzemgazdasági jellegűek voltak; a tulajdonos az árut saját üzemei és raktárai között szállította, csak ő tudja, miért. Például az egyik osztrák multinacionális cég tulajdonában álló magyar papírgyárnál az exportra menő termelés – a teljes termelés 70-75 százaléka – rendeltetéséről csak a bécsi központ diszponál.

A nemzetközi közvetítő kereskedelem aránya a magyar külkereskedelmi forgalomban

Már hivatkozott korábbi tanulmányunkban 1997-re az országonként aggregált külkereskedelmi adatok alapján végzett számítás eredményeként a magyar export 6,5 százalékát, az import 19,2 százalékát tekintettük biztosan a közvetítő kereskedelem által érintettnek. Ügyletszintű adatok alapján végzett számításaink eredményeképpen – mint ez várható volt – mindkét korábbi becslésünket releváns mértékben felfelé kellett módosítanunk. Ennek oka lényegét tekintve a megfigyelési kör igen jelentős bővítése, a „tükörügyletek” figyelembevétele volt.

Az elvégzett számítások eredményeként a korábban kimutatottnál jóval nagyobb a nemzetközi közvetítő kereskedelem körébe sorolható ügyletek számított értékaránya a teljes magyar külkereskedelmi forgalomban (lásd az 1. táblázatot).

1. táblázat

A nemzetközi közvetítő kereskedelemben sorolható ügyletek számított értéke és értékaránya

(Millió euróban és százalékban)

	Export	Közvetített export	Arány (%)	Import	Közvetített import	Arány (%)
1997	16879,6	1986,3	11,8	18760,9	5619,1	30,0
1998	20499,4	2185,8	10,7	22905,8	6736,8	29,4
1999	23486,8	2036,1	8,7	26285,6	7796,8	29,7
2000	30524,5	2692,5	8,8	34832,8	12006,0	34,5
2001	33983,4	3471,2	10,2	37535,3	12753,4	34,0
2002	36503,1	5813,2	15,0	39926,9	13464,6	33,7

Forrás: Kopint-Datorg Rt. vámadatbázisa.

Csak az érdekesség kedvéért jegyezzük meg, hogy az 1997-re és 1998-ra dollár-, illetve euróalapon számított közvetítési ráták legfeljebb egytized százalékkal, tehát jelentéktelen mértékben térnek el az 1. táblázat megfelelő adatától.

Ügyletszintű adatokat felhasználó kalkulációnk szerint tehát 1997-ben az export 11,8 százalékát és az import 30 százalékát tette ki a nemzetközi közvetítő kereskedelem forgalma (vö. az 1. táblázattal). Azaz az ügyletszintű adatok alkalmazása exportnál kis híján megkétszerezte a korábbi számszerű adatot, importnál a növekedés meghaladta az ötven százalékot. A nagymértékű eltérés az adatokban egyértelműen jelzi, hogy a számítási módszer továbbfejlesztése érdemben módosította, pontosította az eredményt.

Korábbi tanulmányunkban 1998-ra, illetve jelen tanulmány előkészítése során 1999-re, 2000-re, 2001-re és 2002-re már csak az ügyletszintű adatgyűjtést és számítást végeztük el a közvetítő kereskedelemre vonatkozóan. Az ezen alapuló számítások szerint 1997 és 2002 között a nemzetközi közvetítő kereskedelem abszolút értékben és arányát tekintve is nőtt.

Az exportnál a fejlődési tendencia nem egyértelmű, a vizsgált időszakban megfordulni látszik. A közvetített volumenek növekedése nem szorul külön magyarázatra, azt a teljes export növekedése is kellőképpen indokolja. Az exportarányok dinamikája viszont trendfordulót sejtetően alakult. 2000-ig a csökkenés jellemző, az 1997-es 11,8 százalékos arány a két következő évben 1-1 százalékponttal csökkent, 2000-ben

stagnált. 2001-ben megfordult a csökkenési tendencia, 1,4 százalékpontos növekedés következett be. 2002-ben a növekedés erőteljesen, 5,7 százalékponttal felgyorsult. Összességében az időszak egészében a közvetítési ráta 5 százalékpontos növekedése következett be. Ebből azonban még korai túlzott következtetéseket levonni, mert az erőteljes változást szinte kizárólag a 2002. évi adatok okozzák.

Az importnál a folyamatos volumennövekedés 1998-ban jelentéktelen aránycsökkenést, 1999-ben jelentéktelen aránynövekedést, 2000-ben majdnem öt százalékpontos megugrást, azóta évi fél százalékpontos csökkenést takar. Összességében az időszak egészében a közvetítési ráta 3,5-4 százalékpontos növekedése következett be.

Mindkét alkalmazott számítási mód szerint és/vagy mind a hat vizsgált évben *az exportnál jóval alacsonyabb a nemzetközi közvetítő kereskedelem részaránya, mint az importnál*. Ez mindenképpen a magyar külkereskedelmi szervezetet és a magyar kereskedőket dicséri, hiszen a mai külpiacon helyzetben az export, az eladás jóval nehezebb a vásárlásnál, az importnál.

A közvetítő kereskedelem magas részaránya az *importnál* sejtésünk szerint egyaránt tükrözheti a magyarországi *felvevőpiac szerény méretét*, a nyersanyagszállítók *piaci munkájának*, szervezetének adott állapotát és a *multinacionális vállalatok* által kialakított *kényszerpályák* létezését, illetve egyes szállítóknál a tőkehiányt, illetve az adóelkerülési/jövedelemkivonási szándékot.¹⁶

¹⁶ Az érthetetlennek látszó harmadik országbeli közvetítők bekapcsolása a multinacionális vállalatok saját cégei között folyó („intern”) külkereskedelemtől célozhatja a profit „eljuttatását” az alacsony adókulcsokat/jelentős adókedvezményeket nyújtó országokba.

A nemzetközi közvetítő kereskedelemben érintett legfontosabb partnereink

Az 1a-f., a 2a-f., a 3a-f. és a 4a-f. melléklet évente tartalmazza a nemzetközi közvetítő kereskedelemre vonatkozó forgalmi adatokat és közvetítési arányokat a legnagyobb forgalmi volumennel szereplő húsz ország esetében.

Az 1a-f. melléklet az exportadatokat tartalmazza rendeltetési országok szerint az első húsz legnagyobb közvetítési volument képviselő ország esetében. Tartalmilag tehát a melléklet 4. oszlopa annak az árutömegnek a millió euróban kifejezett értékét tartalmazza, amely Magyarországról a 2. oszlopban feltüntetett országba harmadik országbeli cégek közvetítésével jut el. *Az 5. oszlopban* szereplő adat ezt az értéket a 2. oszlopban feltüntetett országba eljutó magyar export összértékének százalékában adja meg (passzív közvetítés).

A közvetítési ráta az évek zömében a legnagyobb volumenű közvetített magyar exportot felvevő Németország esetében 3-4 százalék körüli (2002-ben ez 10 százalékra ugrik). A szintén előkelő helyeket elfoglaló Ausztria esetében 12 százalék körüli kezdeti értékek feleződnek meg a vizsgált időszak végére, Oroszország 35 százalék körüli közvetítési arányt mutat. Magas közvetítési arányt indukál a nagyobb földrajzi távolság, a volt szocialista táborba és a kis országok sorába tartozás. Feltűnő, hogy 2002-ben Svédország hirtelen megjelenik a listán, és rögtön az élre tör, ennek magyarázata minden bizonnyal egyedi üzletkötés vagy külföldi működőtőke-beruházás beindulása lehet.

A 2a-f. melléklet az exportadatokat tartalmazza szerződő országok szerint az első húsz legnagyobb exportközvetítő országra. Tartalmilag tehát a melléklet 4. oszlopa annak az árutömegnek a millió euróban kifejezett értékét tartalmazza, amely Magyarországról harmadik országokba a 2. oszlopban feltüntetett országbeli cégek közvetítésével jut el. *Az 5. oszlopban* szereplő adat ezt az értéket a teljes, a 2. oszlopban feltüntetett országgal szerződött magyar export összértékének százalékában adja meg (aktív közvetítés).

Ezt a listát minden évben Ausztria vagy Németország vezeti, Németország egyszámjegyű arányokkal, Ausztria 15-20 (2002-ben 47) százalékkal. Hiába uralja tehát e két ország az aktív közvetítési rangsort, az ezekben irányuló magyar export egészét tekintve a közvetlen szállítói kapcsolatok a meghatározóak. Ausztria előkelő helyében külkereskedelmi súlyán felül közrejátszhat az is, hogy nyugati szomszédunk nagy múlttal rendelkezik a kelet-nyugati kereskedelem közvetítésében. A következő helyeken Svájc, Nagy-Britannia, az USA és Hollandia osztozik. Svájc esetében motiváló szerepe lehet a svájci pénzügyi piac fejlettségének, ami megkönnyíti a rizikóvállalást és a finanszírozást. Nagy-Britannia és Hollandia mint volt gyarmattartók, illetve a világkereskedelem vezető központjai kerülhettek a lista elejére, az USA esetében ez utóbbi tényezőhöz járulhat a tengerentúli multinacionális vállalatok szerepe.

2002-ben az általában az aktív exportközvetítői lista második felében fellelhető Írország hirtelen a harmadik helyre ugrott, ennek hátterében valószínűleg egy-két konkrét ügylet állhat.

