



DEBRECENI EGYETEM
GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR

Dr. Csapóné dr. Riskó Tünde

Külkereskedelmi technika



Dr. Csapóné dr. Riskó Tünde

Külkereskedelmi technika

DUPress



DEBRECENI EGYETEM
GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR

Dr. Csapóné dr. Riskó Tünde

Külkereskedelmi technika



Debreceni Egyetemi Kiadó
Debrecen University Press
2015

Lektorok:

Dr. Zajác Gizella

címzetes egyetemi docens, a DISCIMUS Üzleti Iskola igazgatója

dr. Szabó János József

*főosztályvezető, NAV Észak-alföldi Regionális Vám- és Pénzügyőri
Főigazgatósága*

Herdon István

igazgató, CEO, XANGA Investment & Development Group

ISBN 978-963-318-514-8

© Debreceni Egyetemi Kiadó Debrecen University Press,
beleértve az egyetemi hálózaton belüli elektronikus terjesztés jogát is

Kiadta a Debreceni Egyetemi Kiadó Debrecen University Press
www.dupress.hu

Felelős kiadó: Karácsony Gyöngyi
Készült a Debreceni Egyetem sokszorosítóüzemében, 2015-ben

Tartalomjegyzék

Előszó	9
1 Bevezetés a kereskedelembe	10
1.1 A pénz kialakulása.....	11
1.2 A kereskedelem története	13
1.3 A kereskedelemhez kapcsolódó fogalmak.....	24
2 A nemzetközi kereskedelem.....	26
2.1 A nemzetközi kereskedelem legfontosabb jellemzői.....	28
2.2 A nemzetközi kereskedelem főbb szabályozó intézményei.....	30
2.3 Az Európai Unió külkereskedelmi sajátosságai.....	34
2.4 Magyarország külkereskedelmi tevékenysége.....	36
3 Értékesítési utak, kereskedők a nemzetközi kereskedelemben.....	43
3.1 Értékesítési utak	43
3.2 Nemzetközi kereskedőtípusok.....	45
3.2.1 Saját nevükben, saját számlájukra dolgozó kereskedők.....	46
3.2.2 Saját nevükben, megbízójuk számlájára dolgozó kereskedők.....	48
3.2.3 Megbízójuk nevében, megbízójuk számlájára dolgozó kereskedők.....	48
4 A külkereskedelmi ügylet és szakaszai	50
4.1 Ajánlati tevékenység	50
4.1.1 Az ajánlatok fajtái	51
4.1.2 Az ajánlatok megjelenési formái.....	52
4.1.3 Az ajánlatok tartalma	53
4.1.4 Az ajánlati ár kalkulációja.....	54
4.1.5 Ajánlatok értékelése	57
4.2 A külkereskedelmi ügylet második szakasza: szerződéskötés.....	59
4.2.1 A nemzetközi adásvételi szerződés tartalma	60
4.3 A külkereskedelmi ügylet harmadik szakasza: lebonyolítás	69
5 A külkereskedelmi ügyletek rendszerezése.....	71
5.1 Export-import ügyletek	72
5.2 Szellemi termékek adásvétele.....	72
5.2.1 Know-how és licencia ügyletek	73
5.2.2 Franchise ügylet	73
5.3 Nemzetközi csereügyletek.....	75
5.3.1 Barter.....	76

5.3.2	Kompenzációs ügylet	76
5.3.3	Viszontvásárlási vagy ellenügylet	78
5.3.4	Offset ügylet	79
5.3.5	Visszavásárlás.....	79
5.3.6	A csereügyletek különleges kockázatai	79
5.4	Reexport típusú ügyletek	79
5.4.1	Klasszikus reexport.....	80
5.4.2	Tranzitügylet.....	83
5.5	Bérmunka ügylet.....	84
5.6	Nemzetközi kooperáció	85
5.7	Export-fővállalkozás, rendszerexport	86
6	Szokások, szokványok a nemzetközi kereskedelemben	87
6.1	Szokások, szokványok	87
6.2	Az ICC és az INCOTERMS	87
6.2.1	Az INCOTERMS klauzulák csoportjai	90
6.2.2	Az INCOTERMS 2010. klauzulái	91
6.2.2.1	E csoport.....	91
6.2.2.2	F csoport	91
6.2.2.3	C csoport.....	93
6.2.2.4	D csoport.....	95
6.2.2.5	Az INCOTERMS 2010 által kiváltott paritások	98
6.2.2.6	Járulékos paritások.....	99
6.2.2.7	Az INCOTERMS 2010 által bevezetett egyéb módosítások	99
7	Okmányok és értékpapírok a nemzetközi kereskedelemben	101
7.1	Hatósági engedélyek, kereskedelmi tilalmak	102
7.2	Az eladó által kiállított okmányok	103
7.2.1	Számlák	103
7.2.2	Egyéb okmányok	104
7.3	Bizonyítványok	105
7.4	Minőséget tanúsító bizonylatok	108
7.5	Fizetéssel összefüggő okmányok	109
7.6	Biztosítási okmányok.....	109
7.7	Fuvarozási okmányok	109

7.8	Közraktári jegy	110
7.9	Vámokmányok	110
7.10	Értékpapírok	111
8	Fizetési módok a nemzetközi kereskedelemben.....	115
8.1	Váltó	117
8.2	Csekk.....	124
8.3	Csekk-kártya, hitelkártya.....	126
8.4	Bankátutalás	127
8.5	Előrefizetés.....	128
8.6	Akkreditív (okmányos meghitelezés).....	129
8.6.1	Az akkreditív lényege	130
8.6.2	Az akkreditívvel kapcsolatos jogviszonyok	132
8.6.3	Okmányvizsgálatok és a nyitó bank döntése.....	136
8.6.4	Az akkreditív legfontosabb kellékei, feltételei	137
8.6.5	Az akkreditív alaptípusai és különleges akkreditív típusok	139
8.7	Bankgaranciák, bankkezesések a nemzetközi kereskedelemben.....	143
8.8	Okmányos beszédvény (okmányos inkasszó).....	145
8.8.1	A sima (nyitott) okmányos inkasszó	148
8.8.2	Vinkulált okmányos inkasszó.....	149
8.8.3	Az okmányos beszédvény fajtái a fizetés esedékessége szerint	152
8.9	Céghitelnyújtás (céghitelben történő értékesítés)	153
8.9.1	Fedezett céghitelnyújtás	154
8.9.2	Fedezetlen céghitelnyújtás	155
8.10	Fizetés utánvétellel	160
8.11	Nyitva szállítás	160
9	Kockázat és kockázatmenedzsment a külkereskedelemben	162
9.1	A nemzetközi piac különleges kockázatai	162
9.2	Kockázatkezelési stratégiák.....	164
9.2.1	A kockázatok megelőzése	164
9.2.2	A kockázatok csökkentése	164
9.2.3	A kockázatok csökkentésének eszközei	165
	Mellékletek	168
1.	Bécsi Egyezmény.....	168

2.	Akkreditív nyitási megbízás: CIB Bank.....	192
3.	Akkreditív nyitási megbízás: OTP Bank.....	194
4.	Fizetési módok akkreditívvel	195
5.	Okmányos beszedési megbízás: CIB Bank	197
	Irodalomjegyzék.....	198

DUPress

Előszó

Külkereskedelemről, külkereskedelmi technikákról jegyzetet írni nehéz és egyben könnyű is. Mit is érthetünk ez alatt? Nehéz, mert egy nagyon összetett szakterület, leválasztani a hozzá szervesen kapcsolódó szakterületekről, tevékenységekről nem könnyű. Egyébként is hol, mivel kezdődik egy külkereskedelmi ügylet? A jegyzet többek között megpróbál erre a kérdésre is választ adni. De visszatérve az előző gondolatmenethez.... Általánosan is nagyra tartott, ismert szakemberek, szaktekniciusok több szakkönyvet, egyetemi, főiskolai jegyzetet írtak már külkereskedelelem témakörben. Igen változó, hogy ki-hogyan közelíti meg ezt a témát és mit érint a külkereskedelmi tevékenység szűkebb-tágabb bemutatása kapcsán. Nem vitatható, hogy ide tartozik a nemzetközi kereskedelem politika, annak eszközrendszere; a vámismeretek, különböző vám eljárások ismertetése sok egyéb más „vámos” ismeretanyag mellett; a nemzetközi áru fuvarozás és szállítmányozás, külkereskedelmi ügyletbonyolítás és nem utolsósorban a nemzetközi biztosításokhoz kapcsolódó ismeretanyag is, hiszen ezek nélkül nem tud a külkereskedelelem megvalósulni, biztonságosan működni. Mindezek ellenére megkíséreljük leszűkíteni a jegyzet keretein belül a külkereskedelmi ismeretek bemutatását. Ennek oka igen praktikus. Hallgatóink külön tantárgyak keretein belül (Nemzetközi kereskedelem politika, Vám ismeretek, Áru fuvarozás, szállítmányozás, Kereskedelmi ügyletek) sajátítják el a külkereskedelemmel szervesen kötődő egyéb ismereteket. Így a jegyzet segítségével a külkereskedelmi technikára fókuszáló tantárgy elsajátításához szükséges ismeretek kerülnek átadásra. Pontosan milyen témák? Miután oktatási célokat szolgáló jegyzet írásánál nem célszerű „in medias res” belevágni a külkereskedelmi tevékenységek ismertetésébe, egy általános bevezetővel indul a jegyzet, ami a kereskedelem kialakulását, a kapcsolatos fogalmak tisztázását foglalja magában. Rendszerezésre kerülnek a külkereskedelmi ügyletek, melyek nagyobb része részletesen is ismertetésre kerül; bemutatásra kerülnek a külkereskedelmi ügylet szakaszai; a gyakoribb fizetési módok; a nemzetköz üzleti életben használatos szokások és szokványok, közöttük az INCOTERMS 2010; rendszerezésre kerülnek a leggyakrabban használt okmányok és értékpapírok és nem utolsósorban a külkereskedelmi ügyletek során felmerülő kockázatok, azok megelőzésének és csökkentésének lehetséges módjai is tárgyalásra kerülnek.

Miért könnyű erről a témáról jegyzetet írni? A szakterület elismert képviselői kitaposták már az ösvényt. Közülük szeretném kiemelni a Constantinovits Milán - Sipos Zoltán szerzőpárost, Constantinovits Milánt önállóan is, Törzsök Évát, Kozár Lászlót, Dankó Lászlót, Bendigné Csánky Haynát és a Sikos T. Tamás – Hoffman Istvánné szerkesztőpárost, akiknek nagymértékben támaszkodtam munkáira. A külkereskedelemmel vannak olyan területei, amelyek hosszútávon „időtállóak”, ezeket újra ki/feltalálni nem lehet és értelme sincs, vagyis célszerű támaszkodni a már felgyűlt szakmai ismeretanyagra, szakmai gyakorlatra, tapasztalatokra. Vannak azonban a külkereskedelemmel változó területei is, többek között a jogi szabályozás, a különböző statisztikák, szokványok, melyek időről időre változnak és nyomon követésük rendkívül fontos.

Bízom benne, hogy a jegyzetet felhasználó Hallgatók, Olvasók, Érdeklődők hasznos, aktuális és viszonylag könnyen tanulható ismeretanyagot találnak a jegyzetben.

a Szerző

1 Bevezetés a kereskedelembe

A tudomány, a technika folyamatos fejlődése a kereskedelmet sem hagyta és hagyja változatlanul. A kereskedelem, a szükségletek kielégítése vásárolt termékekkel napjainkban már össze sem hasonlítható az évtizedekkel korábbi gyakorlattal, nem is beszélve a kereskedelem kezdeti formáival. A technika, technológia soha nem ismert ütemű fejlődése az élet minden területén olyan mértékben határozza meg a kapcsolatok formáit, kényszeríti ki a módosításokat, a piaci szereplők tanulását, az ismeretek folyamatos gyarapítását, amelynek rendkívül nehéz eleget tenni. Az ismeretek bővítését még átmenetileg sem lehet csökkenteni, mert aki megáll, behozhatatlan hátrányba kerül azokkal szemben, akik fenntartják a lendületet, és ismereteiket folyamatos bővítik, frissítik. A mai eladónak is tanulnia kell még azt, hogy mit, hogyan, mikor és hol kínáljon, mint ahogyan a fogyasztónak is, hogyan, mikor, hol és kitől vásároljon. A termelés technológiai változása, az előrecsomagolás terjedése, a kereskedelmi forgalom és fogyasztás mennyiségi növekedése, a választék, a márkák számának gyors ütemű gyarapodása, a verseny szélesedése és mélyülése arra készítette és készíteti a kereskedelmi vállalkozásokat, hogy haladjanak együtt az új követelményekkel és vegyenek részt az áruértékesítés forradalmában. Az áruértékesítés forradalma a XX. század első harmadában új szakaszhoz érkezett. Az egyre nagyobb alapterületű szuper-hipermarketek, áruházak, a több szolgáltatást kínáló üzletláncok, a bevásárlóközpontok, a virtuális áruházak nagyobb alkalmazkodást kívánnak a ma vállalkozóitól, mint a tömegtermelés hajnalán megjelent szaküzletek és lokális árházak. Az alkalmazkodás kényszer és nem megkerülhető. Pár évvel ezelőtt a legjobb szakemberek is csak gyanították a mára valósággá vált változásokat, azt a tényt, hogy az elektronika szülte új környezet milyen paradigmaváltozással jár, s nemcsak a szigorúan vett marketingben, innovációban, kereskedelemben vagy versenyfeltételekben. A változás kulcsa a VEVO, aki az interaktív eszközök birtokában korlátlanul teremthet kapcsolatot mindazokkal, akik segíthetik és befolyásolhatják döntéseit és a lehetséges személyek között az eladó csak az egyik valószínű szereplő. Ez a körülmény bizonytalanná teszi a vállalkozó piaci helyzetét. Kénytelen tehát elfogadni, hogy az elektronika világában a vevő megkövetelheti a lehetővé vált egyéni kiszolgálást, a válogatás szabadsága a fogyasztót függetlenné teszi a termelőtől, mert a nagyobb választék, az egymás mellé települt szaktoltok koncentrációja, a szolgáltatók változatossága, amelyek a bevásárlóközpontokat jellemzik, lehetővé teszik, hogy a vásárlás kényszerből élvezetté váljon.

