

A személygépkocsi kereskedelem helyzete az Európai Unióhoz való csatlakozással összefüggésben

A magyar autókereskedelem még fiatal, gyorsan változó piacnak számít. Az alapvető, ma is domináló sajátosságok mindössze az 1996–97-es években alakultak ki. A járművek iránti keresletben magas a darabszám-igény, ugyanakkor igen alacsony a fogyasztók részéről vállalható árszint. Piaci egyensúlyról még nem beszélhetünk, gyakoriak és jelentős mértékűek a kormányzati piacbefolyásoló döntések. Az Eu-csatlakozással a mára kialakult rendszerben meghatározó változások várhatóak, főleg a 2005-ös évtől, amikor az unióban is újabb szabályozások lépnek majd életbe. Ekkor a magyar autókereskedelem új korszaka fog elkezdeni.

Egy ember élete folyamán átlagosan 5 új járművet vásárol („használnál el”), aminek értéke már összehasonlítható lakása vagy háza értékével (annak általában 20–50%-a). Utóbbiból mégis csupán legfeljebb kettőt vásárol. A gépkocsinál nagyobb értékű, rendszeresen „elfogyasztott” termék nem létezik. Meghatározza a fogyasztója magatartását más piacokon is, vásárlási döntéseiben elsőbbsége van. Ennek megfelelően nagy a járműkereskedelem súlya más kereskedelmi ágazatokhoz képest.

FŐBB SAJÁTOSÁGOK, AMELYEK MEGHATÁROZZÁK A SZEMÉLYGÉPKOCSIK KERESLETÉT A MAGÁNVEVŐK KÖRÉBEN

Az átlagos magánvásárló számára a járműbeszerzés kettős kényszerhelyzetben történik: a vevők a korábbi járművet szeretnék cserélni úgy, hogy az árkülönbséget hitel felvételével fedezik.

A vételi szándék fennállásakor általában nem áll rendelkezésre annyi készpénz, amennyi legalább az új és a meglévő autó árkülönbözete. Gyakran annyi sem, amennyi az újabb (vagy új) jármű kezdő részletére elegendő lenne. Hitel felvétele nélkül egyáltalán nem volna lehetséges a ma tapasztalható mennyiségű új és használt jármű értékesítése. A törlesztés lejártával a vevő újra készletet érez a már 3–5 éve használt járműve cseréjére. A használtautó ára még viszonylag magas. A hitel felvétele, úgy hogy a jármű a fedezet, elvben bárki számára lehetséges. A magyar járműpiacon a személygépkocsi vásárlást támogató hitelezés jelentősége jóval nagyobb, mint más, EU-n belüli piacokon. A finanszírozó bankok és szakcégek részvétele összefonódott a kereskedők működésével.

Gyakori, hogy a cserélni kívánt jármű hiteltörlesztése még folyamatban van, de a kínálat valamilyen szempontból annyira előnyös a vevő számára, hogy a csere mellett dönt (ez az előny akár a használtautója éppen magas beszámítási ára is lehet). A kereskedő a járműért valami-

vel alacsonyabb összeget ajánl fel, mint a szabad értékesítés során elérhető ár volna. A vevő megveszényeztetni új járműve vásárlásakor a kereskedőket: ha már kiválasztotta a megfelelő típust vagy modellt, akkor ezután még több kereskedőtől kér ajánlatot. A legkedvezőbb feltételeket keresi és alkuszik az új autó árára, felszereltségére, finanszírozására, a régi autó beszámítási árára.

A márkakereskedő az üzlet érdekében lehetőségeit maximálisan kihasználja. Mindent megtesz, hogy a vevő vásárolni tudjon, árengedményt és többletszolgáltatásokat ajánl. Ezzel profitja csökken, üzlete nyereségét a finanszírozók és a biztosítók által fizetett jutalékokkal akarja kipótolni. A beszámítások során a vevő kényszerhelyzete miatt a használt autók ára csökken. Az árszint még nem csökken rohamosan, mert a kereskedők az eladás reményében egymással versenyezve a valós árnál gyakran többért veszik meg a használtautót. A kereskedő számára veszteséges

„A magyar járműpiacot minden évben erősen befolyásolta egy vagy több közvetlen szabályozó beavatkozás. Várható, hogy ezek a gyökeres és minden évben előforduló változások (amelyek sokszor korszerűtlenek voltak és nem rendelkeztek hosszú távú reális céllal) a csatlakozással egy időben visszaszorulnak.”

csere is előfordul. Elegendő készpénz hiányában a vevő részéről fennálló kényszer miatt legtöbbször általában a kereskedő számára is vállalható kockázatú használtautó ár alakul ki: a vevő kitar a csere megvalósítása mellett.

A JÁRMŰPIAC MAGYARORSZÁGON TAPASZTALHATÓ FEJLŐDÉSI SAJÁTÓSÁGAI

A valós piaci viszonyokon alapuló járműpiac létrejötte 1990-re tehető. A Magyarországon járművet értékesíteni szándékozó gyártók számára ekkor adódott lehetőség a megjelenésre. A piacra lépéshez részük-ről nagy „bátorság” kellett. Több gyártó próbálkozott már a rendszerváltozás előtt (Opel, VW) és után is (Daihatsu), kísérleteik elegendő vásárlóerő nélkül mégis sikertelenek maradtak.

A járműpiac mai helyzete Magyarországon folyamatos és jelentős átalakulásokon keresztül alakult ki. A járműpiacok, mint sok országban, Magyarországon

is zártak voltak. Itthon csak a közeli jövőben válik valóban nyitottá, amihez az Európai Unióhoz való csatlakozás döntően hozzájárul. Azonban a még teljesen ki sem alakult fiatal magyar piac számára mindez rövid idő alatt fellépő és nagy megrázkódtatás lesz.

A magyar járműpiacot minden évben erősen befolyásolta egy vagy több közvetlen szabályozó beavatkozás. Várható, hogy ezek a gyökeres és minden évben előforduló változások (amelyek sokszor korszerűtlenek voltak és nem rendelkeztek hosszú távú reális céllal) a csatlakozással egy időben visszaszorulnak.