A 3a-f. melléklet az importadatokat tartalmazza származási országok szerint az első húsz legnagyobb közvetítési volument képviselő ország esetében. Tartalmilag tehát a

melléklet 4. oszlopa annak az árutömegnek a millió euróban kifejezett értékét tartalmazza, amely Magyarországra a *2. oszlopban* feltüntetett országból harmadik országbeli cégek közvetítésével jut el. Az *5. oszlopban* szereplő adat ezt az értéket a *2. oszlopban* feltüntetett országból érkező magyar import összértékének százalékában adja meg (passzív közvetítés).

2002 kivételével Oroszország biztosan vezeti ezt a listát, kezdetben 60 százalék körüli, majd 45 százalékra csökkenő közvetítési aránnyal. 2002-re Oroszország a második helyre szorul Kína mögött, amely a mezőny közepéről indulva fokozatosan vette át a vezetést. A kínai közvetített import mögött részben alighanem a kínai belső piac állapota, részben Kína rohamos világgazdasági nyitása rejlik. A lista következő szegmensén az USA, az európai fejlett országok és Japán osztozkodik, a harmadik világbeli „kis tigrisek” és az európai volt szocialista országok kerülnek a lista második felére. A listán található fejlett országok esetében kétféle logika vélelmezhető. A fontos tengerentúli beszerzési piacoknál (USA, Japán) a közvetítők beékelődése természetesnek tekinthető (a szállítók között sok a multinacionális cég, a magyar piac kicsi, hajórakomány-tételeket nem vesz fel). Az Európai Unió országai esetében alighanem az előrehaladott belső integráció tükröződik az adatokban, igen gyakori például, hogy német, illetve osztrák közvetítőkön keresztül érkezzenek Magyarországra más uniós tagországok termékei.

A *4a–f. melléklet az importadatokat tartalmazza szerződő országok* szerint az első húsz legnagyobb importközvetítő országra. Tartalmilag tehát a *melléklet 4. oszlopa* annak az árutömegnek a millió euróban kifejezett értékét tartalmazza, amely Magyarországra a *2. oszlopban* feltüntetett ország cégeinek közvetítésével harmadik országból jut el. Az *5. oszlopban* szereplő adat ezt az értéket a *2. oszlopban* feltüntetett országgal szerződött magyar import összértékének százalékában adja meg (aktív közvetítés).

Ezt a listát minden évben Németország vezeti 30 százalékot közelítő arányszámokkal, Ausztria az örök második, 40 százalék körüli értékkel. A következő helyeken Svájc, az európai fejlett országok és az USA osztozik, de feltűnnek az adóparadicsomok is, az orosz „üzleti élet” által különösen kedvelt Ciprussal az élen. A 2002-es töredék évben viszont az *off-shore* cégeknek otthont adó államok – Ciprust is beleértve (de Svájcot nem) – eltűntek az importközvetítói rangsor első húsz helyéről, helyüket a listán először feltűnő Oroszország foglalta el.

Az *1 – 4. mellékletek* arról tanúskodnak, hogy exportnál az Európai Unió tagállamai és a többi fejlett európai és tengerentúli ország egyaránt érzékelhetően nagyobb súlyt képvisel aktív, mint passzív közvetítőként. Ezzel szemben a szovjet utódállamokat és a volt szocialista, illetve a fejlődő országokat inkább passzív pozíció jellemzi. Az importnál ez a kép még erőteljesebb, az egyetlen érdemi kivétel, hogy a tengerentúli fejlett országok is csatlakoznak a passzívok csoportjához.

Fentiek alapján megalapozottnak tűnik tehát az az állítás, hogy *minél fejlettebb egy ország, illetve országcsoport, annál nagyobb az esélye arra, hogy a közvetítő kereskedelemben végső soron aktív szerepet játsszon*. Ennek sok oka lehet, de alighanem a legfontosabb ezek közül a fejlett országok fokozott *tőkeereje*, illetve *hitelképessége*, másik oldalról nézve a fejlődők, a volt szocialista országok és ezen belül elsősorban a szovjet utódállamok *tőkeszegénysége*, magas – és a szokványos módokon jelentős részben kielégítetlenül maradó – finanszírozási igénye. Ugyanakkor a pozíciók

kialakításában szerepet játszanak a *kereskedelmi hagyományok* és a *földrajzi távolságok* is.

Exportnál és importnál is a német közvetítők dominálják a magyarországi forgalmat, bár egyes években Ausztria mint exportközvetítő megelőzte „nagy szomszédját”. Kelet- és Közép-Európában, de tulajdonképpen világszerte kiemelkedően fejlett a német (és osztrák) külkereskedelmi kapcsolatrendszer, ami a lassan, de egyértelműen európai vezető regionális hatalommá váló és az európai közös pénzzel a dominanciáját még a korábnál is félreérthetlenebbé tevő, nagy és fizetőképes német gazdaságon alapszik. Hozzájárult e közvetítői túlsúly kialakulásához a német gazdaság tökeereje és a német, illetve osztrák keleti kereskedelem tradíciója.

Az aktív közvetítők specifikuma exportnál és importnál is az *off-shore* cégek és vagy adóparadicsomok előkelő helye. Ciprus, a Seychelle-szigetek, Lichtenstein, Belize, Szingapúr a húszas exportközvetítői mezőny második felében rendre megtalálhatóak. Svájc helyezése még előkelőbb. Az importközvetítők rangsorában az e csoportba tartozók még jobb helyezéseket értek el, és 2000-ben a negyedik legnagyobb importközvetítő Ciprus. Ezt a megosztott szigetország gazdasági súlya aligha indokolhatja. (Ebben az évben a ciprusi cégekkel bonyolított import mindössze 0,3 százaléka volt ciprusi eredetű.)

Figyelemre méltó, hogy az export, illetve az import aktív közvetítőinek rangsorán a szocialista/szovjet utódállamok csak kis számban, és a lista utolsó néhány helyén tűnnek fel. Ennek magyarázata eléggé kézenfekvő: tradíció- és tőkehiány, fejletlen külkereskedelmi szervezet, finanszírozási háttér és elmaradott bankrendszer.

Fentiek előrebocsátásával megállapítható, hogy 1997 és 2002 között az aktív és passzív közvetítő kereskedelemre vonatkozó adatok belső összefüggései csak kis mértékben változtak, a közvetítői-közvetítetti pozíciók jelentős *stabilitást* mutatnak.

A közvetítő kereskedelem megoszlása áruosztályok és -csoportok szerint Magyarországon

Eltérően a közvetítő kereskedelem országok szerinti bontásától, ahol megkülönböztethető aktív és passzív közvetítés, az árucsoportok szerinti bontásnál ilyen különbségtétel nem értelmezhető. Az egyes áruosztályokban a közvetítési ráták nagyságrendje mind a hat vizsgált évben meglehetősen stabilitást mutat. Nem meglepő, hogy az importráták általában meghaladják az exporthoz tartozó arányszámot. Az is megállapítható, hogy a relatíve magas exporthoz általában az importnál is kiemelkedő érték társul.

A közvetítő kereskedelemben belül az *exportnál* a zsírok, olajok áruosztály képviseli a legnagyobb (az egyes években 40 és 70 százalék közötti) arányt, a tendencia azonban csökkenő. A növényi termékek exportjánál 30 százalékot közelítő értékek találhatók. A papíráruknál a közvetítési ráta 25 százalék alatti az időszak elején, és 30 százaléknál nagyobb a végén. Az élelmiszerek, italok, illetve az ásványi termékek osztályánál a kezdeti 25 százalék körüli értékek mintegy 5 százalékponttal csökkentek. A vegyipari termékek 15 százalék körül stagnálnak. A legnagyobb növekedés a különféle áruk osztályában figyelhető meg (lásd a 2. táblázatot).

A közvetítő kereskedelemben erősebben képviselt *import* esetében az élő állatok, állati termékek, illetve élelmiszerek, italok és különösen a zsírok, olajok osztályánál érzékelhetően csökkent a közvetítési arány, növekedés jellemzi viszont a növényi termékek, vegyipari termékek, textilipari anyagok, lábbelik és a gépek osztályát (lásd a 3. táblázatot).

2. táblázat

A közvetítő kereskedelem által érintett exporttétel aránya az adott áruosztály teljes forgalmának százalékában

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1. Élő állat, állati termék	19,0	14,9	18,7	20,9	18,8	18,1
2. Növényi termékek	28,7	36,2	27,6	22,9	24,0	27,2
3. Zsírok, olajok és viasz	70,2	60,4	58,6	55,0	40,0	41,7
4. Élelmiszerek, italok	23,0	27,4	19,6	20,8	20,5	20,0
5. Ásványi termékek	24,8	17,2	13,7	17,2	19,0	18,3
6. Vegyipari vagy rokon termék.	15,0	12,8	12,6	14,0	14,8	15,5
7. Műanyagok és gumiárúk	12,4	10,1	9,3	12,1	13,6	12,3
8. Bőr, szőrme és ezekből készült árúk	7,8	8,9	12,6	12,6	17,0	18,8
9. Fa- és fonásárúk, faszén, parafa	8,5	8,8	6,6	4,3	4,1	4,5
10. Papíripari anyagok és árúk	23,6	22,9	22,7	25,8	30,3	32,0
11. Textilipari anyagok és textilárúk	5,5	5,7	5,2	5,2	9,1	8,8
12. Lábbeli és divatkellékek, toll	4,7	4,1	2,9	10,8	11,0	6,1
13. Kő, gipsz, kerámia, üvegárúk	5,6	5,5	6,1	4,3	5,6	5,2
14. Drágakő, nemesfém, ékszerutánczat, érme	0,0	0,4	40,0	5,9	0,1	0,7
15. Nem nemesfémek és ezekből készült árúk	12,9	10,8	9,7	10,4	9,7	10,9
16. Gépek, és mechanikus berendezések	7,1	7,1	5,8	6,5	7,5	15,0
17. Járművek és részegységeik	3,6	3,1	2,2	3,1	4,9	3,9
18. Optikai, orvosi, mérő-stb. műszer, óra, hangszer	4,8	2,2	3,3	3,4	13,2	24,5
19. Fegyver és lőszer	0,4	0,0	1,5	0,0	0,0	1,1
20. Különféle árúk	18,6	20,2	22,0	11,6	14,1	52,4
21. Művészeti tárgy, gyűjtemény, régiség	0,1	0,1	0,1	0,3	2,3	0,1
<i>Összesen</i>	<i>11,8</i>	<i>10,7</i>	<i>8,7</i>	<i>8,8</i>	<i>10,2</i>	<i>15,9</i>

Forrás: Kopint-Datorg Rt. vámadatbázisa.