Nagyon jól alátámasztja a fogyasztók megváltozott információgyűjtési lehetőségeit, gyakorlatát és hatalmát a gyártók, kereskedők felett az alábbi történet Frei Tamás tollából (2014): „A testi és szellemi erők felébresztése sokaknak nagyon jó üzlet, a kultikus jóga márkává vált Lululemon Athletica alapítója számára a közelmúltban mindenképpen az volt. A sokféle testgyakorlás alkalmával hordható, izzadáscsökkentő és izzadságszagot elnyelő ruháknak köszönhetően, az internetes információáramlást kihasználva a cég nagyon rövid idő alatt feljutott oda, ahová más márkák csak évtizedek alatt. Arra a varázsmagaslatra, ahol már nemcsak azért vesz meg a fogyasztó valamit, mert hasznosnak tartja, hanem mert életstílust is jelez. Kifelé, mások számára üzen valamit a viselőjéről. Régebben ez sokkal lassabb folyamat volt. Egy márkát így és ilyenné felépíteni. Viszont zuhanni sem lehetett olyan könnyen, mint manapság. Az internetkorszak radikális változásokat eredményez a fogyasztási szokásainkban, ez a legújabb felismerés.....A Lululemon esetében elég volt néhány Facebook üzenet, vásárlói panasz, interneten kipoztolt kritika arról, hogy a cég jogaruhái olyan vékonyak, hogy ha a hölgyek előrehajolnak bennük és az anyag megfeszül,

akkor a ruha a fenekükön gyakorlatilag átlátszóvá válik. Az önérzetes alapító erre a panaszözönre balga módon azt találta mondani, hogy néhány nő ezek szerint túl kövér ahhoz, hogy a cég ruháit hordja, és már kész is volt.... A világháló kalózzai, a felháborodás özön, a túlhajsztolt Twitter-Facebook-blogvilág pár hét alatt „kinyírta” a céget. Ami a közelmúltban még irigyelt és vágyott márká volt, az ma már nem kultikus termék, hanem egy olyan rongy, amit kínos hordani és felvenni. A Lululemon forgalma drasztikusan visszaesett, az alapító lemondott vezérigazgatói posztjáról, és távolról nézi, ahogy összeomlik minden, amit nagy nehezen felépített., A 24/7 Wall St. évről évre előrejelzi azokat az amerikai márkákat, amelyek vélhetően megszűnnek a következő év végére. A 2014. évi tízes listán első helyen szerepelt a Lululemon, mint 2015-ben (vélhetően) megszűnő márká...

1.1 A pénz kialakulása

A pénz - egy kis túlzással - egy idős az emberiséggel. A kereskedelem története is egészen az időszámításunk előtti időkig nyúlik vissza. Akárcsak napjainkban, létrejöttét az tette lehetővé, hogy egyes csoportok bizonyos javakban bővelkedtek, másokban szűkölködtek, esetleg azok egyáltalán nem álltak rendelkezésükre. Az árucserre létrejöttéhez már csak megfelelő cserepartnert és terméket kellett találni. Ez természetesen nem volt egyszerű, mivel kicsi volt a valószínűsége annak, hogy a partnereknek azonos időben éppen egymás termékeire legyen szükségük, és nehezen volt meghatározható a cseretermékek egymáshoz viszonyított értéke. Ezek a dilemmák felvetették egy általános egyenértékes kialakítását. Ez azt jelenti, hogy a fejlődés folyamán a termékek közül kiemelkedett néhány olyan termék, amelyet mindenki elismert, elfogadott, vagy amelyet mindenki használt és tulajdonságaik, sajátosságaik alapján alkalmasak volt arra, hogy csereeszközzül szolgáljanak. Olyan termék tölthette be ezt a funkciót, amely megfelelő módon osztható és viszonylag értékálló volt, valamint megfelelő mennyiségben rendelkezésre is állt. Ez lett az **áru pénz**. **Az áru pénz valamely gyakori, mindenki által elismert értéket képviselő termék, illetve e termék bizonyos mennyisége volt.** Azokat az árukat tehát, amelyek képesek voltak kifejezni más termékek cserearányait, közvetíteni azok cseréjét, áru pénznek nevezzük. Áru pénzként funkcionált például **az olaj, a gabona, a borjú, a só, a kagyló, a dohány, a szövet, a bőrök, az igazgyöngy, az elefántcsont és az ezüst.** Ezek használat révén azonban számos probléma is adódott. Az elefántcsontot például nehéz volt darabolni, önmagában is nehéz, és mérete miatt is nehéz volt szállítani. De nem csak az oszthatósággal és szállíthatósággal voltak gondok. A felhasználható csereeszközök között számos romlandó is akadt. Másoknál a súllyal és a méretekkel adódtak problémák. Éppen ezért hamarosan kiváltak az áruvilágból azok a javak, melyek megfeleltek a pénz leglényegesebbnek vélt tulajdonságainak. Mindenekelőtt legyen keresett, azaz mindenki által elfogadott, legyen továbbá értékálló, vagyis értéke ne változzon egyik napról a másikra. Egy pénztől elvárható, hogy legyen homogén, azaz a vita elkerülése végett folyamatosan, egy azon minőségű és tartós, azaz se nem törékeny, se nem romlandó. Ezen kívül fontos, hogy jól osztható, vagy ha úgy tetszik, darabolható legyen, hiszen szükség van kisebb egységekre is. Az is fontos, hogy egy pénz legyen szállítható, elvégre a piacok, a csere helyszínei térben erősen szóródnak. S végül nagyon fontos, hogy a pénzt a felhasználói könnyen felismerjék, azonosítsák, s mással lehetőség szerint ne tudják összekeverni. A dolgok logikája szerint az áru pénznek közül kiváltak a nemesfém pénzek, mert ezek feleltek meg mind a hét követelménynek.

Így alakult ki nemesfém pénzek rendszere. A **nemesfém pénzek rendszere** lehetővé tette a nemzetközi kereskedelem bővülését, mivel egyszerűbbé tette azt. A pénz szerepét ebben a korszakban vagy csak az arany vagy az arany és ezüst együttesen töltötte be. Az első hívjuk a **monometallizmus** rendszerének, ami csak az aranyra épült, míg a másik változatot a **bimetallizmus** rendszerének. Itt meghatározták az arany: ezüst értékarányt. A legelső ismert fém pénzeket Kr. e. 7. században verték a lüdi királyságban (ma Törökország). Lüdiában pénzként meghatározott súlyú elektron (arany és ezüst ötvözet) darabokat használtak. A darabokra bélyeget ütöttek, ezzel tanúsítva súlyukat, vagyis értéküket. A bélyegzés folyamatát „pénzverés”-nek nevezik. Az érmébe ütött bélyeg személyes pecsét vagy „jelvény” volt, ami azonosította azt a személyt, aki szavatolta az érme súlyát. A lüdi uralkodók oroszlánfejet verettek érméikre. Bár az első lüdi érme, a fém pénz szabványosításának gondolata másutt is megszületett; a volt Szovjetunió déli területein és Itáliában rézdarabok, Sziámban ezüstgyűrűk, Japánban arany- és ezüstrudak formájában.

A világgazdaság fejlődésével, a nemzetközi kereskedelmi kapcsolatok szélesedésével egyidejűleg kiütközött az arany pénzrendszer legnagyobb problémája, nevezetesen, hogy a kereskedelmi ügyletek lebonyolítására nem áll belőle elegendő rendelkezésre. A kereskedelmi útvonalak hosszának növekedése pedig szintén növekvő kockázattal járt, ami a nagy mennyiségű nemesfém szállítását igencsak megnehezítette. Mindezek egyenes következményeként az aranyat előbb korlátlanul, majd korlátozottan **pénzhelyettesítők** pótolták. A pénzhelyettesítők megjelenése mellett azonban e korszak legfontosabb jellemzője az, hogy **az arany továbbra is a pénz, és a pénzhelyettesítők csak az arany képviselői voltak**, vagyis csak annyiban töltötték be pénzfunkciót, amennyiben képesek voltak aranyat képviselni (fedezet). Egy 14. századi kínai papírpénznek a közepén látható, hogy az 1000 érme tömegű papírpénz súlyát 3,5 kg lenne. Talán nem meglepő, hogy a kínaiak voltak az elsők, akik papírpénzt használtak. A pénzhelyettesítők (papírpénz) megjelenésével megjelentek a pénzváltók, illetve ezek alapjain az első bankok. (Maga a bank szó az olasz „banca” = pad, pénzváltó asztalka jelentésű szóból eredeztethető.) A bankok megjelenése elengedhetetlen feltétele volt a gazdaság további fejlődésének, mivel az általuk kiállított pénzhelyettesítők biztonságosabbá tették a pénz áramlását.

A mai **modern hitelpénz** legfőbb jellemzője, hogy saját értéke nincs, ez a pénz aranyra nem beváltható. A pénzfunkciók betöltéséhez szükséges viszonylagos stabilitását nem valami saját érték, hanem közvetlenül a pénzügyi rendszer működése biztosítja. A modern hitelpénz megjelenési formáját tekintve lehet **készpénz és számlapénz**. A számlapénz jelentősége napjainkban meghatározó, a pénzállomány több mint 90%-a található ebben a formában. A készpénz megjelenési formáját tekintve lehet **érme és bankjegy**.

Mára már mindennapossá vált az **elektronikus pénz** használata a nemzetközi és a belföldi kereskedelmi tranzakciók esetében egyaránt.

A pénz, mint azt láthattuk, társadalmi fejlődés eredménye, az áruk általános halmazából kiváló különleges áru. A pénznek öt funkcióját különböztetjük meg:

- A pénz **értékmérő** funkciója azt jelenti, hogy az áruforgalomban az egyes áru fajták egységeinek érték nagysága pénzben kifejezett ellenértékben folyamatosan és állandóan lemerődik.
- A pénz **forgalmi eszköz** funkciójában, mint csereeszköz jelenik meg, áruknak az egyik tulajdonostól a másikig történő mozgását közvetíti.

- A pénz **fizetési eszköz** funkciójában adós-hitel viszonyt testesít meg, egyoldalú jövedelem átengedést közvetít. Ez abban jelenik meg, hogy az áru és az áru ellenértékének mozgása időben elválik egymástól, melyben vagy előre fizetünk és az ellenértéket csak később kapjuk meg, vagy utólag fizetünk és az áruhoz már előtte hozzájutunk.
- A pénz a **vagyontartás eszköze**, tehát fel lehet halmozni későbbi szükségletek kielégítése céljából.
- A **világpénz** funkció azt jelenti, hogy a nemzetközi áru- és pénzforgalomban tölti be az előbb említett négy funkciót részlegesen vagy teljesen. Ilyen világpénz funkciója ma az USA dollárnak és az eurónak van.

1.2 A kereskedelem története

Az ember evolúciója a vadásztól az állattenyésztőig, a földművestől a kézművesig a haladás folyamatának története. Az első kereskedelem akkor mehetett végbe, amikor az egyik embernek a másik által birtokolt élelmiszerre vagy cserépedényre volt szüksége és cserébe fel tudott ajánlani valamit, amire a partnernek szüksége volt. A korai tranzakciók két partner közötti egyszerű és közvetlen cserék voltak és saját szükséglet kielégítését szolgálták. Adam Smith, a közgazdaságtudomány atyja szerint a csere csak az emberre jellemző és megállapítja: „Soha senki sem látott még kutyát, amint megfontoltan és méltányosan csontot cserélt egy másik kutyával.” Az ember napi szükségleteit évezredek óta cserével elégíti ki, amelyre jellemző, hogy legalább két fél vesz részt a tranzakcióban; mindegyik résztvevő félnek van valamije, ami a másiknak értéket jelent; a felek egymással kommunikálni képesek; a felek szabadon dönthetnek a cseréről; mindkét fél cselekvőképese. A csere tehát érdekelt felek közötti tranzakció, amelyben nem szükségszerűen van jelen a pénz, mert tevékenységek cseréje vagy kölcsönös előnyök mellett áruk cseréje is végbemehet.