A SZEMÉLYGÉPKOCSI KERESKEDELEM MAI HELYZETÉT ALAPVETŐEN BEFOLYÁSOLÓ IDŐSZAK: 1996–97

Az átlag magyar háztartás megtakarításai általában nagyon szerények, vagy nincsenek. Megtakarítás helyett viszont kifejezetten sok törlesztést vállalnak. A pénz vásárlóerejének folyamatos és néhány éve még jelentős – 10 százaléknál nagyobb – csökkenése hatással volt ennek a szokásnak a kialakulására. A dráguló árakat nem lehetett utolérni a teljes vételár megtakarításával. Emiatt a kisebb értékű, megtakarítás nélkül is lehetséges vásárlások voltak jellemzők.

Az 1996–'97-es évek folyamán a finanszírozási piacon a hitelek kamatai jelentősen csökkenni kezdtek. A kínálat közeledett a magánvevők megtakarítási lehetőségéhez. Amennyi pénz a jövedelmekből megtakarítható hosszú távon, az innentől kezdve elegendő a folyamatos hiteltörlesztésre, akár magasabb hitelösszegek mellett is. A finanszírozók ezzel egy időben a minimálisan előírt kezdő befizetéseket is csökkentették. Így vált elérhetővé a magánvevők körében az alacsony kezdő befizetésű gépkocsi vásárlás. A hitel törlesztése akár a tulajdonképpeni megtakarítás lehetne. A kialakult szokások a minél előbbi vásárlást részesítik előnyben akkor is, ha a kezdő befizetés csak nagyon alacsony lehet.

A GYÁRTÓK ÉS A MAGYAR PIAC KAPCSOLATA, AZ IMPORTŐRÖK HELYZETE

A Magyarországon elérhető profit lényegesen alacsonyabb lehetett, mint a gyártók számára már korábban

is létező más (nem volt szocialista országbeli) piacokon. A kínálat nagyságrenddel magasabb áron volt elérhető, mint a vevők anyagi lehetőségei. A finanszírozás a lakosság szűk – biztos egzisztenciájú – rétege számára volt csak elérhető. Az értékesítés mennyiségi növekedése e tényezők miatt lassabb volt, mint ami a nagy járműszükségletből és a már meglévő fizetőképes keresletből következett volna.

Az importóri árak nem egyenlítődték ki egész Európában sem. A magyar kereskedő árérése általában kisebb, mint az Európai Unión belülieké. A más piacra történő értékesítéseket a jelenlegi gyári hálózatok hatásosan tudják lehetetlenné tenni (pl. a garancia korlátozásával).

1990 körül Magyarországon még több „szürke importőr” működött. Működésük sikeres volt. Nagy értékesített mennyiséggel, magas profittal és sokszor a Nyugat-Európai értékesítési hálózat tudtával és támogatásával végezték tevékenységüket. Külföldi kereskedőktől nagy mennyiségű import új autó érkezett.

2005 után ez a korábbi helyzet újra előállhat, amikor a gépjármű kereskedelemnek az EU-n belüli versenyszabályok alóli csoportmentessége lejár.

Az EU versenyszabályai szerint a gyártók kötelesek lesznek minden viszonteladót kiszolgálni, aki az adott márkájú gépkocsiból (vagy alkatrészből, technológiából, szerszámokból) vásárolni akar. A kereskedők nem korlátozhatók majd, hogy csak egy gyártó termékeit értékesíthetik, szervizműhely üzemeltetésére sem lesznek kötelezhetők. Az értékesítést végző viszonteladók tevékenysége nem eshet területi korlátozás alá. A kereskedelem újra meg fog indulni több olyan csatornán, amelyet csak a fizetőképes kereslet fog szabályozni. Ezért be fognak kapcsolódni az értékesítésbe a szabad tőkével rendelkező használatos autós kereskedők és új vállalkozások is. Jelenleg már működik több olyan autós kereskedő, aki első tulajdonostól származó, kifogástalan minőségű használt autót EU-n belüli forrásból szerzi be. Üzemelet olyan vállalkozás is, amely a jelenlegi szokásoktól eltérően több márkát is értékesít (bár ezt az adott márkák kis lehetséges értékesítési darabszámának köszönheti, amely nem bírná el több önálló importőr működését).

Ezek a kereskedők lesznek várhatóan az első újautó importőrök, akik valamelyik már ma is meglévő,

új autót értékesítő külföldi szállítójuktól megkezdik az alternatív új gépkocsi importot. E kereskedők nagy részének tőkefordítása lényegesen alacsonyabb, mint a jelenleg Magyarországon üzemelő újautó kereskedőké, így alacsonyabb árréssel és profitszint mellett is tudnak majd értékesíteni.

Az importőrök ma még jelentős szerepvállalása 2005 után csökkenni fog. Az importőr kikerülhető lesz, a független viszonteladók forgalma az új járművek értékesítésében összemérhető lesz velük. Piacra lépésük nem túl nagy árcsökkenő hatásával is számolni kell, ami az értékesített darabszámot mindenképpen emelni fogja.

„Az EU versenyszabályai szerint a gyártók kötelesek lesznek minden viszonteladót kiszolgálni, aki az adott márkájú gépkocsiból (vagy alkatrészből, technológiából, szerszámokból) vásárolni akar. A kereskedők nem korlátozhatók majd, hogy csak egy gyártó termékeit értékesíthetik, szervizműhely üzemeltetésére sem lesznek kötelezhetők.”

Az értékesítés mai csatornái jelentősen meg fognak változni, és egymás alternatíváivá válnak. A vevők, sőt a belföldi viszonteladók is megkeresik a számukra legmegfelelőbb előnyöket kínáló értékesítési vonalat.

Az importőrök szoros gyári kapcsolatuk révén előnyben maradnak, mert továbbra is közvetlen támogatásban lesz részük: új termékek marketingje, vevőszolgálat, garanciális javítások támogatása, új technológiák biztosítása. Ennek segítségével hatékony segítséget adhatnak a hálózatukban működő kereskedőknek. Nagy tőkeerejük segítségével színvonalasabb kínálatot és szolgáltatásokat tudnak majd nyújtani saját kereskedéseikben. Az ár csökkenése emiatt viszont az ő kínálatukban nem valószínű. Fő előnyük a nagy és jól kialakított raktárkészlet, erős marketing tevékenység és eladás utáni többletszolgáltatás lesz.