3. táblázat

A közvetítő kereskedelem által érintett importtételek aránya az adott áruosztály teljes forgalmának százalékában

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1. Élő állat, állati termék	37,2	35,2	29,3	26,9	28,9	20,6
2. Növényi termékek	20,8	18,9	17,8	26,6	29,9	29,3
3. Zsírok, olajok és viasz	53,2	59,5	6,3	6,7	10,1	8,1
4. Élelmiszerek, italok	46,4	42,2	36,9	37,6	39,8	36,7
5. Ásványi termékek	55,9	57,7	63,3	58,1	44,0	45,9
6. Vegyipari vagy rokon termék.	24,0	28,7	30,1	31,8	33,3	35,3
7. Műanyagok és gumiárúk	19,7	23,2	22,2	22,3	23,2	23,1
8. Bőr, szőrme és ezekből készült árúk	30,2	33,9	34,5	33,8	32,9	33,4
9. Fa- és fonásárúk, faszén, parafa	15,1	16,6	14,5	12,3	12,6	14,2
10. Papíripari anyagok és árúk	24,1	22,4	24,3	22,4	20,1	21,4
11. Textilipari anyagok és textilárúk	24,1	28,3	28,7	30,8	31,6	33,5
12. Lábbeli és divatkellékek, toll	35,0	38,0	38,1	39,5	42,8	42,5
13. Kő, gipsz, kerámia, üvegárúk	12,8	13,8	13,9	13,7	12,6	11,1
14. Drágakő, nemesfém, ékszerutánczat, érme	21,0	10,8	8,6	8,8	10,1	15,9
15. Nem nemesfémek és ezekből készült árúk	31,8	28,7	27,1	29,3	29,6	27,9
16. Gépek, és mechanikus berendezések	26,8	26,1	27,3	36,2	37,4	36,9
17. Járművek és részegységeik	26,8	28,3	27,1	26,4	28,1	28,5
18. Optikai, orvosi, mérő- stb. műszer, óra, hangszer	37,3	37,0	38,3	40,4	40,0	38,9
19. Fegyver és lőszer	2,5	3,3	2,8	9,0	6,5	13,4
20. Különféle árúk	26,3	24,1	26,9	32,5	32,0	31,2
21. Művészeti tárgy, gyűjtemény, régiség	0,2	13,0	4,2	2,8	6,6	3,0
<i>Összesen</i>	<i>30,0</i>	<i>29,4</i>	<i>29,7</i>	<i>34,5</i>	<i>34,0</i>	<i>33,7</i>

Forrás: Kopint-Datorg Rt. vámadatbázisa.

A 4. táblázat tanúsága szerint a jelentős közvetítési értékek a magyar exportnál áruosztályok szerint tekintve erős stabilitást mutatnak, a gépipar vezető évről-évre a rangsort, a második-ötödik helyen található textilipar, vegyipar, fémipar, illetve járműipar által termelt közvetített exportérték alig ötöde-hatoda a gépgyártásának. A különböző élelmiszertermékek részesedése tendenciózusan csökken.

4. táblázat

Az egyes áruosztályok közvetített exportjának aránya a teljes közvetített exportforgalom százalékában

	1997	1998	1999	2000	2001	2002. január– szeptember
1. Élő állat, állati termék	4,7	3,6	3,0	2,9	3,1	2,9
2. Növényi termékek	3,9	3,6	2,7	2,3	2,5	4,1
3. Zsírok, olajok és viasz	0,9	0,7	0,5	0,3	0,2	0,4
4. Élelmiszerek, italok	5,5	4,2	3,0	2,6	2,6	3,2
5. Ásványi termékek	2,8	2,0	1,8	1,9	2,0	2,0
6. Vegyipari vagy rokon termék.	6,0	5,0	4,5	4,5	4,8	4,8
7. Műanyagok és gumiárúk	4,8	4,2	3,8	4,3	4,0	3,0
8. Bőr, szőrme és ezekből készült árúk	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6
9. Fa- és fonásárúk, faszén, parafa	1,7	1,5	1,5	1,3	1,2	0,3
10. Papíripari anyagok és árúk	1,6	1,6	1,5	1,4	1,5	2,9
11. Textilipari anyagok és textilárúk	7,3	6,9	6,6	5,5	5,5	2,7
12. Lábbeli és divatkellékek, toll	1,8	1,6	1,4	1,2	1,2	0,4
13. Kő, gipsz, kerámia, üvegárúk	1,6	1,5	1,3	1,2	1,1	0,4
14. Drágakő, nemesfém, ékszerutánzat, érme	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
15. Nem nemesfémek és ezekből készült árúk	7,5	6,7	5,8	5,7	5,4	3,6
16. Gépek, és mechanikus berendezések	39,1	45,8	48,1	50,9	48,2	46,7
17. Járművek és részegységeik	6,0	6,5	9,4	9,2	9,4	2,2
18. Optikai, orvosi, mérő- stb. műszer, óra, hangszer	1,1	1,0	1,0	1,3	1,7	3,2
19. Fegyver és lőszer	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
20. Különféle árúk	2,8	2,8	3,3	2,9	3,9	15,8
21. Művészeti tárgy, gyűjtemény, régiség	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Forrás: Kopint-Datorg Rt. vámadatbázisa.

Az 5. táblázat tanúsága szerint a jelentős közvetítési értékek a magyar importnál áruosztályok szerint tekintve erős stabilitást mutatnak, itt is a gépipar vezető évről évre, messze kiemelkedve a rangsort, a második helyen az ásványi termékek találhatók, ezt követik a vegyipari, a fémipari, illetve a járműipar által termelt árúk.

5. táblázat

Az egyes áruosztályok közvetített importjának aránya a teljes közvetített importforgalom százalékában

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1. Élő állat, állati termék	0,7	0,7	0,4	0,5	0,5	0,3
2. Növényi termékek	1,3	1,2	1,0	0,8	0,8	0,7
3. Zsírok, olajok és viasz	0,5	0,5	0,2	0,2	0,2	0,0
4. Élelmiszerek, italok	2,6	2,3	1,9	1,7	1,9	2,1
5. Ásványi termékek	10,2	7,2	6,6	8,9	8,6	10,8
6. Vegyipari vagy rokon termék.	9,0	8,1	7,4	6,9	6,9	7,7
7. Műanyagok és gumiárak	5,1	5,2	5,2	5,2	5,2	3,6
8. Bőr, szőrme és ezekből készült áruk	1,4	1,3	1,2	1,0	1,1	1,0
9. Fa- és fonásárak, faszén, parafa	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,4
10. Papíripari anyagok és áruk	3,4	3,2	2,8	2,7	2,7	1,7
11. Textilipari anyagok és textilárak	6,8	6,4	6,0	5,0	5,0	4,7
12. Lábbeli és divatkellékek, toll	1,0	0,8	0,7	0,6	0,6	0,8
13. Kő, gipsz, kerámia, üvegárak	1,5	1,5	1,5	1,3	1,4	0,5
14. Drágakő, nemesfém, ékszerutánczat, érme	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
15. Nem nemesfémek és ezekből készült áruk	8,8	8,5	7,7	7,8	7,6	6,4
16. Gépek, és mechanikus berendezések	36,3	40,6	43,0	44,6	44,4	47,7
17. Járművek és részegységeik	6,1	7,6	9,1	7,8	7,8	7,4
18. Optikai, orvosi, mérő- stb. műszer, óra, hangszer	2,2	2,1	2,2	2,3	2,2	2,5
19. Fegyver és lőszer	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
20. Különféle áruk	1,9	1,8	1,9	1,7	1,6	1,7
21. Művészeti tárgy, gyűjtemény, régiség	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Forrás: Kopint-Datorg Rt. vámadatbázisa.

Az áruosztályok szerinti bontásnál is többet ígér a cikkmélységű (HS vámtarifaszám, négy számjegy) bontás. Ez utóbbi azonban kezelhetetlenül hosszú, exportnál több, mint 1200 elemből álló listákat, áttekinthetetlen méretű táblázatokat eredményezne.

A közvetítők igénybevételével *exportált* termékek a hat vizsgált évben nagy stabilitást mutató értékrangsorában mezőgazdasági (napraforgó, sertéshús, kukorica, búza, zöldség, dohány, ásványvíz stb.) és gépipari (videó, belsőégésű motor, ülőbútor, TV, számítástechnikai alkatrész, indítómotor, rádiótelefon, 2002-ben szórakoztatóipari társasjáték is stb.) termékek vezetnek, feltűnnek még vegyipari és kohászati termékek is. Az időszak első felében a mezőgazdasági és élelmiszertermékek dominálták a lista vezető helyeit, az időszak végére a gépipari termékek átvették ezt a szerepet.