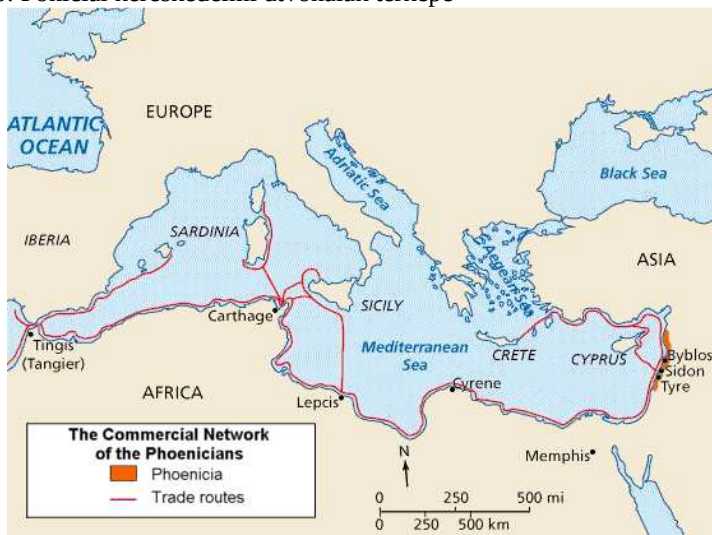
A **legkorábbi tranzakciókat** néma kereskedelem formájában képzelhetjük el. Ez a kor arra az időre helyezhető, amikor az egymással szavakkal kommunikálni nem tudó vagy éppen harcban álló törzsek fölöslegeiket oly módon cserélték ki, hogy egymás mellé tették ki a kínált termékeket és külön-külön megvizsgálták az ajánlatokat. Ha megfelelőnek találták, a sajátjukat kicserélték a kínált javakért, ha nem, akkor otthagyták a cserére felajánlottakat, újabb „ajánlatot” tettek és vártak.

A **kezdetleges cserekereskedelem** (10-12 ezer évvel ezelőtt, neolitikus korszak) első tárgyai fegyverek, bronz, ritka kemény kövek, arany, borostyán, bőr, len hálók és posztók voltak. Ezek a javak roppant nagy területeken vándoroltak kézzől kézre. A csere lebonyolításában, minthogy a termelés és fogyasztás helye igen korán elkülönült, a kereskedelemnek főszerep jutott már a legkorábbi időszakokban is.

Az ókorban az állami kereskedelem (Egyiptom) és föníciai szabad kereskedelem (1. kép) volt a jellemző. Ez utóbbi alkura épült, melynek rítusa volt.

Hérodotosz írja le a karthágóiak csereügyleteit az afrikai bennszülöttekkel. A kereskedők a parton kirakták hajókon hozott áruikat és a bennszülöttek mellé rakták az ajánlott mennyiségű aranyat. Ha a hajósok nem találták elegendőnek az ajánlott csereértéket, akkor nem vették el, erre a vevők egyre többet ajánlottak. Ha úgy ítélték meg, hogy a kirakott áru nem ér többet a felkínált mennyiségű aranyhoz, akkor ott hagyták az árut és elvitték az aranyat. A történetíró szerint mindkét fél becsületes volt, mert akkor is, akárcsak ma, a csere alapja a bizalom volt.

1. kép: Föníciai kereskedelmi útvonalak térképe



Forrás: <https://commons.wikimedia.org/wiki/File:PhoenicianTrade.png>

Az **első kereskedők** azok voltak, akik értékes termékeikkel a Földközi-tenger karavánútjain vagy a tengereken keresztül vándoroltak. Nagyon valószínű, hogy a kereskedelemnek ez a formája már a történetírás előtti időkben létezett. A föníciaiak már időszámításunk előtt 1500-ban aktív tengeri kereskedelmet folytattak. Uralkodásuk évszázadai alatt a földközi-tengeri medence minden térségével élénk kereskedelmi kapcsolatban voltak és Gibraltáron át Nyugat-Afrikába és a mai Angliába is eljutottak. Ez a típusú kereskedelem a korai civilizációk akkori igényeinek csak csekély hányadát fedezte. Az egyiptomiak nem számítottak igazán kereskedő népnek, sokkal inkább földműveseknek, akik persze egyes művészeti ágakban maradandót alkottak, de mindenekelőtt saját fogyasztásra és nem kereskedelmi célból. A régióban a kereskedelmi cikkek luxusingényeket elégítettek ki, mint például elefántcsont faragványok, különleges fatárgyak, bor, olaj, arany, vászon, fémárak, stb. A lakosság többségét nem érintette ez a fajta kereskedelem és inkább a saját háztartásaikban előállított javakat fogyasztották.

A földközi tengeri új civilizáció megjelenésével a kereskedelmi áruk mennyisége növekedett és az értékesítés struktúrája is összetettebbé vált. Az athéni gazdaság jól példázza ezeket a változásokat, ahol az ipari és pénzműveletek mellett a kereskedelem is rendkívüli szerepet játszott. Annak ellenére, hogy számos termelő a vevőknek közvetlenül értékesített, mégis egyre nagyobb arányban vették igénybe a kereskedőket, amelyek legfőbb funkciója a beszerzés és készletezés volt, amíg a vevők hajlandóságot nem mutattak a termékek megvásárlására. Ezeknek a tevékenységeknek köszönhetőek a kiskereskedők, akik házról-házra járva kínálták portékájukat, olykor az utcákon vagy ünnepeken, a piacon, a boltokban.

Arisztotelész korában egy addig nem ismert, még lenézett és alig becsült kereskedési forma jelent meg. A korábban piaci árusokra korlátozódó beszerzés és értékesítés most haszonnal a tiszteletre méltó polgárok között is terjedésnek indult. Arisztotelész ezt az új típusú, megváltozott keretekben folyó cserét mindenekelőtt méreteiben ítélte nagyobbnak a korábbi utcai árusokhoz viszonyítva, és a hasznot úgy fogta fel, mint a túlfizetésből származó

többlet pénzt. Ez volt az a pillanat, amikor a kereskedelem szférájában megjelent a pénz. **Az első városi piac** az athéni agora (tér) lehetett. Alapításának időszaka egybe kellett eszen az obulusok (ógörög váltópénz) bevezetésével, amely valamikor az időszámításunk előtti 6. század elején lehetett.

Arisztotelész korában a helyi piacok még a városállamok közötti gyenge képződmények voltak. Ezzel szemben virágzott a távolsági, mai szóval élve, külkereskedelem. A helyi piacok és a külkereskedelem elkülönülése azonban a belső árak és az elosztás védelme érdekében szabály volt, hiszen a külkereskelemből származtak azok az áruk, amelyeket a belső piac nem kínált.

A görög kultúra római meghódítása után a kereskedelem központja is Rómába helyeződött át. A római birodalom irányítási módszereinek fejlődése és a szállítási lehetőségek expanziója lehetővé tette a földközi térségben a kereskedelem korábbinál szélesebb körű terjeszkedését. Ennek a gyors folyamatnak az egyik végén helyezkedtek el a házalók, akik járták a vidéket és kínáltak a kénes gyufától a drága import selyem áruig mindent. Vándorkereskedők látták el a városi hírvivők szerepe mellett a kikiáltók funkcióját is, tájékoztattak aukciókról csakúgy, mint szökött rabszolgákról. A kereskedők napi és időszakos piacokon árusítottak. A kereskedelem magasabb szintjét képviselték az ipar és a kereskedelem gerincét alkotó, saját termelésű árukat értékesítő üzletek. A csúcshoz közel voltak találhatóak a nagykereskedők, akik kiskereskedőknek vagy a fogyasztóknak kínálták a külföldről korábban behozott termékeket. Esetenként a hajó kapitánya közvetlenül a fedélzetről értékesítette a behozott árut.

Összegezve az eddigieket elmondható, hogy a mai értelemben vett piaci kereskedelemhez nélkülözhetetlen volt a piac és a fizetőeszköz, a pénz megjelenése is. A kereskedelem és a pénz kezdetektől fogva kíséri az emberiség történetét, de jelentőségük ellenére eredetük pontos idejét nem tudjuk meghatározni.

A római birodalom bukása után az európai civilizáció hanyatlásnak indult, a kereskedelem is háttérbe szorult. Például Nagy-Britannia a kora középkorban agrár ország volt, ahol minden egyes család vagy agrártelepülés fogyasztása szinte teljes mértékben saját termelésétől függött. Az élelmiszereket helyben termelték, s ezért a hiány vagy túltermelés nem volt kizárható. A házakat helyben található anyagokból építették, a ruházathoz szükséges textilt gyapjából és a környéken termelt lenből fonták, szőtték. Nagyobb településekről szereztek be néhány cikket, például sót, vasat, malomkővet, olajat, amelyek a pusztára létezni nélkülözhetetlenek voltak. A kereskedelmi formák ma nem tárhatók fel, részben mert sok feladatot láttak el az eladástól a feleslegek felvásárlásáig, részben pedig az írásos emlékek hiánya miatt.

A szakmák szerinti specializáció fokozatosan alakult ki a kovácsmesterségtől, később a vezetőkénevekben megjelenő mindmáig jellemző foglalkozásokig, mint a molnár, a pék, a szabó és így tovább. Ezek az iparosok nem csak készárut állítottak elő, de a vevő igényei szerint, megrendelésre, méret után is dolgoztak. Ennek megfelelően szakvállalkozók, és nem kereskedők voltak.

A legkorábban megjelenő közvetítők, akiket ma házaló kereskedőknek neveznénk, azok voltak, akik a királyoktól, uralkodóktól kaptak engedélyt arra, hogy az adott közigazgatási egységben belül a házaknál kínálják portékájukat. Ezek az utazó kereskedők gyakran voltak veszélyben, sokszor ki is rabolták őket, és a vevők sem mindig fogadták bizalommal ajánlataikat.

A 10. században a kereskedelem még nem volt elismert szakma, sokkal inkább amolyan mindenestől félénék tartották és az ipari szakmabeliek lenézték. A kereskedő árulhatott nagyban, kicsiben, vagy házalhatott, gyakran hangos szöveggel kínálta áruját a piacon a bábáskodó sokaságnak.

A kora középkorban még nem léteztek a mai boltokhoz hasonlóak. A cserék a települések központjában található piacon bonyolódtak, ahol az eladók többségét maguk a termelők alkották és azok a házaló kereskedők, akik hátukon vagy számarháton, öszvéren szállították készleteiket. A kora középkori kereskedelem az uralkodóházak és birodalmaik érdekeitől függött: virágzott vagy elszorvadt. A gót törvényhozás a kereskedelemnek, a kivitelnek kedvezményeket nyújtott, a nagyobb kikötőkben engedélyezte, hogy a külkereskedők saját bíróságot hozzanak létre vitás ügyek intézésére. Szigorúan ellenőrizték a hajózható utak szabad használatát és a kiszabott vámok betartását. A mai Spanyolország és Franciaország déli részét elfoglaló egykori vizigót birodalomban a kiviteli cikkek között a gabona, a só, a bor, a viasz és a méz, valamint szíriai kereskedők által hajón az ország belsejébe is eljuttatott selyem, bíbor, fűszerek és teveszőr volt jellemző. A külkereskedelem az ókori kultúrákhoz hasonlóan gyorsabban fejlődött, mint a belső piac, amire a vásárlóerő hiánya is magyarázattal szolgál.

A középkorban az arab világ a tudományokban (csillagászat, matematika) jeleskedett, de a kereskedelemnek olyan központjaival is büszkélkedhetett, mint Bagdad, Mekka vagy Kairó. A mór birodalom (8-15.sz.), amelynek gazdag örökségét a spanyol városokban ma is gyakran teljes épségben láthatjuk (Toledóban, Sevillában, Cordobában, stb.) a kereskedelem és az ipar fejlődésére összpontosított és megteremtette azt a polgárságot, amely fogyasztóként jelent meg a piacon.

A francia középkorban a párizsi kereskedő céhek kiváltságokat kaptak és tekintélyük egyre nőtt. A céhek elnökei voltak a városok igazgatásának vezetői is, s javaslatukra IX. Lajos Párizs közbiztonsága érdekében vezetett be reformokat. Új kereskedelmi központok keletkeztek, a piacok látogatottsága gyorsan emelkedett.