KERESKEDÉSEK

Az EU erős versenytámogató szabályai miatt, azok ellensúlyozására, egyre gyakoribb – és Magyarországon is egyre inkább tapasztalható – az importőr és végső soron a gyár által tulajdonlott márkakereskedés.

A márkakereskedő hálózatokban működő újautó kereskedők erre az üzletre nem rendelkeznek elegendő szabad tőkével. Képződő nyereségüket fel-emésztí a folyton megújuló importőri igények kielégítése. Ingtatlanjuk vagy új, és törlesztik hiteleit, vagy

„Várható, hogy a folyamat végén a magyar és az európai használtautó piac árszintje kiegyenlítődik, a belföldi használtautó árak jelentősen alacsonyabbak lesznek. Ennek következtében egyéb korlátozás nélkül is leáll a használtautó import.”

éppen korszerűsíteni kell az importőr megváltozott feltételei szerint. Az importőr által előírt méretű és összetételű, a kereslettől gyakran nagyon eltérő készlet kifizetésére fordítják. A forgalom növelését lehetővé tevő importőri akciók során pedig az árrés egy részét ők engedik el, így a megnövekedett forgalomból náluk alig képződik profit.

A legutóbbi 3 évben megindult használtautó import jelentősen csökkentette a használtautók árát. Romlott az újautó kereskedések használtautó üzletágainak esélye profit termelésére. Jelenleg a világon mindenhol jól működő új autóba történő beszámítás Magyarországon az erre a célra hiányzó pénz miatt nem működik.

HIÁNY A PIACON

Véleményem szerint, amíg a magyar piacon nem kerül elhelyezésre a megfelelő mennyiségű eladásra kínált használtautó addig tovább fog csökkenni a használtautók árszintje. Ha a kereskedelembe forgó használt autók száma elegendő, az már bizonyos

szempontból felesleges járműállományt fog jelenteni: sok autó a kereskedőknél *álló*, eladásra kínált készlet lesz, kedvező választékot és végre reálisan alacsony, évente megfelelően avuló árakat eredményezve. Várható, hogy a folyamat végén a magyar és az európai használtautó piac árszintje kiegyenlítődik, a belföldi használtautó árak jelentősen alacsonyabbak lesznek. Ennek következtében egyéb korlátozás nélkül is leáll a használtautó import. 2002-ben, az import egyszeri jelentős megugrásakor beállt kínálatnövekedés körülbelül 20 százalékos átlagos árcsökkenést okozott. A használtautók kínálatának bővülésével a finanszírozók számára is új, szélesedő piac nyílt.

A MAGYARORSZÁGI SZEMÉLYGÉPKOCSI KÍNÁLATBÓL A LEGNAGYOBB DARABSZÁMBAN VÁSÁROLT AUTÓK JELLEMZŐ ÁTLAGÁRAI ÉS TULAJDONSÁGAI

Új és használtautó kereskedők körében felmérést végeztem (1.sz. táblázat). Azokat a márkakereskedéseket választottam ki, amelyek az országos értékesítési adatok szerint is nagy darabszámban eladott márkák leggyakoribb modelljeit értékesítik. A használtautó kereskedések közül olyanokat kerestem meg, amelyek nagy darabszámú forgalommal és behatórolható kínálattal működnek.

Az adatok szerint a leggyakrabban vásárolt új autók kiskategóriás, vagy alsó-közép kategóriás. A legtöbb használtautó árszintje pedig a piacon megtalálható legalacsonyabb árú új kisautók árszintjén

1. a. táblázat

Az értékesített mennyiség döntő többségét alkotó személygépkocsik jellemző árai és finanszírozási adatai (5000 db eladott gépkocsi 2002. 4. negyedévében felvett adatai alapján)

		Márkakereskedők				
Kereskedő:		Suzuki	Renault	Renault	Fiat	súlyozott átlagértékek
Árszint:	(Ft)	2 250 000	2 500 000	2 350 000	2 400 000	2 359 000
Kezdő befizetés:	(%)	18	30	40	45	30
Törlesztés:	(Ft)	30 000	30 000	30 000	33 000	30 000
Futamidő:	(hónap)	72	48	60	50	60

Az értékesített mennyiség döntő többségét alkotó személygépkocsik jellemző árai és finanszírozási adatai (5000 db eladott gépkocsi 2002. 4. negyedévében felvett adatai alapján)

Kereskedő:		Használtautó kereskedők								
		A	B	C	D	E	F	G	H	súlyozott átlagértékek
Árszint:	(Ft)	1 750 000	2 000 000	1 000 000	1 200 000	1 300 000	2 500 000	1 500 000	2 500 000	1 500 000
Kezdő befizetés:	(%)	30	30	30	33	35	30	40	40	33
Törlesztés:	(Ft)	20 000	20 000	25 000	20 000	30 000	25 000	25 000	30 000	23 638
Futamidő:	(hónap)	48	48	60	48	48	60	48	60	51*

* A használtautók hitelének futamidejét a finanszírozók az autó kora szerint korlátozzák

van. A vételár hitellel finanszírozott része éppen annyi, amennyi a finanszírozók követelményei szerint még egyszerű ügyintézással maximálisan lehetséges (kezes, munkáltatói igazolás, stb. nélkül).

Az új autó átlagára **2 359 000 Ft**. A legtöbb márka kínálatában meghatározó, a legnagyobb darabszámban kerül értékesítésre az a típus, amelyiknek az ára ennek a közelében helyezkedik el. Jellemző példák: Suzuki Wagon R+ (2 433 000 Ft-tól), Renault Thalia (2 350 000 Ft-tól), Fiat Punto (2 400 000 Ft-tól). Az autók mindegyike a kiskategóriába tartozik. Ezen a kínálati szegmensen belül a legkevesebbet a jól felszerelt, valamint a lehetőségekhez (kis méret) képest nagy belső térrel és nagy csomagterrel rendelkező modellek. Összes tulajdonságuk alapján: ezek az autók a lehetséges legalacsonyabb áron megvásárolható, de ebben a kategóriában még a lehető legmagasabb színvonalú szolgáltatásokkal, felszereltséggel rendelkező járművek. Műszaki színvonaluk nem feltétlenül a legmagasabb és előfordul az is, hogy nem ezek a legújabb fejlesztésű modellek.