A közvetítők beekelődéssel *importált* termékek a hat vizsgált évben még az export megfelelő adatainál is nagyobb stabilitást mutató értékrangsorában az élen meglehetősen heterogén árukat találunk. A listát energiahordozók (kőolaj, földgáz,

köszén, elektromos energia), egyéb nyersanyagok (alumínium, vasérc) és ipari termékek (különböző számítástechnikai berendezések és alkatrészek, személy- és tehergépkocsik, alkatrészeik és részegységeik, gyógyszerek) vezetnek, feltűnik néhány mezőgazdasági nyers termék (olajpogácsa, bőr, dohány) is. Az első helyen négy évig magas közvetítési aránnyal a nyers kőolaj áll [a lista középmezőnyében minden évben szerepel még a kőolaj (nyers kőolaj kivételével) árucikk is]. E termék szinte kizárólag orosz eredetű, ez egyben magyarítja is a magas közvetítési rátát. A számítástechnikai alkatrészek előkelő helyét a hazánkban számítástechnikai (hardware) üzemeket létesített multinacionális vállalatok tevékenysége indokolja. E körben általában előírják a beszerzési forrást (gyakran a multinacionális tulajdonos más, gyakran távol-keleti érdekeltiségét), és szintén gyakori az anyavállalat központosított beszerzése. A vizsgált időszakban a műsort nem tartalmazó hang- és képhordozó eszközök, mágnesszalagok jelentős értékű importja – a külkereskedelemben és a fogyasztásban talán periférikusnak is nevezhető termékcsoporthoz – azt szemlélteti, hogy egy nyitott gazdaságban a kisebb jelentőségű termékek összimportja igen jelentős nagyságrendet érhet el. (Csak emlékeztetünk arra, hogy a nyolcvanas évek elején-közepén a teljes „tőkés” fogyasztásicikk-import kerete nominálisan kisebb dollárösszeget tett ki, mint e HS4 termékcsoporthoz tartozó importjának értéke.) A személyautó-értékesítés évről évre megújuló növekedését természetesen az importadatok – beleértve a közvetítést is – híven tükrözik. A nyers alumínium kiugró közvetítési rátáját a kőolajhoz hasonlóan szintén az orosz eredet indokolja. Feltűnő viszont, hogy a földgáznál relatíve kisebb a közvetítés aránya, ennek szervezeti okát már korábban említettük.

Közvetítő kereskedelem az orosz relációban

A 6. táblázat tanúsága szerint a magyar-orosz külkereskedelemben a vizsgált időszakban eltérő dinamika érvényesült a magyar exportnál, mint a magyar importnál. Az export 1999-ig zuhanásszerűen csökkent, ekkor az 1997-es értéknek alig több mint harmadát, 335 millió eurót ért el, 2000-től szerényebb mértékben, de újra emelkedik. A közvetített export hasonló tendenciát követett, aránya 6 százalékponttal nőtt, 34 százalékot tett ki. Exportnál orosz relációba a közvetítési arány a vizsgált időszak elején valamivel kevesebb, mint háromszorosan, a vizsgált időszak végén valamivel több, mint háromszorosan haladta meg a teljes magyar kivitelre jellemző arányt. Az export csökkenésében, a közvetítés aránynövekedésében alighanem közrejátszott az 1998-as orosz válság hatása is.

Az Oroszországból származó magyar import is csökkent 1999-ig, de alig 15 százalékkal, 2000-ben viszont egyszerűen megduplázódott, azóta enyhén csökken. Az importnál a közvetítési arány a vizsgált időszakban csökkent, 60 százalék körüli értékről 45 százalékot alig meghaladó értékig. Orosz importnál a közvetítési arány a vizsgált időszak első felében duplája volt a teljes magyar kivitelre jellemző mértéknek, a vizsgált időszak végére már csak mintegy 50 százalékkal haladta azt meg.

6. táblázat

A magyar-oroszc áruforgalmat jellemző forgalmi adatok

(Millió euróban és százalékban)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Export	856,3	598,0	335,2	495,9	527,6	329,9
Közvetített export	239,9	209,7	122,5	191,2	193,4	112,6
Közvetítési arány (%)	28,0	35,1	36,6	38,6	36,7	34,1
Import	1724,6	1487,5	1538,6	2808,9	2645,4	1754,1
Közvetített import	1024,0	909,3	1011,2	1716,6	1212,9	822,6
Közvetítési arány (%)	59,4	61,1	65,7	61,1	45,8	46,9

Forrás: Kopint-Datorg Rt. vámadatbázisa.

Az *exportnál* a közvetítők sorában az első három helyen általában Svájc, az USA és Nagy-Britannia áll (lásd az *5a–b. mellékletet*). Ez arra utal, hogy a közvetítők igénybevétele háttérben finanszírozási problémák állnak, ezen országok közvetítői pedig feltehetően megfelelő rizikóviselési, illetve kockázatmérséklési képességgel rendelkeznek, és meghitelezik az átmenetileg likviditási problémákkal küszködő orosz vevőt, illetve a tőkehiányos magyar eladót. Hasonló a magyarázata a listán szereplő európai fejlett országok közvetítői tevékenységének is. Ugyanakkor az exportközvetítők sorában találni olyan miniállamokat, mint a Seychelle-szigetek (harmadik-negyedik-ötödik helyen!), Ciprus, Lichtenstein, Belize, Nyugat-Szamoa(!). Az off-shore cégek és az adóparadicsomok gazdaságilag indokolatlan feltűnése, illetve túlreprezentációja arra utal, hogy a közvetítés igénybevételét korrupció és/vagy egyéb jogsértések is indokolhatják.

Az *importnál* (lásd a *6a–b. mellékletet*) 1999 óta Ciprus biztosan vezeti a közvetítők listáját. Az élvonalában ismét ott találjuk Svájcot és Nagy-Britanniát, de itt már a kivitelnél nagyobb szerep jut az osztrák és ír cégeknek is. E négy ország cégei 1997-ben a közvetített import 80 százalékát, 1998-ban közel 50 százalékát bonyolították. Nehéz nem gazdaságon kívüli magyarázatot találni Bahrein, Bermuda, Bahama, Elefántcsontpart, Gibraltár, Kajmán-szigetek, Mauritius, Panama, Sierra Leone és a Seychelle-szigetek intenzív közvetítő tevékenységére.

A közvetítő kereskedelem révén Oroszországba exportált magyar áruk között az első helyen 1997–1998-ban a napraforgóolaj áll, ezt követően a tartósított zöldség. A listát az élelmiszer-ipari termékek vezetik, a gyógyszer, vegyipari, gép- és műanyagipari termékek is megtalálhatók rajta.

Az Oroszországból származó közvetített *import* listáját biztosan vezeti a teljes időszakban a nyersolaj. Örök második az alumínium. Szerepel még földgáz, vasérc, cellulóz, hengerelt áruk, vegyi anyagok, kőszén, fa stb. Az orosz importnál a közvetítők szerepe a nyersanyagok és az alacsony feldolgozottsági fokú termék esetében különösen magas.

Összefoglaló megállapítások

Az ügyletszintű vámadatok felhasználása a korábban számítottnál teljesebb és ezért magasabb nemzetközi közvetítési rátákat eredményezett. A közvetítő kereskedelem aránya rendre magasabb az importban, mint az exportban, ez elsősorban a behozatal és a kivitel eltérő áru- és relációs szerkezetéből fakadt.

A külföldi közvetítők igénybevételének motivációi között leggyakrabban az érintett áruk tömegcikk jellegét kell említeni, emellett az áruterítés, a finanszírozás, a barterügyletek, a helyismeret és a multinacionális cégek kereskedelmi gyakorlata is fontos szerepet játszik.

Országonként és évente előállítottuk az aktív és a passzív közvetítői rangsorokat a hozzájuk tartozó forgalmi értékekkel. Minél fejlettebb egy ország, illetve országcsoport, annál valószínűbb, hogy aktív közvetítői szerepe erősebb passzív pozíciójánál. Ebből adódóan az aktív közvetítők listáját Ausztria és Németország vezeti, miközben a passzív közvetítői lista élén Oroszország található. A földrajzi távolságnak is van, de csupán másodlagos szerepe.

Az Oroszországgal folytatott kereskedelemben különösen nagy arányban iktatódnak be közvetítők, importnál a közvetítési ráta meghaladja a 60 százalékot. Egyes fontos nyersanyagok (kőolaj, alumínium) orosz eredetű importjának gyakorlatilag 100 százaléka közvetítők révén kerül Magyarországra.

Az export áruosztályok szerinti elemzése igazolta azt a feltevést, hogy a feldolgozási fok növekedésével általában csökken a közvetítési ráta. Importnál viszont ez az összefüggés csak jóval kevésbé érvényesül.

A nemzetközi közvetítő kereskedelem értékelésére a tanulmány nem vállalkozott. Megállapítható azonban, hogy a közvetítő kereskedelem alapvetően pozitív, kereskedelebővítő hatású. Közvetítők bekapcsolódását általában a gazdasági racionalitás: az elérhető költségmegtakarítás, a nemzetközi kereskedelmi szokásokhoz való alkalmazkodási kényszer, a tőkeszegénység és a banki intézményrendszer fejletlensége miatt más módon megoldhatatlan finanszírozási igények indokolják.