Itáliában a 13. sz. elején a lombardiai kereskedők vezették be a váltót, amely a kölcsönzést és a behajtást egyaránt szolgálta. A külkereskedelem gyorsan növekedett és jelentősen emelte a lakosság életszínvonalát. Az itáliai polgárság fogyasztása a korábbi mértékletességről a pazarlás irányába módosult, megnőtt az arany, az ezüst, a gyöngyök, a selymek és a drága ételek iránti kereslet. A kereskedők háztartása a fejedelmi udvarokéhoz közelített, különösen Firenzében. A 13. századi Firenzét a 2. kép szemlélteti.

A középkorban virágzott a külkereskedelem, de a helyi cserékben a piacok mellett a vásárok játszottak fontos szerepet. A piacok a templomok vagy a földesúr védelme alatt működtek, s gyakran fedett bódék szolgálták az árusok védelmét. Természetes volt, hogy a kereskedők bérleti díjat fizettek a helyért, a kölcsönzött mérőeszközökért és a védelemért. Ennek köszönhetően a kereskedelem szabályozottá vált. A vásárok általában egyházi ünnepekhez kötődtek.

A piacok megjelenése ellenére a közvetlen csere volt a középkor uralkodó kereskedelmi formája, de a kézművesipar fejlődésével a piacra termelés és az elosztás fejlettebb hatékonyabb formái is megjelentek. A kiskereskedők piaci pozíciója megerősödött, státuszuk egy lépéssel meghaladta a házalókéét. A városokban állandó üzlettel rendelkeztek, gyakran megjelentek a környező helységek piacain is, ahol saját bódéban értékesítették azokat a cikkeket, amelyekre a város vezetőitől engedéllyel rendelkeztek.

2. kép: A 13. századi Firenze



Forrás: <https://olaszorszagbajottem.wordpress.com/2015/04/18/a-bankrendszer-bolcsoje/>

A fejlődésben a következő fokozat az volt, amikor megjelentek a raktárakkal rendelkező nagykereskedők, akik helyben vagy más településen, vásárokon vagy külföldön nagy mennyiségben szereztek be árut és kis tételekben szolgálták ki a kiskereskedőket. A külkereskedelem monopolizálására nagyhatalmú kereskedőházak jöttek létre, amelyekre példákat elsősorban Németalföldön találunk. Ugyanitt találhatók a Hanza-városok, a földrészek közötti kereskedelem zászlóshajói. Jó példa a széles áruválasztékkal rendelkező kereskedőre a hamburgi Vicko von Geldersen, aki nagy mennyiségű textilt importált, majd nagyban és kicsiben egyaránt értékesítette. Közvetlen üzleti kapcsolatot alakított ki a Brugges-i (Belgium) ruházati piaccal, ahonnan vas, méz, hús, vaj és más cikkekért cserébe importált olajat, fűszereket, fűgét, stb. és adott tovább a német kiskereskedelemnek.

A középkor végén megtalálhatók voltak azok a kereskedők, akik kizárólag nagykereskedelemmel foglalkoztak. Sokan közülük saját kockázatra importáltak, termeltettek és gyakran specializálódtak egy-egy termékcsoportra.

Az Újvilág felfedezésével (1492) mélyreható változások mentek végbe a kereskedelemben is. Az újkor első századaiban Európa keresztény királyai között szinte szünet nélkül dúltak a háborúk, ugyanakkor a kereskedelem új formákban, de folytatódott. A Hanza hegemonia ellen a skandináv királyságok jelentős lépéseket tettek, s kereskedelmüket függetlenítették. **Az angol gazdaságban** már VIII. Henrik hozott változásokat, de a kereskedelemben Erzsébet királynő intézkedése a Hanza-városok kiváltságainak megszüntetésére gyors fejlődést eredményezett. Megszüntette a Hanza hajóinak privilégiumát, amelynek értelmében Anglia és a szárazföld kereskedelmi kapcsolatát kizárólagosan bonyolíthatták. London ettől kezdve Európa fő vásárhelye lett. London a kereskedelem fellendülése miatt olyan gyorsan növekedett, hogy a királynő 1580-ban rendeletben szabályozta az építkezések távolságát London kapuitól. A londoni kereskedők kapcsolatokat kerestek és kötöttek Arhangelszktól Perzsiáig. A kereskedelemnek köszönhetően 1571-ben Londonban megnyílt a világ első tőzsdéje (3. kép), melyet maga Erzsébet királynő avatott fel és nevezte el Royal Exchanghe-nek. Az angol polgárosodás a

rablás és gyarmatosítás mellett nagymértékben a földrészek közötti kereskedelemnek köszönhető. A felemelkedő polgárság soraiban a kereskedők jelennek meg a legkorábban, akik nehezen, de vagyonukkal tekintélyt szereztek maguknak a társadalomban. A nemesség ezeket a változásokat nem nézte jó szemmel, de a királynő az ország érdekeit az arisztokrácia elé helyezte. A királynő a polgárosodást azzal is segítette, hogy a hűséges polgárokat bizonyos cikkek kizárólagos kereskedelmi jogával ruházta fel. Elszaporodtak a kereskedelmi monopóliumok, amelyek a közérdeket sértették, ezért a királynő a parlament javaslatára 1601-ben visszavonta a kiváltságokat.

3. kép: A Royal Exchange



Forrás: <http://www.harrylytle.com/royal%20exchange.html>

A holland kereskedők (másokhoz hasonlóan) a keleti világrészek meghódítására használták fel a kereskedelmet. A hollandok 1602-ben megalapították a Kelet-Indiai Társaságot, amely 21 évre kizárólagos jogot nyert az Indiával való kereskedelemre a Jóréménység foka felé és áthajózásra a Magellán-szoroson. A Kelet-Indiai Társaság magán tulajdonban volt, és erejét éppen ennek köszönhette. A 4. kép a Kelet-Indiai Társaság kereskedelmi kapcsolatait szemlélteti 1700 körül.

Ebben a korszakban a kereskedők nem foglalkozhattak csak nagykereskedelemmel, hanem kiskereskedelmi feladatokat is el kellett látniuk. Ennek ellenére importjoggal csak a nagykereskedők rendelkeztek. Az ipari forradalom nyitotta meg a kereskedelem új formái előtt az utat, kikényszerítve a fejlett országokban az új piaci körülményekhez való alkalmazkodást.

A 18. század meghozta Amerika függetlenségét, Angliában az ipari forradalmat, és a köztársaságok szülőanyját, a francia forradalmat. A kereskedelem fejlődése nem mehetett volna végbe az ipari kibocsátás megsokszorozódása nélkül. Az angol ipar, amelynek Amerikából és Indiából korlátlanul szállították az alapanyagokat, állami feladattá változtatta a piacteremtést, meghozta a társadalom fejlődését, a belső munkaerő- és áru piacok korábban nem ismert felvirágzását. A munkások száma és aránya meghatározóvá vált, s a szegénység

leghatékonyabb ellenszere a foglalkoztatás rohamosan fejlődött, megteremtve a nagyobb vásárlóerőt. A gőzgép feltalálása a pamut- és gyapjúipar ma is meghatározó angol és skót bázisait hozta létre. Az ipari termékek korlátlan mennyiségben találtak vevőre a gyarmatokon, de a világ más területein is.

4. kép: A Kelet-Indiai Társaság kereskedelmi kapcsolatai 1700 körül



Forrás: https://en.wikipedia.org/wiki/Dutch_East_India_Company

Az iparosítás, a technikai fejlődés a **19. században** minden gazdasági ágban haladást eredményezett, és az egyes országok a fejlettebb szomszédjaiknál már bevált kereskedelmi technikákat fogadták el és alkalmazták, persze nem utánozva, hanem saját lehetőségeikhez igazítva. A századforduló megteremtette az európai fejlődés szempontjából meghatározó polgárságot, amelynek nem csekély jelentőségű szereplői éppen a városi kereskedők voltak, akik a tengereken túli kapcsolatok mellett a hazai és a szomszéd népekkel folytatott cserében is meghatározó befolyással bírtak. Ebben a korszakban virágoztak a családi tulajdonban lévő nagy kereskedőházak, és alapozták meg a kereskedő dinasztiákat.

A független és gyorsan fejlődő **Újvilág, az Amerikai Egyesült Államok** a 20.sz. első évtizedeire a világ vezető ipari, kereskedelmi nagyhatalma lett, s ez vonatkozik a kereskedelemre vagy a kereskedelmi csatornák választékosságára is, azt jelentve, hogy a rugalmas, fiatal hatalom az anyaországoknál innovatívabbá vált. Az is tény azonban, hogy az európai államok többsége is szintén nagyot lépett előre, míg az ázsiai és afrikai, gyakran még gyarmati sorban élő országok többségében az értékesítési módszerek megkekedtek a középkori szinten.

A kutatók kapcsolatot vélnek felfedezni az adott gazdaság ipari teljesítménye és a kereskedelmi forgalom önkiszolgálásban bonyolított aránya között: A nagyobb teljesítményű államokban jellemzően magasabb az önkiszolgálás aránya, mint a kevésbé fejlettekben. Az önkiszolgálásban az Egyesült Államok kezdeményező szerepet játszott, és ez jellemző a bevásárlóközpontokra és az elektronikus kereskedelemre is.

Európában, különösen Angliában az üzletláncok hódításáig gyakori volt a kiskereskedelemben a szövetkezés, amelynek jó példája a magyar szövetkezi boltok hálózata is. A kiskereskedelmi szövetkezetek, amelyek az üzletláncok előfutárainak is tekinthetők, elsőként Angliában honosodtak meg. Az első 1844-ben alakult és főként Anglia északi részén és Skóciában terjedt el. Erősségüknek köszönhetően a szupermarketek nagyon lassan tudtak itt terjeszkedni, s csak a 60-70-es években lettek versenytársai a hagyományosan uralkodó boltoknak. Az angol fogyasztók tartósan hűségesek maradtak a hagyományos kiszolgálást fenntartó szövetkezeti üzletekhez, amelyekben az üzemeltetők hitelt adtak, pontosan tudták, milyen márkájú vaját, teát stb. kedvelnek a vevők és ezeket tartották készleteikben. A kapcsolat tehát személyes volt az eladó és a vevő között, amiről a hagyományokat ápoló és tisztelő angolok nehezen mondtak le.

Az USA-ban a 19. század első felében a mai áruházak és kereskedelmi csatornák előhírnökei már megjelentek. A polgárháború után, a század második felében jöttek létre azok a kereskedelmi nagyvállalkozások, melyek mind a mai napig meghatározóak leányvállalataikon keresztül akár a nemzetközi kiskereskedelemben is.

A kiskereskedelem fejlődésében **az USA már a 19. század közepén** meghatározó szerepet játszott és ez mind a mai napig jellemző. Ennek számos magyarázata van, amelyek közül említésre érdemes:

- a települések szerkezete és egymástól való távolsága,
- az iparosítás és az urbanizáció lendületes növekedése,
- a vásárlóerő és a potenciális vevők gyarapodása,
- a bevándorlók kényszervállalkozásai, amelyek között a csekély tőkeigény miatt a kiskereskedelem minden formája megjelent,
- a bankok hitelezési gyakorlata,
- a vállalkozás szabadsága.

Európában a kis- és nagykereskedelem részben követte az amerikai trendeket, és az 1-2 személyes, családi kisboltokat az üzletláncok váltották fel. **Az 1950-es években** a kiskereskedelmi csatornarendszer Németországban és Nagy-Britanniában már hasonlít az amerikaihoz, annak ellenére, hogy a 30-40-es években a legkorszerűbb értékesítési forma, az önkiszolgálás még nem nyert Európában polgárjogot. Franciaországban az üzletláncok térhódítása is az 1950-60-as években válik mérhetővé. A független kiskereskedelmi boltok aránya ugyanebben az időben 20%-al csökkent.

Az elmúlt évszázad jelentős kiskereskedelmi innovációjának egyike a **szupermarket** volt, amelyet sok szakember a világválság termékének tekintett. Theodore Levitt így ír erről: „1930-ban nyitották meg az első eredeti szupermarketet, de 1933-ra már számtalan működött szerte az USA-ban. 1936-ban a legnagyobb kiskereskedelmi egyesülés úgy vélte, hogy nincs mitől félni, mert nehéz elképzelni, hogy az emberek hajlandók lesznek kilométereket utazni, ha élelmiszert akarnak vásárolni, otthagyják a személyes kiszolgálást, amelyet megszoktak. A szupermarketek sikere átmeneti, és újdonságuknak, valamint alacsonyabb áraknak köszönhető. Ha a kereskedelmi láncok összefognak a szállítókkal, figyelmet fordítanak az árakra és javítják szolgáltatásaikat, képesek lesznek kivárni a konkurencia tönkremenését. A szupermarketek azonban tartós piaci szereplőkké váltak s előbb vagy utóbb be kellett látniuk a hagyományos kiskereskedelmi üzletek tulajdonosainak, hogy be kell szállniuk ebbe a vállalkozásba, át kell alakítaniuk készlet- és kínálatpolitikájukat, mert ennek hiányában biztosan csődbe jutnak.” Európában a szupermarketek jelentős különbségekkel az **1950-es években** jelentek meg. Jellemzőnek mondható, hogy nem az üzletláncok vagy önálló kiskereskedők voltak az innovátorok, hanem a vállalkozók, akik felismerték az élelmiszer és

az előrecsomagolt, gyorsan forgó áruk értékesítésében az önkiszolgálás nyújtotta lehetőségeket.