A használtautó átlagára **1 500 000 Ft**. A vizsgált kereskedők jellemzőek a használt autókkal foglalkozók többségére nézve abból a szempontból, hogy kínálatukat tudatosan alakítják a környezetükben megjelenő kereslethez. Így a telepen található autók azonos kínálati csoportba sorolhatók.

Az árak egy kereskedésen belül alig szóródnak. A megvizsgált kereskedések adatai alapján az autók többsége az alábbi csoportokba sorolható:

A vásárlóerő csak jelentős mértékű hitel felhasználásával biztosítja a kereskedők számára forgalmat. A kezdő befizetések mértéke 30–33 százalék között van, a törlesztések havonta 24–31 ezer Ft között mozognak. A vevők úgy kalkulálják a futamidőt (általában 48–60 hónap között), hogy ekkora értékű, számukra vállalható törlesztéseket és kezdő befizetéseket kapjanak. Egyre gyakrabban előfordul, hogy a futamidő közben (35–40 hónap eltelte után) kifizetik a hátralévő hiteltartozást és lecserélik az autót. Gyakran a kereskedő fizeti ki a hitel még hátra-

„Egyre gyakrabban előfordul, hogy a futamidő közben (35–40 hónap eltelte után) kifizetik a hátralévő hiteltartozást és lecserélik az autót. Gyakran a kereskedő fizeti ki a hitel még hátralévő részét, annak érdekében, hogy az üzlet az övé legyen.”

lévő részét, annak érdekében, hogy az üzlet az övé legyen.

A lappangó és minden lehetséges alkalommal magának utat kereső alacsony fizetőképességű kereslet rendkívül gyorsan reagál minden lehetőségre, ami előnyösebb, mint a piac átlagos kínálata.

Az ár megfelelően alacsonyan tartásával az új autók eladása annak ellenére növelhető a magyar piacon, hogy a minőség és/vagy műszaki színvonal jelentősen elmaradhat a korszerű autókétól. Új járművekre még nagy a kielégítetlen kereslet. A vásárlások növekedése csak a mai átlagáraktól jelentősen alacsonyabb árszinten indulhatna meg gyors ütemben. Amint egy sikeres dömpingáron kínált modell ára a

többihez hasonló szintre emelkedik, eladása velük azonos szintre esik vissza.

Általában azokat a modelleket kínálják dömpingáron, amelyek korábbi fejlesztések eredményei. Áruk is ennek köszönhetően lehet alacsony. Ezeknek a modelleknek a vevői jellemzően csak az alacsony árak miatt vásárolják meg az új autót.

„Az Európai járműpiacon a legnagyobb mennyiségben a középkategória autót értékesítik. A gyártók erre a kategóriára helyezik a hangsúlyt modellkínálatukban. A kategórián belül is a legtöbb jármű magasan felszerelt kivitelű.”

A használt járművek importja a forrása lehet a piacról hiányzó nagy mennyiségű járműnek. Amennyiben az új autók kínálatában nem áll rendelkezésre olyan olcsó jármű, ami a vevő fizetőképességének megfelel, a kereslet a jó minőségű használt jármű felé fordul. Ez történt 2001-ben, amikor a használtautó importot korlátozó vámtételek fokozatos csökkenése elérte azt a szintet, hogy a kereslet ugrásszerűen megnőtt.

Az új autók forgalmának növekedését jóval meghaladóan növekvő használtautó import bizonyítja, hogy a kereslet az alacsonyabb árkategóriákban továbbra is kielégítetlen. Az új járművek értékesítésének mennyiségét a használtautó értékesítés nagy volumene nem vetette vissza.

Az új járművek értékesítésének ugrásszerű növekedése már nem várható, rövidtávon az éves 10–15 százalékos közötti növekedés állandósul.

AZ ÚJ AUTÓK KERESLETÉNEK NÖVEKEDÉSE

A 2002-re kialakult, átlagosan 10 százalékos körüli éves újautó-értékesítési növekedés még 3–5 évig fennmaradhat. A magas érték a piacon meglévő, még igen nagy járműhiánynak köszönhető. Még nem mindenki, akinek igénye van, képes az EU szintjénél lényegesen alacsonyabb fizetőképessége miatt új járművet vásárolni. Ez a széles vásárlói réteg a kedvezővé vált finanszírozás révén be tudott kapcsolódni, és jó minőségű használtautót vásárolhatott.

Az 1. számú táblázat adatai szerint a leggyakrabban vásárolt új autók kiskategóriás, vagy alsó-közép kategóriás. A legtöbb használtautó árszintje pedig a piacon megtalálható legalacsonyabb árú új kisautók

árszintjén van. A vételár hitellel finanszírozott része éppen annyi, amennyi a finanszírozók követelményei szerint még egyszerű ügyintézésrel maximálisan lehetséges (kezes, munkáltatói igazolás, stb. nélkül).

Az Európai járműpiacon a legnagyobb mennyiségben a középkategória autót értékesítik. A gyártók erre a kategóriára helyezik a hangsúlyt modellkínálatukban. A kategórián belül is a legtöbb jármű magasan felszerelt kivitelű. Látható a különbségekből, hogy nem az emberek igényelnek kevesebb és gyengébb minőségű vagy kivitelű járművet, hanem fizetőképességük marad el egyelőre az igények mögött. Amint a megfelelő értékre növekedhet a fizető-

képes kereslet (a hitelek kamatainak és feltételeinek könnyítése révén is), a piaci különbségek kiegyenlítődnek a magyar és az európai piac között. Ezt követően az értékesítés éves növekedése 4–5 százalékos közötti szinten állandósul. (Az autóiparban általánosan megfigyelhető, hogy az egyes országok GDP-jének növekedésével arányosan és hasonló értékkel növekedik a személyautók értékesítése.)

A KERESKEDŐ PROFITJA

A magyarországi kereskedők által elérhető átlagos autónkénti árrés 2–8 százalék között alakul. Számukra az a legfontosabb vevőkör, amelyiknél a járművenként elérhető profit a legnagyobb. Ez nem csak a gépkocsi árréséből származik, hanem az additív hasznokból is:

- finanszírozási jutalék,
- biztosítás kötés (casco és kötelező gépjármű felelősségbiztosítás),
- egyéb szolgáltatások lehetősége (szerviz assistance, csereautó, stb).