A lehetséges motivációk között azonban esetenként a korrupció, illetve az adóeltitkolási szándék gyanúja is felmerült, elsősorban a szovjet utódállamok exportáló és importáló cégeinél. A gyanút nyomatékosítja az *off-shore cégek* és az adóparadicsomok nagyobb arányú jelenléte az orosz relációjú közvetítő kereskedelemben.

Irodalomjegyzék

- Bóc Imre – Klauber Mátyás*: [1998]: Közvetett adásvétel. *Cégvezetés*, 10. szám.
- Bóc Imre – Klauber Mátyás*: [1999]: Közvetítő kereskedelem a magyar exportban és importban (1997–1998). Kopint-Datorg Rt., kézirat, Budapest, október.
- GM [1998]: Külkereskedelmi termékforgalom 1998. január–december, I–II. GM Információ.
- IKIM [1998]: Külkereskedelmi termékforgalom 1997. január–december, I–II. IKIM Információ.
- Kartali János* [1994]: A kelet-európai térséggel folytatott agrárkereskedelmünk változásai, különös tekintettel a közvetítő kereskedelemre. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. szám.
- Kopint-Datorg [1998]: A magyar és az átmenő külkereskedelmi forgalom az Európai Unióhoz való csatlakozás után (Szerk.: *Bóc Imre – Klauber Mátyás*). Kopint-Datorg Rt., július.
- Törzsök Éva* [1995]: A külföldi közvetítő kereskedelem és a magyar kereskedelmimérleg-szaldó. *Külgazdaság*, 10. szám.

Mellékletek

1a. melléklet

A magyar közvetített export főbb értékesítési piacai 1997-ben

(1)	Név (2)	Export (millió euró) (3)	Közvetített export (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Németország	6287,0	270,5	4,3
2	Oroszország	856,3	239,9	28,0
3	Ausztria	1926,8	238,7	12,4
4	Szlovénia	256,5	130,3	50,8
5	Olaszország	1036,5	107,6	10,4
6	Lengyelország	451,4	79,4	17,6
7	Belgium	411,0	75,0	18,3
8	Horvátország	196,9	57,0	29,0
9	Szlovák Köztársaság	234,2	49,8	21,3
10	Spanyolország	252,7	48,6	19,2
11	Ukrajna	221,5	47,4	21,4
12	Románia	281,9	47,4	16,8
13	Hollandia	474,0	42,2	8,9
14	Cseh Köztársaság	284,4	41,0	14,4
15	Franciaország	634,2	37,1	5,8
16	Törökország	73,8	36,6	49,7
17	Jugoszlávia	141,9	35,7	25,2
18	USA	546,4	34,7	6,3
19	Bosznia-Hercegovina	96,8	31,5	32,5
20	Nagy-Britannia	564,1	27,8	4,9

Forrás: Az összes mellékletben a Kopint-Datorg Rt. vámadatbázisa.

1b. melléklet

A magyar közvetített export főbb értékesítési piacai 1998-ban

(1)	Név (2)	Export (millió euró) (3)	Közvetített export (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Ausztria	2177,8	316,0	14,5
2	Németország	7502,3	254,7	3,4
3	Oroszország	598,0	209,7	35,1
4	Olaszország	1180,4	115,1	9,7
5	Spanyolország	338,5	91,1	26,9
6	Szlovénia	214,6	89,5	41,7
7	Románia	502,6	71,5	14,2
8	Belgium	537,5	70,7	13,2
9	Hollandia	961,5	69,5	7,2
10	Lengyelország	473,6	63,9	13,5
11	Nagy-Britannia	727,9	55,1	7,6
12	Horvátország	188,6	52,2	27,7
13	Törökország	88,0	51,5	58,5
14	Ukrajna	198,0	49,3	24,9
15	Cseh Köztársaság	331,8	44,1	13,3
16	Szlovák Köztársaság	296,4	41,1	13,9
17	Franciaország	779,5	39,3	5,0
18	USA	929,6	34,2	3,7
19	Jugoszlávia	127,5	33,7	26,5
20	Bosznia-Hercegovina	115,8	32,9	28,4

1c. melléklet

A magyar közvetített export főbb értékesítési piacai 1999-ben

(1)	Név (2)	Export (millió euró) (3)	Közvetített export (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Németország	9015,6	321,2	3,6
2	Ausztria	2248,6	133,0	5,9
3	Franciaország	1054,6	132,7	12,6
4	Oroszország	335,2	122,5	36,6
5	Belgium	709,1	108,3	15,3
6	Olaszország	1386,0	99,2	7,2
7	Spanyolország	382,9	84,7	22,1
8	Szlovénia	250,9	83,3	33,2
9	Románia	439,1	73,2	16,7
10	Portugália	116,8	70,5	60,3
11	Lengyelország	487,2	70,1	14,4
12	Nagy-Britannia	1053,1	68,6	6,5
13	Hollandia	1214,4	68,2	5,6
14	Cseh Köztársaság	346,2	47,2	13,6
15	Horvátország	168,3	41,7	24,8
16	Jugoszlávia	107,2	34,4	32,1
17	Bosznia-Hercegovina	152,7	32,9	21,6
18	Ukrajna	120,2	32,7	27,2
19	USA	1220,0	31,1	2,5
20	Szlovák Köztársaság	261,3	26,5	10,1

1d. melléklet

A magyar közvetített export főbb értékesítési piacai 2000-ben

(1)	Név (2)	Export (millió euró) (3)	Közvetített export (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Németország	11370,5	377,5	3,3
2	Franciaország	1601,1	282,0	17,6
3	Oroszország	495,9	191,2	38,6
4	Olaszország	1792,9	164,7	9,2
5	Belgium	953,8	135,6	14,2
6	Ausztria	2646,8	122,7	4,6
7	Lengyelország	655,4	102,1	15,6
8	Szlovénia	303,1	94,5	31,2
9	Spanyolország	566,6	86,0	15,2
10	Portugália	166,3	84,9	51,0
11	Hollandia	1658,4	83,4	5,0
12	Románia	624,7	78,1	12,5
13	USA	1603,4	66,1	4,1
14	Cseh Köztársaság	508,6	64,7	12,7
15	Nagy-Britannia	1252,8	64,2	5,1
16	Ukrajna	179,9	59,2	32,9
17	Jugoszlávia	194,7	50,9	26,1
18	Bosznia-Hercegovina	193,9	50,1	25,8
19	Törökország	210,8	41,8	19,8
20	Japán	174,3	41,8	24,0

1e. melléklet

A magyar közvetített export főbb értékesítési piacai 2001-ben

(1)	Név (2)	Export (millió euró) (3)	Közvetített export (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Németország	12097,6	453,6	3,7
2	Franciaország	2027,0	396,1	19,5
3	Oroszország	527,6	193,4	36,7
4	Ausztria	2688,5	180,1	6,7
5	Olaszország	2122,3	173,0	8,1
6	Belgium	1109,7	160,8	14,5
7	Románia	854,4	159,6	18,7
8	Spanyolország	698,4	133,6	19,1
9	Hollandia	1560,9	125,6	8,0
10	Portugália	215,5	115,4	53,5
11	Szlovénia	344,4	113,3	32,9
12	Lengyelország	678,6	111,4	16,4
13	Szlovák Köztársaság	459,3	90,6	19,7
14	Cseh Köztársaság	616,2	88,8	14,4
15	Nagy-Britannia	1461,9	75,9	5,2
16	Japán	192,9	75,6	39,2
17	Jugoszlávia	217,8	61,4	28,2
18	Bosznia-Hercegovina	236,6	56,3	23,8
19	Ukrajna	233,9	54,6	23,3
20	Törökország	163,3	53,7	32,9

1f. melléklet

A magyar közvetített export főbb értékesítési piacai 2002-ben

(1)	Név (2)	Export (millió euró) (3)	Közvetített export (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Svédország	1230,7	1014,1	82,4
2	Németország	9688,2	1003,1	10,4
3	Franciaország	1515,3	338,8	22,4
4	Nagy-Britannia	1227,1	154,0	12,6
5	Románia	588,8	115,0	19,5
6	Belgium	748,5	114,1	15,2
7	Oroszország	329,9	112,6	34,1
8	Olaszország	1514,2	110,8	7,3
9	Portugália	176,7	104,6	59,2
10	Hollandia	1103,3	101,0	9,2
11	Lengyelország	563,2	86,7	15,4
12	Ausztria	1883,2	84,6	4,5
13	Törökország	211,0	81,4	38,6
14	Ausztrália	103,8	80,6	77,7
15	Cseh Köztársaság	503,4	78,1	15,5
16	Spanyolország	590,4	75,6	12,8
17	Szlovénia	240,3	71,8	29,9
18	Szlovák Köztársaság	378,5	67,8	17,9
19	Japán	141,7	56,7	40,0
20	Malaysia	61,7	51,9	84,1