A diszkont értékesítés is az USA-ból származik, bár a termékprofil Európában alapvetően eltér. Az USA-ban a diszkont értékesítés a berendezések, ékszerek, egyéb tartós fogyasztási cikkek piacán indult el, míg Európában az élelmiszerek és egyéb puha termékvonalaknál alkalmazták először. A diszkont értékesítés szinte mindenhol az 1950-60-as években jelent meg, Magyarországon azonban ezzel a kedvelt csatornatípussal csak a rendszerváltozás után ismerkedhettek meg a vevők, s a sajátos magyar „diszkont” nem nagyon nyerte el tetszésüket.

Az Európai Unió alapvetően hatással volt és van a régió értékesítési csatorna rendszerére. Az a tény, hogy eltűntek a határok, terjeszkedésre készítette a mára nemzetközivé vált üzletláncokat, mint például a Spar, Tesco, Auchan. Hasonló átalakulás játszódott le a kelet-közép-európai államok demokratikus átalakulásával, amelyekben ma a meglévő disztribúciós rendszer tulajdonosai és működtetői között találhatók az EU legnagyobb kereskedelmi cégei. Ezek a társaságok új technológiákat visznek a kevésbé fejlett gazdaságokba és ösztönzik a változásokat.

Az **általános áruházak** a 19. sz. végén, a 20.sz. elején váltak a kiskereskedelem fontos formájává. Jellemzően a városok legforgalmasabb helyein találhatók, ahol általában nehéz parkolni, nagy a forgalom és a nyújtott szolgáltatások sem közelítik meg a vevők által kívánt színvonalat. Az áruházak sikeres fejlődésének alapjait a „mindent egy helyen!” gondolat teremtette meg. Jelentős eltolódás van az amerikai és az európai fejlődésben. Az európai fejlődés három szakaszra osztható.

- az első szakaszban, közvetlenül a második világháború utáni évtizedekben az új szükségletek és a vásárlóerő gyors növekedése miatt az áruházak beszerző és értékesítő funkciói domináltak, a marketing csekély szerepet játszott, hiszen a kereslet kielégítésére kellett csak összpontosítani.
- a másodiknak nevezhető szakaszban a fogyasztók szükségleteinek kielégítése már verseny mellett történt az 1970-es években, az áruházak közötti verseny a méretekre koncentrált. Az áruházak elsősorban olcsóbb értékesítési formákkal (diszkont, bolt nélküli értékesítés) szemben nem tudták felvenni a versenyt, és az évtized közepén már válságjelenségek mutatkoztak, amelyen az erőszakosabb eladásösztönzéssel kíséreltek meg az áruházak úrrá lenni.
- 80-as évek elejétől a harmadik szakasz a piac tartós stagnálásával, a telítettség jeleivel, a csökkenő népességszámmal, a strukturális, munkanélküliséggel jellemezhető, amely kihatott az áruházak fejlődésére is. A nagyobb városok belső közlekedése egyre zsúfoltabbá vált, a kiskereskedelemben elkezdődött a máig tartó koncentráció, az új információs és kommunikációs technológiák betörése az üzleti életbe, a vevők igényeinek és értékorientációjának változása. Az új életmód modellek megjelenése hátrányosan érintette a merev és nehezen mozduló áruházi szektort, amely a marketinggel alig barátkozott meg. A legjellemzőbb magatartásváltozás a 90-es években az idő felértékelődése, és a kényelmes vásárlás iránti igény erősödése. A belvárosokba települt áruházak ezeknek az igényeknek már nem tudtak megfelelni, szemben a kevésbé forgalmas területekre települt bevásárlóközpontokkal.

A **bevásárlóközpontok** a legújabb kor komplex, kereskedelmi szolgáltató bázisai, amelyekben a vásárlás és a szórakozás, az élmény összekapcsolódik. Azon is érdemes elgondolkodni, hogy a szükséglet-kielégítést évezredek óta keresztül szorgalmazó piacterek eltűnésével nem lett-e az ember szegényebb és a bevásárlóközpontok méretükkel, széles

választékukkal, a modern kor eszközeivel, a mutatványosokat helyettesítő szórakoztató intézményeikkel, nem a piactér iránti nosztalgia megtestesítői-e? Az 5. kép egy bevásárlóközpontot szemléltet.

5. kép: Egy bevásárlóközpont (Cleveland, USA)



Forrás: <http://americanhungarianjournal.com/blog/2012/03/05/amerikaban-108-ezer-bevasarlokozpont-van/>

A kereskedelem történetében is nyilvánvalóan megjelennek azok az új felfedezések, eljárások, módszerek, attitűdök stb., amelyek előbbre vitték és viszik a világot. Az újabb korok mindig újabb és újabb kihívásokkal állítják szembe a termelőket és a kereskedőket egyaránt. A termelő ma már akár meg is kerülheti a korábban megkerülhetetlen kereskedőt, s gyorsan, olcsón eléגיetheti ki egyetlen vagy megszámlálhatatlan egyedi vevők kívánságait függetlenül attól, hogy a földteke melyik részén élnek.

Az **e-kereskedelem** komoly kérdéseket tesz fel a hagyományos, de a modern kiskereskedelemnek is, hiszen a sikerben a költségek, a minőség, a szállítási megbízhatóság, a márka-imázs, a választék egyedisége, a nyújtott szolgáltatások stb. játszáknak ma is a főszerepeket. Az e-kereskedelem igen széles fogalmat takar, amely tág értelemben véve különféle számítógépek, hálózatok illetve egyéb technikai eszközök alkalmazását jelenti az üzleti folyamatban. Az Egységes Hírközlési Törvény alapján „az elektronikus kereskedelem: olyan üzleti tevékenység elektronikus lebonyolítását jelenti, amely adatok elektronikus feldolgozásán és átvitelén alapul.” Az elektronikus kereskedelem számos különböző tevékenységet foglal magába, mint

- áruk és szolgáltatások elektronikus forgalmazását,
- elektronikus átutalást,
- elektronikus értékpapír kereskedelmet,
- elektronikus fuvarlevelek kiállítását,
- kereskedelmi árverések bonyolítását,
- közbeszerzést,
- direkt marketing és
- ügyfélszolgálati tevékenységet, stb.

Az EU kereskedelmi Direktíva szerint: az elektronikus kereskedelem fogalma az elektronikus módon végrehajtott tranzakciók összességét jelenti, ebben az értelemben a pénzügyi tranzakciók is a kereskedelem fogalomkörébe tartoznak.

Az elektronikus üzleti tevékenység tehát messze nem csupán honlapokon történő rendelési lehetőséget jelent, hanem megfelelően értelmezve egy olyan széleskörű megközelítési mód, amellyel a vállalkozások üzleti tevékenysége hatékonyabbá tehető és a kiszolgálás minősége is javítható. Az alábbi problémák leküzdése szükséges ahhoz, hogy az e-kereskedelemben rejlő összes lehetőség teljes mértékben kiaknázzható legyen:

- a globalizáció kérdése: a technika lehetővé tette, hogy egy vállalat ugyanúgy üzleteljen a vele egy utcában dolgozó másik vállalattal, mint egy másik kontinensen lévő céggel. Ez azonban kulturális, nyelvi nehézségek tömegét veti fel, hiszen kérdéses, hogy mi lesz a közös nyelv, melyek lesznek az elfogadható elvárások, miként bízhatnak meg egymásban a partnerek;
- szerződéses és pénzügyi kérdések: ha két különböző országban működő vállalat elektronikus úton köt szerződést, az seregnyi jogi kérdést vet fel: pl. mikor lép érvénybe a szerződés, ki tanúskodik jogvita esetén, stb. A pénzügyi vonzatok hasonlóan bonyolultak lehetnek, pl. Az elektronikus úton értékesített termékek ÁFA, illetve elvámoltatási kérdései;
- szerzői jogi kérdések, amelyek különösen az elektronikusan terjeszthető termékek (pl. zene) kapcsán merülnek fel;
- biztonság és a magánélet védelmének kérdései: legtöbbször a kommunikáció nyílt csatornákon, az Interneten keresztül zajlik, ezért az összes biztonsági kérdés felmerül (üzenet bizalmosságának és érintetlenségének megőrzése, küldő és vevő kilétének ellenőrzése, az üzenetek letagadhatatlan voltának garantálása);
- a teljes körű elérhetőség biztosításának kérdése: Az idealizált cél az, hogy bárki bárkivel bárholonnan bármikor kapcsolatba léphessen. Ez számos, hálózatok közötti szabványosítás kérdését veti fel;
- az elterjesztés kérdése: különösen a kis- és középvállalatok közül félnek számosan attól, hogy le- és kimaradnak az e-kereskedelemben történő belépés esélyéről, egész egyszerűen azért, mert nem rendelkeznek kellő információkkal a benne rejlő lehetőségekről;
- továbbá szavatossági és jótállási igények érvényesítése (garancia).

A számos és jelentős akadály ellenére az e-kereskedelem rohamosan terjed, vállalatok tömegesen lépnek ki a világhálóra, globálisan elérhetővé válnak és tanulnak tapasztalataikból. Milyen előnyei vannak az e-kereskedelemnek?

- kiterjeszti a piacot az egész világra,
- új üzleti lehetőségeket generál,
- új üzleti tevékenységeket generál,
- fokozza a versenyt és csökkenti az árakat,
- növeli a hatékonyságot,
- csökkenti a költségeket,
- a vevők számára kényelmesebb, növeli választási lehetőségeiket.

Záró gondolatként elmondható, hogy a vevő magatartását érdekei, kockázatai motiválják leginkább és a tanulás energiaigénye. Ha sok időt és fáradságot kell befektetni a csekély kockázatú döntésekbe is, akkor a potenciális vevők keresik a könnyebb megoldást. A győztes

valószínűleg az a kereskedő, aki azt kínálja, amit sokan részesítenek előnyben. Már csak arra kell keresni a választ, hogy mi tesz sok embert elégedetté.

1.3 A kereskedelemhez kapcsolódó fogalmak

Kereskedelemnek minősül minden értékkel bíró piacképes termék és szolgáltatás adásvétele. A termék vagy szolgáltatás annak előállítójától (termelő) vagy közvetítők útján, vagy közvetlenül, az adott termék piacának megfelelő szabályok szerint további termelési inputként vagy más gazdasági egységhez, vagy (a végső fogyasztói felhasználás céljából) a végső fogyasztóhoz jut el. Maga a definíció további, pontosítást igénylő elemeket tartalmaz (pl. piac, termék, termelő, közvetítő, végső fogyasztó), melyek bemutatásával megkapjuk a választ arra, hogy a kik a kereskedelem résztvevői, valamint arra, hogy a kereskedelem hol, mit és kinek kínál. (A közvetítők részletes bemutatására a 3. fejezetben kerül sor.)

A **termék** olyan fizikai, esztétikai és szimbolikus tulajdonságok összességeként határozható meg, amely fogyasztói igényeket hivatott kielégíteni, illetve termék mindaz, amit a piacon igények és szükségletek kielégítésére fel lehet kínálni. Speciális terméként kezelhető a **szolgáltatás**, mert fizikai megjelenés hiányában nem raktározható, nem tartósítható, időben általában ingadozó kereslet jellemzi.

Termelő az a személy vagy szervezet, aki, illetve amely a termékeket előállítja, majd a piacon értékesítésre felkínálja.

Végső fogyasztó az a személy, aki a terméket vagy szolgáltatást a termelési/kereskedelmi folyamatból kivonva elhasználja.

A kereskedelem fogalmi meghatározásának megértéséhez már csak a kereskedelem „helye”, azaz a **piac** fogalmának pontosítása van hátra. Nemzetközi szinten, kereskedelmi szempontból vizsgálva, beszélhetünk ún. termékpiacokról (pl. az olaj, a réz világpiacáról). Belföldi viszonylatban általában szűkebb termékcsoportok piacáról beszélhetünk (pl. autópiacról, gabonapiacról). Helyi szinten beszélhetünk a piacról mint az eladás helyéről is.

A **vállalati gazdaságtan így fogalmaz**: A piac valamely jószágnak vagy szolgáltatásnak azokból a tényleges és potenciális vevőiből és eladóiból tevődik össze, akik csere céljából kerülnek egymással kapcsolatba.

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

A **Kotler-féle piacfogalom** 1998-ból már a piaci adásvétel okait is tartalmazza: „...azokból a potenciális vevőkből áll, akiknek bizonyos szükségletei vagy igényei megegyeznek, és akik készek és képesek csereügyletbe bonyolódni, hogy azokat kielégítsék.”