Az értékesítés során keletkező haszon összetételét mutatja be a 2. számú táblázat, amely két márkakereskedőnél végzett felmérés adatait tartalmazza (a kereskedőnél a legnagyobb darabszámban értékesített típusok).

A vevő bizalma a jól elvégzett teljes körű szolgáltatás révén a kereskedő irányában nagyobb, mint a bank vagy a finanszírozó cég felé. A legjellemzőbb értékesítési csatorna a

Lízingcég → **Kereskedő** → **Vevő** típusú. A kereskedő szerepe kulcspozíció. Ezt felismerve a finanszírozó a vevőkamat csökkentése he-

2. táblázat

A kereskedői haszon összetétele

	Renault Thalia	Fiat Punto	
Éves értékesített darabszám:	153	212	db
Vételár:	2 350 000	2 400 000	Ft
Árrés a listaárból számítva:	7	6	%
	164 500	144 000	Ft
Átlagosan megmaradó árrés:	5	4	%
(kedvezmény, engedmény levonása után)	117 500	96 000	Ft
A vételár átlagosan finanszírozott része:	60	55	%
Átlagosan felvett hitel összeg:	1 410 000	1 320 000	Ft
Finanszírozói jutalék:	5,2	3	%
	73 320	39 600	Ft
Biztosítói jutalék:			
– Casco biztosítás:	11 520	10 397	Ft
– Kötelező gépj. felelősség bizt.:	5 184	3 505	Ft
Járadékos hasznok összesen:	90 024	53 502	Ft

lyett a kereskedő jutalékát növeli, ezzel javítja saját piaci pozícióját. A kereskedőnek a másodlagos (nem az autó árréséből származó) haszon nagyon fontos.

A finanszírozók által kínált ügyleti kamat az erős piaci verseny ellenére még nem csökkenhet. A finanszírozók felismerték, hogy a kereskedők többet javíthatnak a finanszírozók piaci pozícióján, mint a kamatok csökkentése.

AZ VEVŐ VISELKEDÉSE AZ EU-N BELÜLI PIACON ÉS MAGYARORSZÁGON

Az EU-n belül a vásárlói döntésnél a fő szempont az igény (nem a lehetőség). A kereslet kevésbé érzékeny a kisebb árkülönbségekre, többet hajlandó a vevő fizetni a márkahűségért, a magasabb fokú kényelemért. A helyben lévő kereskedőt előnyben részesíti. A **kiválasztott** autóra kéri a legjobb ajánlatot. A személygépkocsi kínálat változásaira (új modellek, akciók, árváltozások) a vevők rugalmasan reagálnak autóbeműzésre fordítható és azonnal rendelkezésre álló megtakarítá-

saik segítségével. A vásárlói döntést az igény alapozza meg.

Magyarországon a vevő legtöbbször az aktuálisan legkedvezőbb ajánlat alapján határozza meg, melyik márka milyen autóját választja, valamint az őt kiszolgáló kereskedőt, sőt még azt is, hogy új vagy használt járművet vásárol-e? Gyakori rendező elv a lehetőség, amiből a legtöbbet kell kihozni.

A MAGYARORSZÁGI PIAC SZÁMÁRA VÁRHATÓ JELENTŐS HATÁSOK.

Az EU-n belüli autóárak már most is érvényesülnek Magyarországon, azonban az árrés rovására működnek a magas illetékek, a fogyasztási adó, stb. Rövid távon nem várható a vásárlóerő lényeges növekedése. Az Európai Unióhoz való csatlakozás után indulnak meg azok a piaci folyamatok,

amelyekkel hosszútávon mindenképpen kiegyenlítődnek a jövedelmek, tehát a vásárlóerő, a fizetőképesség kereslet is. Ezt számottevően előremozdítani egyéb eszközökkel nem lehet.

A vásárlást könnyítő hitelek kamatai a pénzpiacok átjárhatósága miatt az EU kamataihoz közelítenek. A hatás véleményem szerint ezen a területen lesz a

„Az EU-n belül a vásárlói döntésnél a fő szempont az igény (nem a lehetőség). A kereslet kevésbé érzékeny a kisebb árkülönbségekre, többet hajlandó a vevő fizetni a márkahűségért, a magasabb fokú kényelemért. A helyben lévő kereskedőt előnyben részesíti. A kiválasztott autóra kéri a legjobb ajánlatot.”

legerősebb és a leggyorsabban kimutatható. A megtakarítások átcsoportosulására lehet számítani a nem autóvásárlási célú hitelek (pl. lakás-, személyi-, folyószámla hitelek) kamatainak a mai EU lakosok számára hozzáférhető szintre csökkenésével. Ezzel nem az autó lesz az egyetlen termék, ami hitellel széles körben elérhető.

Már most is érezhető, hogy a külföldi forrásból finanszírozók (EU, svájci, amerikai és japán) jelentősen alacsonyabb kamatokat képesek a vevőknek kínálni, mint a belföldi pénzügyi piacról működők. A kiegyenlítőds gyors. Az árfolyamok változása a deviza alapú hitelek esetén a havonkénti részletet emelheti. Ez viszont már nem várható, mert a magyar gaz-

A kereskedőknek ma jelentős profitot biztosító jutalék csökkenése mellett várható az is, hogy a szintén mai EU gyakorlat szerint a biztosítói jutalékok átcsoportosulnak a finanszírozóhoz. A kereskedői profit és a várhatóan több autókereskedő versenytárs megjelenése miatt, sok mai magyar autókereskedő nyeresége lényegesen csökkenhet.

„Kiemelhető a magánvevők jelentős hátránya alacsonyabb keresetük miatt, az EU országaiban ma is meglévő szinthez képest. A piac jelentős és stabil keresleti tényezője a magánvevő, a kereskedők jó piaci pozíciója tőlük nagymértékben függ.”