2a. melléklet

A magyar export főbb közvetítői 1997-ben

(1)	Név (2)	Export (millió euró) (3)	Közvetített export (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Ausztria	2103,1	415,0	19,7
2	Németország	6396,8	380,3	5,9
3	Svájc	483,3	304,7	63,0
4	Nagy-Britannia	699,7	163,4	23,4
5	USA	656,9	145,1	22,1
6	Hollandia	537,6	105,8	19,7
7	Franciaország	663,4	66,2	10,0
8	Belgium	384,4	48,4	12,6
9	Olaszország	974,9	46,0	4,7
10	Dánia	103,8	45,8	44,2
11	Ciprus	52,8	44,1	83,6
12	Írország	86,1	29,1	33,8
13	Liechtenstein	35,4	28,0	79,1
14	Gibraltár	16,0	15,8	98,5
15	Spanyolország	219,6	15,6	7,1
16	Japán	86,3	13,9	16,1
17	Cseh Köztársaság	256,9	13,5	5,2
18	Seychelle-szigetek	15,7	13,2	84,6
19	Szlovák Köztársaság	194,0	9,6	5,0
20	Luxemburg	14,4	7,6	52,7

2b. melléklet

A magyar export főbb közvetítői 1998-ban

(1)	Név (2)	Export (millió euró) (3)	Közvetített export (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Ausztria	2222,5	360,7	16,2
2	Németország	7603,7	356,1	4,7
3	Svájc	544,8	321,8	59,1
4	USA	1171,8	276,4	23,6
5	Nagy-Britannia	884,8	211,9	24,0
6	Hollandia	1004,4	112,4	11,2
7	Belgium	578,7	111,9	19,3
8	Olaszország	1136,0	70,6	6,2
9	Ciprus	70,5	63,3	89,8
10	Franciaország	788,3	48,1	6,1
11	Japán	107,1	37,6	35,1
12	Dánia	114,6	32,9	28,8
13	Írország	250,2	30,6	12,2
14	Seychelle-szigetek	22,0	20,1	91,6
15	Liechtenstein	24,3	16,2	67,0
16	Belize	9,4	9,2	98,2
17	Kanada	33,9	8,6	25,2
18	Svédország	176,9	8,1	4,6
19	Szlovák Köztársaság	262,9	7,6	2,9
20	Cseh Köztársaság	294,6	6,9	2,3

2c. melléklet

A magyar export főbb közvetítői 1999-ben

(1)	Név (2)	Export (millió euró) (3)	Közvetített export (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Németország	9118,0	423,5	4,6
2	Ausztria	2538,7	423,1	16,7
3	Svájc	527,1	264,9	50,3
4	USA	1451,1	262,2	18,1
5	Hollandia	1281,7	135,5	10,6
6	Nagy-Britannia	1113,8	129,3	11,6
7	Olaszország	1346,3	59,5	4,4
8	Belgium	651,8	50,9	7,8
9	Franciaország	972,0	50,0	5,1
10	Ciprus	47,3	41,3	87,3
11	Dánia	134,4	34,4	25,6
12	Liechtenstein	24,0	14,9	61,8
13	Írország	242,5	14,0	5,8
14	Tajvan	75,7	11,7	15,5
15	Japán	72,1	10,5	14,5
16	Seychelle-szigetek	10,4	10,2	98,3
17	Luxemburg	13,3	8,1	60,7
18	Svédország	207,5	7,8	3,7
19	Bahama	7,5	6,4	85,4
20	Kanada	28,8	6,0	20,8

2d. melléklet

A magyar export főbb közvetítői 2000-ben

(1)	Név (2)	Export (millió euró) (3)	Közvetített export (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Németország	11648,4	655,5	5,6
2	Ausztria	3002,5	478,4	15,9
3	Svájc	669,1	311,0	46,5
4	Hollandia	1838,7	263,7	14,3
5	USA	1753,6	216,3	12,3
6	Nagy-Britannia	1370,5	181,9	13,3
7	Franciaország	1424,2	105,1	7,4
8	Olaszország	1698,9	70,7	4,2
9	Japán	201,4	68,9	34,2
10	Belgium	861,8	43,5	5,1
11	Ciprus	50,6	43,2	85,5
12	Dánia	171,3	34,3	20,0
13	Szingapúr	250,6	17,8	7,1
14	Seychelle-szigetek	16,9	16,4	96,8
15	Svédország	276,2	16,1	5,8
16	Liechtenstein	24,0	13,7	57,2
17	Koreai Köztársaság	41,9	11,2	26,7
18	Tajvan	90,5	10,2	11,3
19	Írország	251,9	9,8	3,9
20	Bahama	8,7	7,6	87,7

A magyar export főbb közvetítői 2001-ben

(1)	Név (2)	Export (millió euró) (3)	Közvetített export (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Németország	12465,3	821,3	6,6
2	Ausztria	3183,8	675,4	21,2
3	Svájc	801,2	403,1	50,3
4	USA	1964,4	306,6	15,6
5	Nagy-Britannia	1583,5	197,5	12,5
6	Olaszország	2140,2	190,9	8,9
7	Hollandia	1604,0	168,8	10,5
8	Franciaország	1767,1	136,2	7,7
9	Spanyolország	696,3	131,5	18,9
10	Belgium	1009,5	60,6	6,0
11	Ciprus	82,8	59,3	71,7
12	Dánia	194,8	36,0	18,5
13	Seychelle-szigetek	30,3	29,0	95,6
14	Svédország	315,9	24,2	7,7
15	Luxemburg	33,2	16,4	49,3
16	Szlovák Köztársaság	383,6	14,9	3,9
17	Japán	130,1	12,8	9,9
18	Oroszország	345,6	11,3	3,3
19	Kanada	54,8	11,2	20,5
20	Belize	10,4	10,3	99,1

A magyar export főbb közvetítői 2002-ben

(1)	Név (2)	Export (millió euró) (3)	Közvetített export (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Ausztria	3396,5	1597,9	47,0
2	Németország	9348,1	663,1	7,1
3	Írország	720,7	632,0	87,7
4	Svájc	702,6	428,4	61,0
5	USA	1108,0	217,3	19,6
6	Hollandia	1173,5	171,2	14,6
7	Nagy-Britannia	1212,8	139,7	11,5
8	Olaszország	1531,7	128,2	8,4
9	Franciaország	1290,6	114,1	8,8
10	Szingapúr	179,2	82,3	45,9
11	Ciprus	46,3	40,7	88,0
12	Belgium	671,4	37,0	5,5
13	Spanyolország	541,9	27,1	5,0
14	Dánia	158,2	19,2	12,1
15	Seychelle-szigetek	18,4	17,4	94,5
16	Cseh Köztársaság	442,1	16,7	3,8
17	Svédország	230,1	13,4	5,8
18	Finnország	154,5	12,7	8,2
19	Oroszország	228,6	11,3	4,9
20	Luxemburg	22,1	11,0	49,7

3a. melléklet

A magyar közvetített import főbb beszerzési piacai 1997-ben

(1)	Név (2)	Import (millió euró) (3)	Közvetített import (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Oroszország	1724,6	1024,0	59,4
2	Németország	5058,2	487,0	9,6
3	USA	704,8	422,2	59,9
4	Japán	613,8	310,9	50,7
5	Olaszország	1378,3	303,2	22,0
6	Nagy-Britannia	641,9	269,7	42,0
7	Franciaország	817,1	210,9	25,8
8	Cseh Köztársaság	450,2	201,0	44,7
9	Kína	256,2	178,2	69,6
10	Szingapúr	202,2	176,5	87,3
11	Ukrajna	250,9	151,7	60,5
12	Belgium	440,8	124,8	28,3
13	Ausztria	1980,4	124,6	6,3
14	Brazília	159,7	123,3	77,2
15	Thaiföld	134,6	119,1	88,5
16	Spanyolország	241,5	112,8	46,7
17	Lengyelország	316,9	109,2	34,5
18	Hollandia	484,4	103,4	21,3
19	Malaysia	105,6	79,7	75,4
20	Szlovák Köztársaság	355,4	73,0	20,6

3b. melléklet

A magyar közvetített import főbb beszerzési piacai 1998-ban

(1)	Név (2)	Import (millió euró) (3)	Közvetített import (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Oroszország	1487,5	909,3	61,1
2	Németország	6453,8	546,6	8,5
3	USA	887,9	519,8	58,5
4	Japán	881,1	481,9	54,7
5	Olaszország	1728,1	410,9	23,8
6	Nagy-Britannia	780,3	329,6	42,2
7	Szingapúr	329,3	253,0	76,8
8	Franciaország	1113,9	248,0	22,3
9	Kína	386,9	241,0	62,3
10	Spanyolország	361,9	186,4	51,5
11	Cseh Köztársaság	493,5	185,9	37,7
12	Belgium	566,5	185,0	32,7
13	Ausztria	2201,4	163,9	7,4
14	Ukrajna	203,0	150,2	74,0
15	Lengyelország	408,9	134,7	32,9
16	Brazília	172,7	131,1	75,9
17	Hollandia	579,3	129,4	22,3
18	Malaysia	150,5	113,3	75,3
19	Tajvan	225,7	98,9	43,8
20	Thaiföld	130,9	96,9	74,1

3c. melléklet

A magyar közvetített import főbb beszerzési piacai 1999-ben

(1)	Név (2)	Import (millió euró) (3)	Közvetített import (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Oroszország	1538,6	1011,2	65,7
2	Japán	1079,0	649,3	60,2
3	Németország	7681,1	620,7	8,1
4	Olaszország	2028,2	563,2	27,8
5	USA	908,7	530,9	58,4
6	Nagy-Britannia	800,3	359,2	44,9
7	Franciaország	1230,8	339,2	27,6
8	Szingapúr	377,5	327,0	86,6
9	Kína	573,1	291,9	50,9
10	Belgium	682,0	236,6	34,7
11	Spanyolország	440,0	208,1	47,3
12	Ausztria	2344,5	204,5	8,7
13	Lengyelország	551,1	174,7	31,7
14	Cseh Köztársaság	496,9	169,7	34,2
15	Hollandia	660,4	153,9	23,3
16	Tajvan	323,4	151,1	46,7
17	Ukrajna	201,3	140,3	69,7
18	Brazília	185,9	139,2	74,8
19	Malaysia	204,2	118,3	57,9
20	Thaiföld	151,8	114,0	75,1