Kiss már 2004-ben elkülöníti

- **a fogyasztói piacot**, mely „...a termékeket és a szolgáltatásokat személyes szükségletük kielégítésére vásárló egyének vagy háztartások összessége”;
- **a szervezeti piacot**, mely „...azon egyének és szervezetek összessége, amelyek valamilyen formális szervezet számára végeznek beszerzési tevékenységet”, valamint
- **az online piacot**, mely „olyan elektronikus kereskedelmi platform, ahol az eladók és a vevők a kínált vagy keresett áruk és szolgáltatások tekintetében online bonyolítják ügyleteiket.”

Lehota és Tomcsányi értelmezése 1994-ből a piacról: „Az árutermelési viszonyok gazdasági szervezeti formája, a tömeges és rendszeres árucseréje területe, az eladások és vételek összessége.”

Bauer és Berács 1999-es definíciója a marketing szempontú piacról: „Folyamatosan változó értékesítési lehetőség, mely magába foglalja a piaci szereplőket – eladókat, vevőket, fogyasztókat – és a közöttük fennálló kapcsolatokat, működési elveket.”

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

A fogalmak tisztázása után megfogalmazódhat bennünk a kérdés: **mi a kereskedelem haszna?** A haszon a termelő számára abban nyilvánul meg, hogy eljuttathatja a termékét a végső fogyasztókhoz. A végső fogyasztók számára az, hogy nem kell hosszasan keresniük a beszerzési forrásait, mivel a kereskedelem „hához” (de legalábbis elérhető közelségbe) hozza a kívánt termékeket. Végül, de nem utolsósorban – hiszen a kereskedelem anyagi oldala nem elhanyagolható tényező – a kereskedelem hasznot hoz a benne részt vevő kereskedők számára is, mivel tevékenységüket profitorientáltan végzik. A kereskedelem „haszna” tulajdonképp az általa ellátott funkciók megismerése után érthető meg. A kereskedelmi ügylet során a termék, az áru tulajdonjoga, az ellenérték és az információ áramlik.

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

- az üzletkötéssel kapcsolatos (tranzakciós) funkciók (kockázatvállalás, eladás);
- logisztikai funkciók (raktározás, készletnyilvántartás, szállítás);
- az áruforgalmat elősegítő funkciók (pénzügyi kondíciók, szolgáltatások);
- információszolgáltatás minden résztvevő számára.

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

2 A nemzetközi kereskedelem

A külkereskedelem vagy nemzetközi kereskedelem az országok közötti kereskedelem. Lehetővé teszi a nemzetközi munkamegosztást és így a gazdaságok szakosodását. A külkereskedelemben és a nemzetközi munkamegosztásban való bekapcsolódásnak számos oka van, mint az eltérő földrajzi, gazdasági, társadalmi, technológiai, technikai adottságok az országok között. Az eltérő adottságokkal rendelkező országok eltérő hatékonysággal és gazdaságossággal (nyereségességgel) képesek előállítani különféle termékeket.

Előnyei: legkézenfekvőbb példája a nyersanyagok rendelkezésre állása és más földrajzi adottságok, vagyis leegyszerűsítve ércekben gazdag hegységek, bányavidékek közelében alakul ki a nehézipar, míg alföldeken a mezőgazdaság. Ilyenkor beszélünk hiánypótlásról, amikor az importot (behozatalt) vagyis a külkereskedelmet javak hiánya teszi szükségessé. Az így kialakuló a szakosodás gazdasági előnye az úgynevezett szériahatás, mely azt jelenti, hogy tömegtermeléssel, központosultan nagy mennyiségben hatékonyabb termelni. Egy országon belül ez a helyi szükségletek feletti termelést eredményezi, a keletkezett árutöbblet exportot (kivitelt) tesz szükségessé, vagyis a terméket egy másik országban értékesítik. A nemzetközi kereskedelem előnye még a választék bővülése a piacokon (importtal több termék jelenik meg), mely a hazai termelők és kereskedőket nagyobb versenyre készíti (komparatív hatás). Ez letéri az árakat, ha a hazai előállítási költsége nagyobb, mint az import ár (vagy jobb minőségű).

Hátrányai: a szabadkereskedelem az előnyökön kívül számos hátránnyal is rendelkezik, különösen a fejletlenebb, gyengébb gazdaságok számára. Hátrányos, ha kölcsönös függőség (interdependencia) alakul ki az országok között, amelyek tisztességtelen visszaéléseket tesz lehetővé. Fontos tényező a cserearány romlás, ilyenkor az import árak növekedése nagyobb, mint az export áraké.

A fejlettebb, tőkeerősebb országok jobban ki tudják használni az előnyöket - ezért a külkereskedelmi politika számos eszközt (leggyakoribbak a vámok) alkalmaz a hazai gazdaság védelmére, de egyes állam zárt gazdaságokat alakítanak ki. A nyitott gazdaságokban terjed az ún. méltányos kereskedelem (fair trade), mely a fejletlenebb gazdaságokon kíván segíteni.

A hazai piachoz képest a külpiacon eltéréseket, sajátosságokat mutatnak, melyek az alábbiak szerint összegezhetők:

- **politikai és jogi eltérések az országok között:**

A **politikai rendszer** működése, intézményei, egy ország politikai kultúrája meglehetősen jellemző az adott országra. Természetes, hogy ez komoly különbségekhez vezet az országok között: demokratikus és diktatórikus rendszerek, polgári, katonai és vallási alapú kormányzatok, egy- és többpárti struktúrák működnek. A külpiacon tevékenységnek alkalmazkodnia kell a különböző helyzetekhez, politikai rendszerekhez. A célok csak empátiával, semleges és alkalmazkodó viselkedéssel érhetők el. A politikai környezet megváltozásából eredő politikai kockázat tekinthető a nemzetközi piac egyik legsajátosabb jelenségének és veszélyforrásának is. A politikai kockázat gyűjtőfogalmába sorolható az államosítás minden formája a háborús, polgárháborús események, a rendszerváltozás, kormányzati változás, valamint a kereskedelempolitikai megszorítások számos válfaja.

A **jogszabályok eltérései** is jellemzőek a nemzetközi piacra. Egy ország politikai rendszeréhez szorosan kapcsolódik jogi rendszere, amely hatással van a kereskedelemre. A kereskelempolitika nemzeti piacvédő szabályait is jogszabályokkal hívják életre: így például a vámokat, a trösztellenes, antidömping és piacvédelmi rendelkezéseket, a munkaügyi és adótörvényeket. A nemzetközi kereskedelemben résztvevő üzletemberek tisztában vannak azzal, hogy jogi szempontból is a hazaitól általában eltérő közegben mozognak, és fontos annak tisztázása, hogy az adott szerződésre melyik ország joga lesz érvényes. A szerződő felek ugyanis nemcsak más-más kultúrát képviselnek, egymástól eltérő magatartási szabályokhoz igazodva viselkednek, tárgyalnak, hanem kereskedelmi gyakorlatukba mélyen rögződött saját jogi környezetük hatása. Ebből kiindulva dolgozzák ki szerződéses feltételeiket. Az üzletembernek ismernie kellene azoknak az országoknak a jogi rendszerét, ahol dolgozik. Bár egyre erősebb a törekvés a nemzetközi kereskedelmi kapcsolatok szabályozásának egységesítésére, mégis a nemzetközi kereskedelemben létrejövő jogviszonyok legfontosabb jogforrását az egyes nemzeti polgári jogi szabályok képezik. A nemzetközi kereskedelem egységes jogi kereteinek hiányát és a nemzeti jogok ütközéseit segítenek még feloldani a nemzetközi kereskedelmi szokványok és az államközi szerződések, valamint a nemzetközi jogegyesítési törekvések is. Európában igen jelentős jogegyesítési folyamatok kezdődtek el az Európai Unió keretén belül: az úgynevezett „közösségi jog” egyre nagyobb szerepet játszik, de változatlanul nagy a nemzeti jogszabályok jelentősége is.

- **pénzügyi problémák:**

A nemzetközi kereskedelemben ma már nem használnak aranypénzeket fizetőeszközként. A nemzeti papírpénzekre pedig a nemzetközi piacon nincs a belföldi (hazai) forgalomban jellemző elfogadási kényszer. Ezért a modern külkereskedelemben elsősorban az általánosan elfogadott, a pénzpiacokon is elismert és bizalommal övezett konvertibilis valutákat használják, amelyeket devizaformában mozgatnak az országok között (bankátutalás, váltó, csekk, bankkártyák, hitelkártyák, stb.). A konvertibilis valuták árfolyama azonban csak részlegesen tekinthető rögzítettnek, a jegybankok intervenciós vásárlásai és eladásai útján. A árfolyamok a piaci (tőzsdei, bankközi, stb.) tendenciák szerint változnak.

A külkereskedelmi ügyletnek ilyen módon állandó kísérő jelensége lesz a deviza árfolyamok változásának kockázata. Az árfolyamkockázat a külkereskedelem alapvetően fontos, szerves sajátossága. Elkerülése csak egységes nemzetközi valuták bevezetésével lenne lehetséges. Egy ilyen regionális kísérlet az Európai Unió pénzügyi uniójának keretében az euró bevezetése volt 1999-ben.

Az árfolyamkockázat rendszeres kockázati tényező a nemzetközi piac szereplői számára. Sajátos tranzakciós költség, amely tényleges költséggé változatható, például a biztosítás díjává vagy a banki határidős ügylet bankjuttalékává. A kockázat menedzselése is az üzleti/üzleti munka fontos része.

A nemzetközi pénzügyi problémák másik területe a transzferkockázat, amely a politikai kockázat részterületének tekinthető. Egyes országok eladósodása, valutahiánya időnként oda vezet, hogy nem teljesítik a nemzetközi fizetési kötelezettségeket. Ilyenkor a külföldi hitelezők, hitelbe árut szállítók követeléseit „bennragadnak”, csak más áruk közvetítésével vagy sehogyan sem realizálhatók.

Pénzügyi probléma továbbá az egyes országok eltérő inflációs üteme, a nemzetközi eladósodás komplex, globális problematikája, a bankok esetenként megrendülő likviditása és más folyamatok.

- **kulturális különbségek:**

A kulturális környezet jelentősen megnehezíti a nemzetközi üzletszervezést. A kultúra elemei általában a társadalmi intézmények, a nyelv, a tudás, hitvilág és vallás, anyagi kultúra, művészet, erkölcs, humor, stb. A kultúra elemei mintegy összeolvadva tükrözik az adott társadalom tagjai által követett értékeket, normákat, attitűdöket. A nemzetközi piacon dolgozó üzletemberek megegyeznek abban, hogy a kulturális különbség befolyásolja eredményességüket, és hogy a kultúra nem választható el könnyen olyan tényezőktől, mint a gazdasági és politikai körülmények és intézmények. A kulturális sajátosságokat annál árnyaltabban szükséges figyelembe venni, minél többfajta tevékenységet akar a vállalat az adott külpiacon megvalósítani- Ha kizárólag beszerzés a cél, akkor például a hirdetés az adott kultúrához igazodó lehetséges változataival nem kell foglalkozni. Ha a tevékenység piacbővítésre irányul, azaz hazai árut kívánnak a célpiacra exportálni, akkor számolni kell azokkal a kulturális tényezőkkel, amelyek a marketing tervet befolyásolhatják, a vásárlási döntésnél jelentkezhetnek, vagy azzal, hogy egy hirdetés kép- és szöveganyagát a helybeliek hogyan fogadják majd.

2.1 A nemzetközi kereskedelem legfontosabb jellemzői

A világkereskedelem legaktívabb szereplői általában a legnagyobb gazdasággal rendelkező országok (pl. az Amerikai Egyesült Államok, Kína, Németország, Japán, Nagy-Britannia, Franciaország), de egyre nő a különböző kereskedelmi társulások jelentősége is. Az 1. táblázat bemutatja a világ első 10 importőr és exportőr országát 2013-ban.

A WTO 2013-as World Trade Report-ja szerint 1980 és 2011 között 2 trillió dollárról 18 trillióra nőtt a világ árukereskedelme, volumenben számolva pedig több mint négyszeresére. (A világkereskedelem növekedése sokkal gyorsabb volt, mint a globális GDP növekedése.) Mindehhez hozzájárult a kereskedelem előtti akadályok lebontása világszerte, az infokommunikációs technológia fejlődése, új termékek létrejötte, és a feltörekvő nagy gazdaságok (India, Kína) felzárkózási folyamata.

A gyors kereskedelem-bővülés ahhoz is köthető, hogy az elmúlt évtizedekben meghatározó szerepet kaptak a termelési láncok (globális értékláncok), ahol egy terméket számos országban állítanak elő. Az UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) jelentése szerint a globális kereskedelem (bruttó export) 80 százaléka a multinacionális vállalatok termelési hálózataihoz köthető. A termelés szétagoltságának foka több tényezőtől függ, például a technikailag szeparálható termelési fázisok, tényező-intenzitás, a termelés technológiai színvonala, összetettsége, és a termék súlya (mennyire szállítható nagy távolságokra). Mindezek a tényezők leginkább az elektronikai és járműiparban segítik elő a termelés szegmentációját. Az informatika rohamos fejlődése a 80-as évek második felétől lehetővé tette a termelés távoli koordinálását is, a termelési fázisok kihelyezése pedig a fejlődő és fejlett országok közötti bérkülönbségek miatt vált előnyössé a vállalatok számára.