A tagként felvett Magyarország az EU pénzügyi vállalkozásai számára vonzóbb működési terület lesz, mint ma. Több szereplő megjelenése várható annak ellenére, hogy jelenleg is nagy a kínálat. A finanszírozók egyre jobb kínálata emelni fogja a személygépkocsik piacán a keresletet azért, hogy a

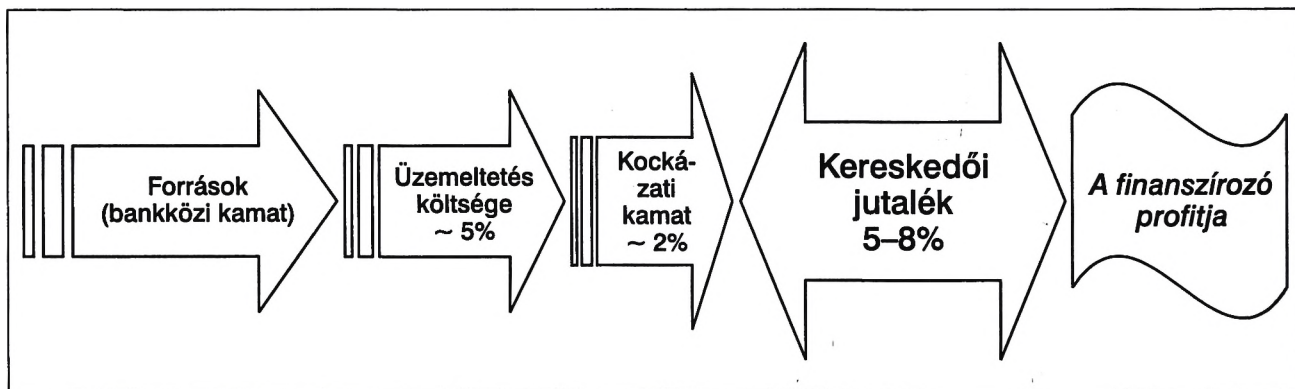
daság teljesítményének és az inflációnak az EU által előírt szigorú értékei miatt a forint árfolyama jelentősen már nem romolhat. Az elérhető legjobb kamat már rövid idővel a csatlakozás dátuma után legalább az EU-ban létező szint közelében lesz. Ezzel egy időben a finanszírozók finanszírozási termékeiből származó jövedelme a nullához közeli minimumra csökken, és bevételeiket kiegészítő szolgáltatásokból fogják pótolni

kerekedőktől kikényszerített jutalék-csökkentés egy részét a kamatok csökkentésére fordíthatják. Ez elensúlyozhatja a kereskedők nehézségeit.

Az alacsonyan tartott kamatok és a magas kereskedői jutalék kevés üzleti tartalékot engednek meg a finanszírozóknak:

AZ EURÓPAI UNIÓN BELÜLI GYAKORLATHOZ VALÓ KÖZELEDÉS ESÉLYEI

A magyarországi járműpiac helyzete a nehezen és lassan megoldható problémák miatt csak lassan közeledik az EU-n belüli viszonyokhoz. Ezek közül is kiemelhető a magánvevők jelentős hátránya alacso-



A csökkenő teljes ügyleti kamaton belül a növekedő kereskedői jutalék hatására a finanszírozó profitja és a kockázati kamat csökken.

A finanszírozóktól származó kereskedői jutalék ma többszöröse az EU-n belül szokásos 1-2 százalékos értéknek. A finanszírozók érdeke szembe kerül a kereskedőkével. A kihelyezett hitel 5-8 százalékát kitevő kereskedői jutalékot csökkenteni fogják, ezzel legalább megtartva vagy növelve profitjukat.

nyabb keresetük miatt, az EU országaiban ma is meglévő szinthez képest. A piac jelentős és stabil keresleti tényezője a magánvevő, a kereskedők jó piaci pozíciója tőlük nagymértékben függ.

A magyar autókereskedők profitja az autókra kivetett magas illetékek, adók és egyéb díjak miatt alacsonyabb, mint az EU-ban. Bár ott is megtalálhatók ezek a díjak, amelyek a korábban létezett vámok helyét vették át, és ezeket regisztrációs díjként vetik ki,

de átlagosan alacsonyabb a szintjük, és a lényegesen erősebb vásárlóerő számára nem okoznak akkora problémát. A magyar viszonyok közötti magas díjak helyét várhatóan itt is átveszik majd az ugyanakkora mértékű regisztrációs díjak. Sem az autók árának jelentős csökkenése, sem a kereskedők hasznának emelkedése nem várható.

A magánvevők fizetőképességének színvonala elsősorban keresetük emelkedésével nőhet, ez azonban reális becslések szerint is csak hosszú távon (10–15 év alatt) valósul meg. Így a megtakarítások, amelyek a vásárlások jelentős emelkedéséhez vezethetnek, rövidtávon nem fognak jelentős mértékben megnőni.

A ma fennálló kielégítetlen kereslet hosszú távon a használtautók forgalmát tartja magasabb szinten. Az importból származó használtautók mennyisége addig nőhet, amíg a használtautók piacán egyensúly áll be a kereslet és a használtautók árai között. Ezután a használtautó import leáll, a forgalomban elegendő mennyiségű használt jármű lesz. (Az EU országokban nincs használtautó import. A forgalomba lépő új autók mennyisége alapján annyi használt autó van éppen a kínálatban, amennyi a kereslet egyensúlyához – természetes értékvesztésük mellett – elegendő.)

Magyarországon csak akkor várható egyensúlyi ár kialakulása a használtautók piacán, ha újabb korlátozó kormányzati intézkedések nem lépnek életbe. A gépjármű importőrök minden eszközüket bevetik az ilyen korlátozások érdekében, pedig a piac zárttá tétele semmiképpen nem növeli sem az értékesített új járművek mennyiségét, sem a kereskedők profitját.

A két járműpiac (a magyar és az EU-s) hasonlóságának akadálya a magyar kereslet érzékenysége. Magyarországon csak akkor lehet sikeres valamelyik gyártó legújabb modellje, ha annak árát újdonsága miatt nem, vagy csak kismértékben emeli. Egy márka a magyar piacon általában csak abban az esetben tudja eladásainak darabszámát növelni, ha árait nem emeli a versenytársakkal azonos ütemben, vagy átmenetileg, de hosszabb időn keresztül mérsékli.