3d. melléklet

A magyar közvetített import főbb beszerzési piacai 2000-ben

(1)	Név (2)	Import (millió euró) (3)	Közvetített import (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Oroszország	2808,9	1716,6	61,1
2	Japán	1851,7	1174,2	63,4
3	Olaszország	2615,6	876,9	33,5
4	USA	1328,4	785,3	59,1
5	Németország	8899,1	761,3	8,6
6	Kína	1030,5	641,5	62,3
7	Nagy-Britannia	1104,9	485,6	44,0
8	Szingapúr	557,8	484,8	86,9
9	Franciaország	1520,3	452,1	29,7
10	Tajvan	516,8	302,6	58,5
11	Belgium	780,3	258,6	33,1
12	Ausztria	2565,4	240,3	9,4
13	Cseh Köztársaság	703,3	238,9	34,0
14	Spanyolország	622,5	234,2	37,6
15	Malaysia	328,1	232,7	70,9
16	Thaiföld	271,3	227,6	83,9
17	Koreai Köztársaság	569,3	212,5	37,3
18	Fülöp-szigetek	215,3	209,1	97,1
19	Lengyelország	706,6	202,2	28,6
20	Hollandia	767,2	187,7	24,5

3e. melléklet

A magyar közvetített import főbb beszerzési piacai 2001-ben

(1)	Név (2)	Import (millió euró) (3)	Közvetített import (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Oroszország	2645,4	1212,9	45,8
2	Kína	1488,7	1005,3	67,5
3	Japán	1729,6	983,0	56,8
4	USA	1587,2	934,5	58,9
5	Olaszország	2954,8	928,8	31,4
6	Németország	9353,1	790,5	8,5
7	Nagy-Britannia	1105,8	528,3	47,8
8	Szingapúr	577,3	502,6	87,1
9	Franciaország	1759,7	450,7	25,6
10	Belgium	856,5	345,4	40,3
11	Ausztria	2770,9	318,9	11,5
12	Malaysia	531,6	310,9	58,5
13	Tajvan	539,3	303,3	56,2
14	Spanyolország	687,1	273,7	39,8
15	Cseh Köztársaság	796,0	269,1	33,8
16	Lengyelország	866,3	268,4	31,0
17	Ukrajna	329,4	245,3	74,5
18	Thaiföld	289,4	239,5	82,7
19	Koreai Köztársaság	459,1	221,2	48,2
20	Fülöp-szigetek	209,6	200,1	95,5

3f. melléklet

A magyar közvetített import főbb beszerzési piacai 2002-ben

(1)	Név (2)	Import (millió euró) (3)	Közvetített import (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Kína	1519,2	944,4	62,2
2	Oroszország	1754,1	822,6	46,9
3	Olaszország	2171,5	663,9	30,6
4	USA	1139,3	661,9	58,1
5	Japán	1208,1	659,7	54,6
6	Németország	7059,7	607,8	8,6
7	Nagy-Britannia	829,4	379,3	45,7
8	Franciaország	1422,1	378,7	26,6
9	Fülöp-szigetek	409,2	342,7	83,8
10	Szingapúr	343,7	285,6	83,1
11	Malaysia	493,4	267,1	54,1
12	Tajvan	440,4	257,1	58,4
13	Ukrajna	379,1	244,2	64,4
14	Lengyelország	734,7	234,3	31,9
15	Ausztria	2093,0	226,0	10,8
16	Cseh Köztársaság	660,5	213,6	32,3
17	Belgium	552,4	200,9	36,4
18	Spanyolország	507,8	195,5	38,5
19	Koreai Köztársaság	381,6	171,2	44,9
20	Thaiföld	190,5	157,9	82,9

4a. melléklet

A magyar import főbb közvetítői 1997-ben

(1)	Név (2)	Import (millió euró) (3)	Közvetített import (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Németország	6132,5	1561,3	25,5
2	Ausztria	3044,1	1188,3	39,0
3	Nagy-Britannia	1136,7	764,5	67,3
4	Svájc	840,9	588,9	70,0
5	USA	514,8	232,2	45,1
6	Hollandia	588,2	207,1	35,2
7	Franciaország	745,0	138,8	18,6
8	Ciprus	131,7	128,7	97,7
9	Írország	156,1	125,1	80,1
10	Belgium	431,6	115,6	26,8
11	Olaszország	1167,8	92,7	7,9
12	Liechtenstein	51,4	50,1	97,5
13	Svédország	233,0	49,8	21,4
14	Japán	350,5	47,7	13,6
15	Hongkong, Kína	60,8	42,6	70,0
16	Gibraltár	28,1	28,1	100,0
17	Szlovák Köztársaság	308,9	26,5	8,6
18	Dánia	122,8	25,9	21,1
19	Cseh Köztársaság	275,0	25,8	9,4
20	Szingapúr	45,7	20,0	43,8

4b. melléklet

A magyar import főbb közvetítői 1998-ban

(1)	Név (2)	Import (millió euró) (3)	Közvetített import (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Németország	7778,6	1871,3	24,1
2	Ausztria	3476,4	1438,9	41,4
3	Svájc	1012,4	705,2	69,7
4	Nagy-Britannia	921,9	471,2	51,1
5	Gibraltár	329,7	329,7	100,0
6	USA	667,6	299,5	44,9
7	Hollandia	728,8	278,9	38,3
8	Japán	562,1	162,9	29,0
9	Belgium	543,8	162,4	29,9
10	Ciprus	130,3	128,9	98,9
11	Franciaország	985,9	120,0	12,2
12	Írország	157,6	114,2	72,5
13	Olaszország	1423,3	106,1	7,5
14	Svédország	286,9	88,7	30,9
15	Cseh Köztársaság	356,3	48,8	13,7
16	Szingapúr	121,8	45,5	37,4
17	Hongkong, Kína	59,3	43,9	74,1
18	Dánia	146,7	31,8	21,7
19	Szlovák Köztársaság	337,3	31,5	9,3
20	Liechtenstein	34,3	31,3	91,4

4c. melléklet

A magyar import főbb közvetítői 1999-ben

(1)	Név (2)	Import (millió euró) (3)	Közvetített import (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Németország	9256,0	2195,6	23,7
2	Ausztria	3784,8	1644,8	43,5
3	Svájc	1010,4	711,8	70,5
4	Gibraltár	523,0	523,0	100,0
5	Nagy-Britannia	898,0	456,9	50,9
6	Hollandia	839,1	332,5	39,6
7	USA	675,9	298,1	44,1
8	Belgium	735,8	290,5	39,5
9	Japán	622,2	192,4	30,9
10	Franciaország	1061,2	169,6	16,0
11	Olaszország	1627,2	162,2	10,0
12	Ciprus	123,3	122,5	99,4
13	Svédország	337,2	119,0	35,3
14	Hongkong, Kína	81,7	59,7	73,1
15	Írország	161,6	58,4	36,1
16	Cseh Köztársaság	378,9	51,8	13,7
17	Szingapúr	96,7	46,2	47,8
18	Lengyelország	408,2	31,8	7,8
19	Szlovák Köztársaság	384,2	30,0	7,8
20	Finnország	282,8	28,3	10,0

4d. melléklet

A magyar import főbb közvetítői 2000-ben

(1)	Név (2)	Import (millió euró) (3)	Közvetített import (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Németország	11503,1	3365,3	29,3
2	Ausztria	4508,1	2182,9	48,4
3	Svájc	1420,4	1079,9	76,0
4	Ciprus	1029,5	1026,1	99,7
5	Nagy-Britannia	1454,3	835,1	57,4
6	Hollandia	1224,9	645,5	52,7
7	Belgium	887,2	365,6	41,2
8	Franciaország	1366,5	298,3	21,8
9	USA	825,6	282,5	34,2
10	Japán	954,5	277,0	29,0
11	Svédország	543,4	211,7	39,0
12	Olaszország	1934,3	195,5	10,1
13	Gibraltár	157,7	157,7	100,0
14	Hongkong, Kína	169,1	143,9	85,1
15	Szingapúr	195,7	122,7	62,7
16	Finnország	447,5	102,4	22,9
17	Cseh Köztársaság	566,1	101,7	18,0
18	Írország	232,4	80,1	34,5
19	Lengyelország	563,2	58,8	10,4
20	Norvégia	78,0	54,4	69,8

A magyar import főbb közvetítői 2001-ben

(1)	Név (2)	Import (millió euró) (3)	Közvetített import (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Németország	12216,8	3654,2	29,9
2	Ausztria	4737,9	2285,9	48,2
3	Svájc	1829,3	1439,4	78,7
4	Hollandia	1482,6	880,9	59,4
5	Nagy-Britannia	1192,1	614,6	51,6
6	Ciprus	554,1	551,8	99,6
7	Franciaország	1754,4	445,5	25,4
8	Belgium	871,4	360,4	41,4
9	USA	978,1	325,3	33,3
10	Olaszország	2322,9	296,9	12,8
11	Hongkong, Kína	304,3	269,7	88,6
12	Svédország	482,7	181,2	37,5
13	Japán	924,8	178,2	19,3
14	Cseh Köztársaság	680,4	153,5	22,6
15	Szingapúr	210,8	136,1	64,6
16	Lengyelország	711,8	114,0	16,0
17	Norvégia	119,9	92,0	76,7
18	Írország	200,3	91,4	45,7
19	Tajvan	324,6	88,6	27,3
20	Finnország	398,2	82,2	20,6