Úgy tűnik, a nemzetközi termelési hálózatokba való bekapcsolódás „fejlődési úttá” is vált, számos feltörekvő gazdaságnak egyszerűbb csatlakozni a globális értékláncokhoz, mint saját ipari bázist kialakítani. A globális értékláncokon belül folytatott kereskedelemben Kínával az élen az ázsiai országok vezető szerepet játszanak. Az összeszereléshez a termékek elektronikai alkatrészeit importálják, ami megnyilvánul az ázsiai országok high-tech importjának magas arányában. Az alkatrészek és termékek határokon átkelése ugyanazon

termelési láncban „mesterségesen” megnöveli a gyártásban résztvevő országok külkereskedelmét. A globális értékláncok mára egyre dominánsabb szerepe megkérdőjelezi az exporton alapuló versenyképességi mutatókat, mivel az export-specializáció (pl. magasabb technológiai szintű javakra) sokszor a magas importtartalomra alapul. Alacsony K+F tevékenységgel rendelkező országok is felmutatnak magas high-tech termék arányt kivitelükben, s ez több alacsonyabb jövedelmű ázsiai gazdaságra is jellemző. Az IMF adatai azt mutatják, hogy kifejezetten jelentősen nőtt Kína high-tech exportjának importtartalma is és Kína részben maga is összeszerelő orszaggá vált.

1. táblázat: A világkereskedelmi áruforgalom legnagyobb importőrei és exportőrei 2013-ban

Hely	Exportőrök	Érték (MrD USD)	Részesedés (%)	Hely	Importőrök	Érték (MrD USD)	Részesedés (%)
1.	Kína	2209	11,7	1.	USA	2329	12,3
2.	USA	1580	8,4	2.	Kína	1950	10,3
3.	Német-ország	1453	7,7	3.	Német-ország	1189	6,3
4.	Japán	715	3,8	4.	Japán	833	4,4
5.	Hollandia	672	3,6	5.	Francia-ország	681	3,6
6.	Francia-ország	580	3,1	6.	Egyesült Királyság	655	3,5
7.	Dél-Korea	560	3,0	7.	Hong-Kong, Kína	522	3,3
8.	Egyesült Királyság	542	2,9	8.	Hollandia	590	3,1
9.	Hong-Kong, Kína	536	2,8	9.	Dél-Korea	516	2,7
10.	Oroszország	523	2,8	10.	Olaszország	477	2,5

Forrás: www.wto.org

A külkereskedelmi versenyképesség mellett átértékelendő a kereskedelempolitika is. Tekintve a termelési folyamat földrajzi széttagoltságát, a hagyományos kereskedelempolitikai eszközök (pl. antidömping vámok alapanyagokra) értelmüket veszítik és a célzott ország helyett több más országot is hátrányosan érinthetnek. (Egy, az európai cipőipart vizsgáló tanulmány szerint például a „kínai” cipőkben sokszor 55-60 százalékos az európai hozzáadott érték, mivel a dizájn, a minőség-ellenőrzés, logisztika, értékesítés, vagy jó minőségű bőr nem kínai. Így a pl. Kínára kivetett antidömping vámok az európai cégeknek sem tesznek jót). Az OECD-WTO-UNCTAD elemzése szerint is át kell értékelni a szabadkereskedelmi egyezményeket, a nem-tarifális akadályokat, sőt a szolgáltatások liberalizációját is, mivel a globális értékláncokon belüli kereskedelemben a protekcionizmus költségei magasak. Ehhez nyújtanak segítséget a legújabb világszintű, input-output táblázatokon alapuló hozzáadott érték kereskedelmi adatok.

2.2 A nemzetközi kereskedelem főbb szabályozó intézményei

A Kereskedelmi Világszervezet, rövidítve **WTO** (*World Trade Organization*) egy multilaterális kereskedelmi szervezet, melynek célja a nemzetközi kereskedelem liberalizációja az úgynevezett tarifális kereskedelmi akadályok (vámok, exportszubsidiók) és a nem tarifális kereskedelmi akadályok fokozatos leépítése illetve megszüntetése révén. A WTO 1995. január 1-jén jött létre az 1947-ben megkötött **GATT** (Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezmény) utódaként. A létrehozásáról szóló nemzetközi szerződés 1994. április 16-án, Marrakeshben, Marokkóban került aláírásra. Magyarország a GATT-hoz 1973-ban csatlakozott. A WTO-nak 2015-ben 161 ország a tagja.

A WTO kétharmadát a fejlődő országok teszik ki, akik az eddigi tapasztalat alapján csoportokba tömörülnek a fordulóknál. Az egyik legjelentősebb tömörülés a mexikói Cancún városában tartott WTO-fordulón alakult ki, ez a G-20 elnevezést kapta. A „húszak csoportja” többek között az agrárszubsidiók leépítését tűzte ki célul. A WTO céljai között szerepel az életszínvonal, a teljes foglalkoztatás, a jövedelmek és kereslet folyamatos növelésének biztosítása, továbbá a termelés és kereskedelem bővítése oly módon, hogy a világ erőforrásainak felhasználása optimális legyen. Ezen célok elérése érdekében a Kereskedelmi Világszervezet a vámok és egyéb kereskedelmi akadályok jelentős mértékű leépítésén és a diszkriminatív elbánás felszámolásán munkálkodik. A kereskedelem liberalizáció közgazdasági megindokolása a szabad kereskedelem sokrétű előnyeire alapul.

Alapelvek:

- **Kölcsönösség (reciprocitás) elve:** a tárgyalások során elért különféle kereskedelmi könnyítések viszonyosságán alapulnak. Erre egyrészt azért van szükség, mert a saját nemzeti piac védelmének leépítése – bizonyos közgazdaságtani nézetek felfogásával ellentétben – a politikusok és egyes nemzetek szemszögéből nem feltétlen jelent előnyt. A politikusok sokkal inkább a más országokba való könnyített exportlehetőségekre hajlamosak fókuszálni. Másrészt a kölcsönösség elve alapján a társadalom is inkább hajlamos elfogadni a saját nemzeti piac védelmének feladását.
- **Engedmények intézményesítése:** a WTO írásos szerződésekben rögzíti a világ országai között elért kereskedelmi könnyítéseket, így ezek számon kérhetővé és ezáltal kötelező érvényűekké válnak. Az intézményesítés egyben azt is megnehezíti, hogy esetleges belpolitikai nyomástól vezéreltetve a politikusok utólag visszavonják egy-egy országnak vagy ország csoportnak tett kereskedelmi engedményeiket és újra elkezdjék védeni nemzeti piacukat.

Így megoldhatóvá válik a nemzetközi kapcsolatokra oly jellemző fogolydilemma (mindkét résztvevő jobban jár, ha kooperál a másikkal – viszont egyiknek sem áll érdekében megtenni az első lépést, mert az csak akkor hoz neki hasznot, ha a másik utána ugyanígy cselekszik) és a "relative gains problem" (csak addig éri meg egy országnak kooperálni, amíg senki nem tud nagyobb előnyre szert tenni ebből a kooperációból, mint ő maga). Más szóval a **Kereskedelmi Világszervezet tevékenysége nem más, mint különféle külkereskedelmi engedmények meghatározott szabályok szerint történő és szerződésben biztosított cseréje**. A tárgyalások során természetesen minden állam a saját nemzeti érdekeit próbálja meg érvényesíteni (például bizonyos kulcsfontosságúnak ítélt gazdasági szektorokat védeni), emiatt hosszú évekig elhúzódnak az egyes tárgyalási fordulók.

A **Nemzetközi Valutaalap** (*International Monetary Fund*, IMF) 1945-ben létrehozott washingtoni székhelyű szervezet, amely 2015-ben 188 tagországot számlál. A nemzetközi monetáris rendszer központi intézményét a nemzetközi pénzügyi együttműködés és az árfolyam stabilitás elősegítése, a gazdasági növekedés fokozása és a magas szintű foglalkoztatás megteremtése céljából alapították, illetve nem kis részben azért, hogy átmeneti pénzügyi segítséget nyújtson fizetési mérleggel kapcsolatos problémákkal küzdő tagországaiknak. Az IMF statisztikai számítás alapján kvótarendszert működtet, ennek alapján történik meg a tagok részéről az alaptőkéhez való hozzájárulás. A kvóta határozza meg, hogy az adott ország milyen mértékű pénzügyi segítséget vehet igénybe az IMF-től.

Az IMF célkitűzései:

- Nemzetközi valutáris együttműködés érdekében konzultációs fórum biztosítása;
- Nemzetközi kereskedelmi kapcsolatok bővítése;
- Nemzetközi valutastabilitás;
- Deviza-korlátozások fokozatos eltörlése;
- Fizetési egyensúly helyreállítása érdekében IMF-segítség;
- Nemzetközi fizetési mérleg kiegyensúlyozás.

Az IMF tevékenysége:

- Árfolyam politikák felügyelete;
- Pénzügyi hitelezés;

A lehetséges hitelcsomagok:

- o Készenléti hitelmegállapodás (*Stand-By Arrangements*, SBA) likviditáspótló, biztosítás jellegű keret, amiből nem feltétlenül szükséges pénzt lehívni. Jellemző nagysága az ország egyéves külső refinanszírozási szükséglete.
- o Rugalmas hitelkeret (*Flexible Credit Line*, FCL) szabad felhasználású keret csak erős gazdaságú országoknak.
- o Elővigyázatossági és likviditási hitelkeret (*Precautionary and Liquidity Line*, PLL) szigorú feltételekkel, makrogazdasági egyensúlyt helyreállító gazdaságpolitikai intézkedésekhez kötött hitelkeret.
- o Kibővített megállapodás (*Extended Fund Facility*, EFF) stabilizációs programok, strukturális reformok támogatására szolgáló közép- és hosszútávú hitelkeret.
- o Pénzügyi gyorssegély (*Rapid Financing Instrument*, RFI) „exogén sokkok”, például természeti katasztrófák miatt sürgős fizetési mérleg kiegyenlítésre szolgál.
- Technikai segítségnyújtás

Magyarország 1982 óta tagja a Nemzetközi Valutaalapnak, részvételi kvótája **1038,4 millió SDR**. Az IMF-hez történt csatlakozás óta hazánk többször is igénybe vette a Valutaalap forrásait ún. készenléti hitel megállapodás formájában. **1988. május 6-án** az IMF ügyvezetősége egy – öt egyenlő részletben, 12 hónap alatt folyósítandó **265,35 millió SDR** összegű – készenléti hitel odaítéléséről döntött. A hitel feltételelessége elsősorban a költségvetési hiány csökkentésére fókuszált – a hitel ötödik részletét a teljesítménykritériumok, elsősorban is a vállalt költségvetési kiigazítások nem teljesítése miatt nem hívhattuk le. Az IMF a kezdetektől támogatni kívánta a rendszerváltást, a piacgazdasági átalakulást, ezért **1990. május 14-én** újabb kis összegű, **159 millió SDR** értékű készenléti hitel Magyarországnak való folyósításáról döntött – amelynek utolsó ötödét nem hívhattuk le, miután **1991. február 20-án** újabb, ezúttal már nagy összegű (**1,114 milliárd**