A kereskedők még évekig nehezebb helyzetben lesznek, mint az EU országokban működők. A magyar vásárló olyan hosszú ideig nem részesült biztos kiszolgálásban a szocialista kereskedelem éveitől

és autóvásárlásának olyan nagy jelentőséget tulajdonít, hogy ha döntése megszületett, még ma is a biztosan rendelkezésére álló, a kereskedő telepén azonnal átvehető gépkocsit részesíti előnyben. Amelyik kereskedő nem rendelkezik elegendő készlettel, annak eladási sikere is gyenge lesz.

A magyar vevő a magasabb engedély reményében és a szélesebb kínálatnak is köszönhetően az EU kereskedőtől is kér majd ajánlatot. Mivel valószínűleg a vevő hitelt csak a magyar kereskedőknél vásárolt autóra kaphat majd gyorsan és egyszerűen,

„A magyar vásárló olyan hosszú ideig nem részesült biztos kiszolgálásban a szocialista kereskedelem éveitől és autóvásárlásának olyan nagy jelentőséget tulajdonít, hogy ha döntése megszületett, még ma is a biztosan rendelkezésére álló, a kereskedő telepén azonnal átvehető gépkocsit részesíti előnyben. Amelyik kereskedő nem rendelkezik elegendő készlettel, annak eladási sikere is gyenge lesz.”

ezért a fizetőképesebb, készpénzzel vásárlók sokáig ki tudják majd használni az EU kereskedői által kínált előnyöket. Valószínű, hogy a magyar kereskedőknek szembe kell nézniük a vevők egy részének átmeneti elvesztésével. Bonyolítja a helyzetet, hogy a külföldiek részéről új magyarországi kereskedések megnyitása, vagy meglévők tulajdonrészeinek megvásárlása is várható. A gépjármű kereskedelem valószínűleg újra átéli majd az 1990-es évek elején már létezett új gépkocsik „szürkeimportját”, de annál sokkal jelentősebb mértékben.

2005-ben az EU területén az autók kereskedelemben is feloldásra kerülnek a versenyt korlátozó szabályok, amelyek a fiatal és még gyenge vásárlóerővel rendelkező magyar járműpiacot is alapvetően meg fogják változtatni.

A területi elv megszűnik. A gyártók és az importőrök nem köthetik ki, hogy tőlük ki és honnan vásárol. Minden országba szállíthat az a viszonteladó, aki a gyártótól, az importőrtől, vagy a kereskedőtől vásárol, és az országokon belül sem érvényesíthető területi elv.

A gyártók és importőri szervezeteik nem válogathatnak vevők között. Minden viszonteladót ki kell szolgálniuk, elvben akár kereskedő is vásárolhat közvetlenül a gyártótól. A vevővel közvetlenül találko-

zó kereskedőnek ezután is előírhatnak feltételeket a megjelenésre és a kiszolgálási minőségre vonatkozóan. Az értékesítésébe azonban sokkal könnyebb lesz bekapcsolódni azoknak, akik a feltételeket teljesítik.

A márka értékesítésének kizárólagossága megszűnik. Nem lehet megtiltani más irányú kereskedelmet, más márkájú, esetleg ugyanolyan kategóriájú járművek értékesítését.

Az értékesítéshez nem lesz kötelező a vevőszolgálati tevékenység ellátását a kereskedés keretein belül biztosítani. A kereskedő szerződhet üzemétől és a

„Várható a kereskedők közötti erőviszonyok átrendeződése. A nagy forgalmú kereskedők közül lesznek, akik közvetlenül a gyártótól is tudnak majd megfelelő nagyságrendben vásárolni. Számukra ez jobb árat fog jelenteni, így eladásukat növelhetik. Ők erősebb pozícióba kerülnek a jelenleginél.”

márkától független javító vagy szervizüzemmel. Az ilyen javítóüzem elláthatja a garanciális vevőszolgálati tevékenységet, ha megfelel a gyártó minőségi stb. feltételeinek. Nem kötelező emellett az adott járműveket értékesíteni is.

Már ma is vannak használtautó kereskedők, akik EU-n belüli partnerükkel együttműködve értékesítenek Magyarországon. Amint a gyártói és importőri korlátozások megszűnése után kiszolgálhatók lesznek, készen állnak és megfelelő tőkével is rendelkeznek az újautó import megindítására.

Várható, hogy az EU-n belüli kereskedők közül többen is növelnék értékesítésüket a magyar piacon, és az ehhez szükséges tőkével is rendelkeznek. Ők más módon nem tudják lényegesen növelni saját piacukat jelenlegi működési területükön. A magyar kereskedők között viszont sokan éppen most vannak a gyártói előírásoknak újból megfelelő nagy léptékű beruházásuk megtérülésének elején, sokan hiteleik törlesztésének kezdetén. Ha a jelenlegi eladási szintjüket nem tudják tartani, elképzelhető, hogy más, piacát növelni szándékozó EU-n belüli kereskedő „segítségével” és betársulásával lesz csak lehetséges fennmaradniuk.

A viszonteladók között sok olyan tőkeerős vállalkozó is meg fog jelenni, aki a jelenlegi importőrökkel párhuzamosan, esetleg nem annyira magas színvonalon, de kisebb beruházásai miatt alacsonyabb áron tud a kereskedők felé kínálatot biztosítani.

nyabb áron tud a kereskedők felé kínálatot biztosítani.

Várható a kereskedők közötti erőviszonyok átrendeződése. A nagy forgalmú kereskedők közül lesznek, akik közvetlenül a gyártótól is tudnak majd megfelelő nagyságrendben vásárolni. Számukra ez jobb árat fog jelenteni, így eladásukat növelhetik. Ők erősebb pozícióba kerülnek a jelenleginél.

A már ma is működő több márka autót forgalmazó vállalkozások mellett megjelennek azok is, akik csak átmenetileg, a konjunktúrát kihasználva kínálnak majd egy-egy márkát. Míg előbbiek, de már ma is stabilan, mintegy elkötelezetten értékesítik választott márkáikat, addig az új helyzetben lehetőség lesz az értékesítést egy adott márka kedvezőtlen időszakában akár szüneteltetni is. Még merész elképzelésnek tűnik, de ha a kényeserek nélküli kereskedelmet tartjuk szem előtt, akkor a nem megfelelően fejlesztő gyártók termékei

tartós eladási nehézségekkel is szembenézhetnek a kereskedők miatt: a kereskedelem csatornáinak számukra szűkülhetnek, mert a kereskedők vevőik felé nem vállalják majd a márka által fellépő kockázatot. Az ilyen autók árai már új korokban is jelentősen ingadozhatnak.