A magyar import főbb közvetítői 2002-ben

(1)	Név (2)	Import (millió euró) (3)	Közvetített import (millió euró) (4)	Közvetítési arány (%) (5)
1	Németország	9160,2	2708,3	29,6
2	Ausztria	3289,6	1422,7	43,2
3	Olaszország	1756,5	248,8	14,2
4	Svájc	1649,6	1364,6	82,7
5	Franciaország	1391,6	348,2	25,0
6	Hollandia	1188,9	710,1	59,7
7	Nagy-Britannia	1006,6	556,5	55,3
8	Oroszország	935,7	4,2	0,4
9	USA	750,7	273,3	36,4
10	Japán	698,9	150,5	21,5
11	Belgium	646,9	295,3	45,7
12	Kína	615,9	41,2	6,7
13	Lengyelország	585,7	85,3	14,6
14	Cseh Köztársaság	542,8	95,9	17,7
15	Spanyolország	429,9	117,5	27,3
16	Svédország	428,8	133,1	31,0
17	Szlovák Köztársaság	426,6	42,9	10,1
18	Finnország	322,4	76,3	23,7
19	Hongkong, Kína	293,1	244,9	83,5
20	Tajvan	280,5	97,3	34,7

5a. melléklet

Az Oroszországba irányuló magyar export főbb közvetítői 1997 és 1999 között

	Ország	Közvetítési arány 1997-ben (%)	Ország	Közvetítési arány 1998-ban (%)	Ország	Közvetítési arány 1999-ben (%)
1	Svájc	71,7	Svájc	60,3	Nagy-Britannia	31,0
2	USA	33,7	USA	37,4	Svájc	25,9
3	Nagy-Britannia	25,3	Nagy-Britannia	29,9	USA	25,3
4	Ausztria	14,9	Seychelle-szigetek	16,8	Seychelle-szigetek	6,4
5	Dánia	14,5	Írország	13,0	Ciprus	4,3
6	Írország	12,8	Ausztria	7,7	Ausztria	3,4
7	Seychelle-szigetek	11,6	Belize	7,5	Belize	2,7
8	Németország	9,8	Németország	7,4	Bahama	2,6
9	Ciprus	7,2	Hollandia	4,5	Dán	2,4
10	Olaszország	4,3	Ciprus	4,4	Németország	2,2
11	Belize	3,7	Dánia	3,2	Hollandia	2,2
12	Hollandia	3,3	Liechtenstein	2,5	Írország	2,1
13	Libanon	3,1	Libanon	1,9	Holland-Antillák	2,1
14	Gibraltár	3,1	Írán	1,6	Gibraltár	2,0
15	Írán	3,0	Nyugat-Szamoa	1,3	Libanon	1,6
16	Horvátország	2,0	Gibraltár	1,2	Új-Zéland	1,4
17	Luxemburg	1,8	Holland Antillák	1,2	Franciaország	1,0
18	Liechtenstein	1,7	Bahama	1,1	Finnország	0,9
19	Franciaország	1,3	Franciaország	0,9	Egyiptom	0,4
20	Bahama	1,1	Izland	0,7	Mauritius	0,4

5b. melléklet

Az Oroszországba irányuló magyar export főbb közvetítői 2000 és 2002 között

	Ország	Közvetítési arány 2000-ben (%)	Ország	Közvetítési arány 2001-ben (%)	Ország	Közvetítési arány 2002-ben (%)
1	USA	44,8	USA	60,2	USA	40,8
2	Nagy-Britannia	39,2	Nagy-Britannia	25,0	Svájc	14,2
3	Svájc	19,9	Svájc	22,2	Seychelle-szigetek	7,1
4	Franciaország	15,6	Seychelle-szigetek	14,3	Nagy-Britannia	6,8
5	Seychelle-szigetek	11,7	Ciprus	11,6	Ciprus	6,6
6	Németország	7,6	Belize	8,5	Olaszország	5,1
7	Ciprus	5,0	Libanon	6,7	Németország	5,1
8	Dánia	5,0	Franciaország	6,2	Holland-Antillák	4,8
9	Gibraltár	4,5	Holland-Antillák	6,1	Ausztria	4,7
10	Holland-Antillák	4,4	Ausztria	5,2	Hollandia	3,4
11	Ausztria	4,3	Németország	5,1	Belize	2,1
12	Belize	3,6	Olaszországa	3,9	Gibraltár	1,8
13	Hollandia	3,5	Izland	2,5	Libanon	1,4
14	Bahama	3,4	Kanada	1,6	Franciaország	1,4
15	Libanon	2,7	Gibraltár	1,5	Egyiptom	1,1
16	Finnország	2,7	Egyiptom	1,5	Bahama	1,0
17	Portugália	2,4	Dánia	1,4	Kanada	0,7
18	Új-Zéland	2,0	Hollandia	1,4	Új-Zéland	0,6
19	Libanon	1,4	Bahama	1,3	Mauritius	0,5
20	Mauritius	1,1	Mauritius	1,1	Cseh Köztársaság	0,5

6a. melléklet

Az Oroszországból származó magyar import főbb közvetítői 1997 és 1999 között

	Ország	Közvetítési arány 1997-ben (%)	Ország	Közvetítési arány 1998-ban (%)	Ország	Közvetítési arány 1999-ben (%)
1	Írország	491,4	Írország	328,0	Ciprus	521,3
2	Svájc	159,0	Svájc	159,4	Svájc	141,8
3	Bahama	87,7	Nagy-Britannia	148,9	Nagy-Britannia	128,2
4	Ausztria	68,4	Ausztria	77,5	Ausztria	69,5
5	Nagy-Britannia	62,1	Belgium	59,1	Gibraltár	44,5
6	Belgium	35,6	Gibraltár	41,3	USA	25,7
7	Németország	30,9	USA	20,7	Olaszország	19,2
8	Ciprus	24,4	Jugoszlávia	18,2	Norvégia	12,1
9	Csehország	13,8	Olaszország	14,3	Írország	10,3
10	Jugoszlávia	13,5	Bulgária	9,5	Litvánia	7,0
11	Belorusszia	6,9	Norvégia	8,5	Finnország	6,1
12	Olaszország	6,4	Csehország	3,4	Törökország	3,5
13	Kajmán-szigetek	5,4	Kajmán-szigetek	2,4	Bermuda	2,9
14	Elefántcsontpart	4,6	Burundi	2,0	Kanada	2,6
15	Libanon	3,3	Bermuda	1,9	Ukrajna	2,3
16	Bahrein	2,1	Finnország	1,5	Németország	1,4
17	Lettország	1,7	Luxemburg	1,3	Csehország	1,3
18	Finnország	1,5	Ciprus	1,3	Bahama	1,2
19	Franciaország	1,3	Seychelle-szigetek	1,3	Szlovákia	1,2
20	Hollandia	0,8	Németország	1,2	Svédország	1,1

6b. melléklet

Az Oroszországból származó magyar import főbb közvetítői 2000 és 2002 között

	Ország	Közvetítési arány 2000-ben (%)	Ország	Közvetítési arány 2001-ben (%)	Ország	Közvetítési arány 2002-ben (%)
1	Ciprus	922,6	Ciprus	481,2	Ciprus	520,5
2	Svájc	273,1	Svájc	427,0	Svájc	126,6
3	Ausztria	154,9	Nagy-Britannia	82,8	Nagy-Britannia	82,5
4	Gibraltár	111,4	Ausztria	58,5	Ausztria	34,2
5	Nagy-Britannia	68,9	Gibraltár	28,0	USA	14,0
6	Németország	47,2	USA	24,4	Finnország	12,2
7	Jugoszlávia	24,8	Lengyelország	17,1	Libanon	8,9
8	USA	16,2	Norvégia	16,0	Ukrajna	5,1
9	Panama	14,4	Németország	13,9	Spanyolország	4,5
10	Irán	12,2	USA	13,6	Hollandia	2,5
11	Lengyelország	10,9	Csehország	11,9	Németország	1,7
12	Csehország	10,9	Jugoszlávia	10,9	Szlovákia	1,2
13	Olaszország	10,6	Franciaország	5,9	Lengyelország	1,2
14	Hollandia	9,4	Liechtenstein	4,7	Svédország	1,0
15	Kanada	4,5	Ukrajna	2,7	Luxemburg	0,8
16	Szlovénia	3,2	Kanada	1,4	Seychelle-szigetek	0,7
17	Szlovákia	3,0	Szlovénia	1,3	Dánia	0,7
18	Liechtenstein	1,9	Bulgária	1,3	Bosznia-Hercegovina	0,7
19	Svédország	1,7	Szlovákia	1,2	Gibraltár	0,7
20	Szlovákia	1,6	Mauritius	1,1	Görögország	0,6

ISSN 0866-3653

ISBN 963 7275 93 2

Készült a Konjunktúra-, Piackutató és Számítástechnikai Rt. háziyomdájában

E kiadvány a Konjunktúra-, Piackutató és Számítástechnikai Rt. engedélye nélkül nem sokszorosítható!

Cím: H-1081 Budapest, Csokonai u. 3.
Tel.: 459-4241 Fax: 303-9588