A márkakereskedők számára ma még saját erőből kötelező vevőszolgálati ellátás a most meglévő kereskedőknek kedvezőtlenebb, mint aki 2005 után akar a piacra lépni. Szabadon leszerződhet majd a gyártóval vevőszolgálati szerződésben lévő szervizüzemmel. Azok a javítók is, akik kereskedelmi tevékenységük nélkül ki voltak zárva a kiváltságos márkaszervizek köréből, most új piacot találhatnak. A járműjavító ipar jó minőséget produkáló üzemei bekapcsolódhatnak az újonnan vásárolt járművek vevőszolgálati ellátásába. Várható, hogy ez a szervizszolgáltatások jelentős árcsökkenését eredményezi.

A legjelentősebb EU kereskedelmi szabályváltozások éppen akkor lépnek életbe, amikor már Magyarország, mint EU tag gépjármű kereskedelmére is közvetlenül vonatkoznak. Hatásuk egyszerre fog az Európai Unió mai határain belül és Magyarországon is érvényesülni, rövid időn belül megtapasztalhatjuk becsléseinket. A csatlakozásig még hátralévő időben és közvetlenül a csatlakozás előtt a szakmai szervezetek is remélhetőleg többet fognak foglalkozni a várható állapotokkal.

ÖSSZEFOGLALÁS

Magyarországon a ma ismert személygépkocsi kereskedelmi összefüggések döntően az 1996–97-es években alakultak ki. A szabad, de sok korlátozással erősen szabályozott kereskedelem is csak az 1990-es években jöhetett létre. Az autókereskedelem Magyarországon természetellenes módon (nem) működött évtizedekig, majd a rendszerváltozás után burokban született újra. A fejlődés rendkívül intenzív volt. A piac szereplőinek nagyon rövid idejük volt megerősödni, beruházni és a beruházás megtérüléséről gondoskodni.

A kereslet a piac fejlődésénél lassabban erősödik. A ma tapasztalható értékesítési forgalom csak darabszámát tekintve nagy, a kereslet az alacsonyabb árú kis- vagy alsó közép kategóriás autókat célozza. A legnagyobb mennyiségben értékesített járműkategóriák olcsóbb autókat jelentenek, mint amikből az EU-n belüli piacon adják el a legtöbbet: a középkategória autói, s azok is magasan felszerelt kivitelűek. A magyar járműpiac még nincs egyensúlyban. A kereslet a vásárlók igényei alapján sokkal nagyobb lehetne, ha a vásárlóerő ugyanakkora lenne, mint az EU-n belül. A kereslet mai szintjének megtartásához a finanszírozók kiváló kínálata szükséges. A kereskedők és a finanszírozók érdekei még egybeesnek és a finanszírozók magas jutalékkal támogatják a kereskedők jó közreműködését. A finanszírozók kínálata jobb lehet, amennyiben szélesebb körben kezdik el nemzetközi források bevonását a járműhitelezésbe és a kereskedői jutalékok csökkentésével a kamatokat is csökkenteni tudják.

A tőkeszegény kereskedők profitjukat a finanszírozók és a biztosítók által fizetett jutalékokkal egészítik ki. Az Európai Unióhoz való csatlakozás után 1 évvel Magyarországon és az Unión belül is a járműkereskedelem szabályozásának megváltozása még inkább támogatja majd a piaci versenyt. Ez a magyar kereskedőket nehezebb helyzet elé állítja, mint az Unión belüli versenytársakat. A finanszírozók érdekei is szembe kerülnek a kereskedőkével, amennyiben számukra is az élesedő verseny szükségessé teszi a kereskedőknek fizetett jutalékok csökkentését és a biztosítói jutalékok megszerzését. Közben a vásárlóerő erősödése továbbra is lassabb, mint a piaci verseny erősödésének üteme.

A márkakereskedők közül bizonyára sok kerül majd nehéz helyzetbe azért, mert az importőrökkel párhuzamosan is megindulhat a járművek értékesítése. Új viszonteladók, kereskedők és márkaszervizek fognak a piacra lépni, átrendeződik a vevőszolgálat és a szervizkiszolgálás rendszere is. Egyes nagy forgalmú kereskedők viszont akár az árakat is csökkenteni tudják majd, mert nagy volumenű értékesítésükre való tekintettel valószínűleg közvetlen gyári kiszolgálással is meg fognak próbálkozni. Az ő piaci pozíciójuk javulni fog.

A vevők számára kevesebb kilátás van jelentősebb árcsökkenésre. A vámok szerepét átvették már ma is a különféle fogyasztási adók, amelyek termék- és regisztrációs díjak formájában az EU-csatlakozás után is jogszerűen fennmaradhatnak (amíg a költségvetés igényt tart rá).

A piacon fennálló járműhiányt még sokáig nem lehet pótolni új járművekkel. Addig viszont a használt járművek piaca lesz élénkebb (már most is több az import használt jármű, mint az új). Ezzel a használt járművek árai az EU-ban tapasztalható szint közelébe kerülnek, az újautók értékcsökkenése felgyorsul, a normális ütem felé tolódik.

„A finanszírozók érdekei is szembe kerülnek a kereskedőkével, amennyiben számukra is az élesedő verseny szükségessé teszi a kereskedőknek fizetett jutalékok csökkentését és a biztosítói jutalékok megszerzését.”

A változások drámaibb hatásúak is lehetnek azok számára, akik kevésbé igyekeznek feltárni a piac érzékeny összefüggéseit. A számukra láthatatlan erők gyorsan vevőik elvesztését okozhatják. Tőkeerős versenytársak fognak számukra kihívást jelenteni.

A szerző egyetemi hallgató a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem Közlekedésgazdaságtani Tanszékén.

A cikk a szerző „Az autófinanszírozás szerepe a személygépkocsi kereskedelmében. Az Európai Unióhoz való csatlakozás hatásai.” című tanulmány alapján készült.