SDR nagyságú) és 36 hónapos futamidejű hitel megállapodás jött létre a kibővített hitelkeretből. Az 1991 tavaszán kötött hároméves kibővített készenléti hitel sorsa igen viharos volt: Az IMF 1992. március 23-án még az 1991-re odaítélt hitelkeret utolsó szeletének folyósításáról döntött (pozitívan) – noha az 1992-es lehívásokról február végén dönteni kellett volna – ami nem történt meg. Az 1992. szeptember-októberi tárgyalások során elfogadott sarokszámok alapján jött létre a megállapodás a kibővített készenléti hitel további részeinek folyósításáról. Az 1992. évi IMF-hitel fő feltétele – mint valamennyi korábbi IMF-hitelnek is – az állami jövedelem-újraelosztás érdemi csökkentése és az államháztartás GDP-arányos terjedelmének csökkentése volt. 1993 második felében nem volt szükség az esedékes hitelhiány lehívására, 1994-ben azonban már nem is volt mód arra – az államháztartási hiány növekedése okán. **1996. március 15-én** az IMF ügyvezetősége egy **264,18 millió SDR** (387 millió USA dollár) nagyságú készenléti hitel Magyarországnak való odaítéléséről döntött. A készenléti hitellel támogatott gazdaságpolitika lényege az 1995-ben megkezdett gazdaságpolitika következetes folytatása volt, amelynek eredményeként a magyar kormány – s ezt támogatta az IMF elemzése és előrejelzése is – közepesen dinamikus növekedési teljesítményt, de következetesen csökkenő inflációt, egyre inkább kezelhető külső eladósodottságot, fegyelmezett költségvetési gazdálkodást várt. Az ügyvezetőség **2008. október 26-án** közleményt adott ki arról, hogy: *„A Nemzetközi Valutaalap, amely bejelentette készségét arra, hogy dollár milliárdokat kölcsönözzön azért, hogy támogassa globális pénzügyi felfordulás által érintett országokat, s számos országgal folytat tárgyalásokat lehetséges új hitelprogramokról.”* A közlemény négy országot nevezett meg: Izlandot, Pakisztánt, Ukrajnát – és Magyarországot. Két nappal később az IMF közlönyében nyilvánosságra hozták a várható IMF-hitel konkrét összegét – a csatlakozó nemzetközi szervezetek várható kötelezettségvállalásával együtt. A „globális gazdasági válság” fel cím alatt megjelent cikknek már a címe elmondta a lényegét: **Az IMF, az EU és a Világbank 25 milliárdos együttes hitelt nyújt Magyarországnak.** A cikk rövid összefoglalója három dolgot emel ki: Magyarország átfogó gazdaságpolitikával rendelkezik a befektetők bizalmának visszanyeréséhez; a program fő elemeinek célja a pénzügyi szektor megerősítése; a kormányzat finanszírozási igényeinek csökkentésére irányuló fiskális lépések biztosítják az adósság fenntarthatóságát. A kiemelés szerint a 25,1 milliárd dolláros hitelcsomag célja a *„közelmúlt pénzügyi turbulenciáitól sújtott magyar gazdaság támogatása.”* (Csáki, 2013)

A **Világbank** (*World Bank Group*) Washingtonban székelő, öt nemzetközi intézményből álló bankcsoport, amelyet 1945. december 27-én, a Bretton Woods-i egyezmények aláírása után alapítottak. Az Egyesült Nemzetek (ENSZ) 1944-es Monetáris és Finanszírozási Konferenciája – a Bretton Woods-i konferencia – a második világháború végén került megrendezésre. Az itt megkötött egyezmények alapján jött létre a GATT és az IBRD és az IMF is. A Világbank beruházások, fejlesztések finanszírozására nyújt célhiteleket mind magán, mind állami vállalatoknak. A Világbanki tagállamok cégei nemcsak beruházóként pályázhatnak világbanki hitelekre, de lehetőségük nyílik a világbanki hitelekkel megvalósuló beruházásokra kiírt versenytárgyalásokra szállítói ajánlattal jelentkezni. A Világbanknak 2015-ben 188 ország a tagja, Magyarország 1982-ben csatlakozott. A tagországok befizetései alapján kapnak szavazati jogot, vagyis az egyes döntéseket anyagi erejüknek megfelelően befolyásolják. A Világbank legnagyobb tulajdonosa az Egyesült Államok 17% körüli tulajdoni aránnyal. A világ hét legnagyobb gazdasági hatalmát tömörítő G7 ország csoport (Egyesült Államok, Németország, Japán, Franciaország, Nagy-Britannia, Olaszország és Kanada) a szavazatok közel ötven százalékát mondhatja magáénak. A többi országnak pedig együtt jut a szavazatok alig több mint 50%-a. A Bank kölcsönfeltételei

között az országok piacainak megnyitása, a gazdaság átalakítása, szerkezetátalakítási programok, egy-egy szektor reformja szerepel. A Bank már ezzel is jelentős szerepet játszik a gazdasági globalizáció folyamatában.

Intézményei:

- Nemzetközi Újjáépítési és Fejlesztési Bank (IBRD)
- Nemzetközi Pénzügyi Társaság (IFC): 1956-ban jött létre. Beruházási programokat készít elő, illetve pénzügyi tervének kidolgozásában vesz részt. Gyártási ismereteket ad át. Tanácsadói tevékenységet folytat. Támogatja a vegyesvállalatok létesítését. Csak jövedelmező vállalkozásokat finanszíroz.
- Nemzetközi Fejlesztési Társulás (IDA): 1960-ban kezdte meg működését. A legrászorultabb fejlődő és átalakuló országoknak kölcsönöz.
- Beruházási Viták Rendezésének Nemzetközi Központja (ICSID)
- Nemzetközi Beruházás Biztosítási Ügynökség (MIGA): 1988-ban kezdte működését. Értékpapír jellegű kölcsönökre, közvetlen beruházásokra is kiterjednek. Új beruházások mellett a meglévők bővítésére is nyújt biztosítást.

Magyarországi vonatkozások:

- **1991. áprilisában** Magyarország **105 millió dolláros hitelt vett fel** a Világbanktól az oktatás és a képzés fejlesztésére.
- A Világbank 2009. szeptemberi közlése szerint a megítélt **1,4 milliárd dolláros (1 milliárd euró) kölcsön** a Magyarországnak nyújtandó 19,8 milliárd eurós nemzetközi mentőcsomag része. A pénzügyi támogatást a Világbank, a Nemzetközi Valutaalap (IMF) és az Európai Bizottság nyújtotta Magyarországnak. A 2008. októberben kérvényezett kölcsön célja a fiskális stabilitás és a pénzügyi rendszer fenntarthatóságának biztosítása.
Ennek részei:
- A fiskális reformok támogatása a hosszú távú makrogazdasági stabilitás és a befektetői bizalom helyreállítása;
- A pénzügyi szektor támogatása a bankok megfelelő likviditásának biztosítására;
- A nyugdíjreform támogatása a fenntarthatóság érdekében és a magán pillér megerősítése;
- Az egészségügyi reform támogatása a költségek csökkentésére és a hozzáférés javítására.

A **Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet** (angol nevének – *Organisation for Economic Co-operation and Development* – rövidítéséből hazánkban is főként **OECD** néven ismert nemzetközi szervezet). Székhelye: Párizs. A szervezetnek Magyarország 1996 óta a tagja. Az OECD célja, hogy segítse a tagállamok kormányait a lehető legjobb gazdasági és szociális politika kialakításában és értékelésében. Jogelődje 1948-ban alakult meg egy meghatározott feladat, a Marshall-terv kivitelezésére OEEC, Európai Gazdasági Együttműködési Szervezet névvel. A Marshall-terv célja az volt, hogy talpra állítsa a második világháborús pusztítások után Európát, az európai országok gazdaságát. Az 1950-es évek végére úgy tűnt, hogy a Marshall-terv be is töltötte feladatát. A tagországok azonban felismerték, hogy az európai gazdasági és társadalmi struktúrák másfél évtizedes újjászervezése révén hatalmas tudás és szakértelem halmozódott fel, mely további hasznosításra és továbbfejlesztésre érdemes. Így került sor az OECD megalakítására 1961-ben, tizenhét ország részvételével Párizsban. Az OECD fő célja a tagállamok gazdasági, kereskedelmi és pénzügyi tevékenységének összehangolása.

2.3 Az Európai Unió külkereskedelmi sajátosságai

Az Európai Unió nemcsak Európa térképét rajzolja át, de újraértelmezi a külkereskedelem fogalmát is. A „belföld” és a „külföld” mellett megjelenő „belső piacon” (egységes piac) új tartalmat kapott az **„export”** és az **„import”**. Két tagország üzletembereinek ügyletkötése az EU-ban nem minősül külkereskedelemnek. Egy magyar vállalkozás olaszországi eladása nem export, egy holland cég ausztriai vásárlása nem import. Hivatalosan **közösségi értékesítés** az egyik, **közösségi beszerzés** a másik tevékenység.

A változás nemcsak elnevezésekben mérhető, az az integráció lényegéből fakad. A belső piacon érvényesülő négy szabadságjog egyike ugyanis az áruk szabad mozgása. Az Európai Bizottság és az Európai Bíróság gondoskodik arról, hogy ezt a Római Szerződésben rögzített szabadságjogot a tagországok nem korlátozhassák. A belső piaci kereskedelem akadálymentességét a Szerződés egyes cikkei biztosítják.

A Római Szerződés ugyanakkor lehetőséget ad arra, hogy a tagállamok szükség esetén nemzeti korlátozó intézkedéseket hozhassanak. A kivételek öt csoportját különbözteti meg. Ezek: a közérkölc, a közrend vagy közbiztonság, az emberek, állatok életének, egészségének védelme, a növények védelme, a művészeti, történelmi vagy régészeti értékű nemzeti kincsek megóvása, az iparjogvédelem és a kereskedelmi tulajdon védelme. Ilyen esetekben a behozatal, a kivitel és az áru tranzit területén egyaránt korlátozások vezethetők be.

A belső piaci kereskedelemben nagy jelentőségű az Európai Bíróság azon állásfoglalása, amellyel megalkotta a kölcsönös elismerés elvét. Ez az elv a belső piaci kereskedelem egyik legfontosabb játékszabálya. A **kölcsönös elismerés elve** szerint az egyik tagországban az adott ország rendelkezései szerint forgalomba hozott árut egyetlen más tagországban sem lehet korlátozni, még akkor sem, ha ott az azonos hazai termék előállítására szigorúbb szabályok érvényesülnek.

Az Európai Unióban – így Magyarországon is – a **„külkereskedelem”, „külkereskedelmi ügylet”, „export”, „import”** fogalmak csak akkor értelmezhetők, ha a nemzetközi ügylet egyik résztvevője EU-n kívüli ország természetes vagy jogi személye (vállalkozása). Az értelmezésbeli különbségek megjelennek az Európai Unió külkereskedelmi statisztikáinak összeállítása mikéntjében is. Az „igazi” külkereskedelmi statisztika az un. EXTRASTAT, amely EU vámstatisztikák alapján regisztrálja a harmadik országokkal megvalósuló külkereskedelmi forgalmat. A tagországok közötti üzleti forgalmat az un. INTRASTAT követi nyomon, az adatszolgáltatásra kötelezettek forgalmi adó jelentései alapján. (Ezért is fontos a belső piaci ügyletkötéseknél, hogy az üzletfelek névjegyükkal együtt közösségi adószámukat is kicseréljék.) Nézzük meg kicsit részletesebben ezt a két statisztikai nyilvántartó rendszert.

Az „igazi” külkereskedelmi statisztika (**EXTRASTAT**) a tagállamok harmadik országokkal folytatott kereskedelmére vonatkozó árubehozatali és -kiviteli adatait tartalmazza. Ezen adatok alapvető jelentőségűek az európai gazdaság- és kereskedelempolitikában és az egyes áruk piacfejlődésének elemzésében. A statisztikák az egy hónap alatti behozatal és kivitel értékére és mennyiségére nézve szolgáltatnak adatokat tagállamok és partnerországok szerint, a Kombinált Nomenklátúra szerinti árucikkbontásban, valamint a szállítási mód és (behozatal esetében) a tarifális elbánás szerint is. Egyes különleges árumozgásoktól eltekintve az EXTRASTAT adatai a vámárnyilatkozatokon alapulnak. Az a tény, hogy a statisztikai információ alapjául a vámárnyilatkozat szolgál, egyúttal azt is jelenti, a kereskedőket nem terheli közvetlen statisztikai adatszolgáltatói teher.

2004. május 1-jén Magyarország csatlakozott az Európai Unió egységes piacához. A vámhatárok megszűnése következtében a termékek mindenfajta adminisztratív kötöttség nélkül, szabadon mozognak. A statisztika számára ez azt jelenti, hogy Magyarország és a többi tagállam közötti kereskedelemre vonatkozóan - a korábbi vámstatisztikai adatok helyett - közvetlenül a forgalmazó cégektől kell adatot gyűjteni. A statisztikai rendszert, az **INTRASTAT**-ot, legmagasabb szintű EU-jogszabályok (rendeletek) részletesen szabályozzák, ezek betartása minden tagállam számára kötelező. Magyarországon az INTRASTAT-rendszer működtetése a Központi Statisztikai Hivatal egyedüli felelősségével valósul meg. A KSH feladata az adatgyűjtés, ellenőrzés, javítás és feldolgozás, majd a kész statisztikák hazai publikálása, illetve az előírt adatok továbbítása az EU statisztikai hivatalának, az EUROSTAT-nak. A külkereskedelem-statisztika fő felhasználói közé tartoznak a kereskedelempolitikai döntésekben érdekelt minisztériumok, és a Magyar Nemzeti Bank, valamint nemzetközi szervezetek (ENSZ, Világbank, WTO, OECD stb.), melyek között kiemelt helyet foglal el az EU Bizottsága, amely a tagállamok INTRASTAT adatainak alapján elemzi az egységes piac működésének hatékonyságát. A termékforgalom részletes adatai elsősorban a piaci szereplők üzleti döntéseihez szükségesek. Fontos, hogy a vállalatok megértsék: felhasználóként csak akkor juthatnak megbízható statisztikai adatokhoz, ha a másik oldalon, adatszolgáltatóként is részt vesznek az INTRASTAT-ban. INTRASTAT adatgyűjtés minden EU-tagállamban működik. Az EU forgalmazók minden tagállamban kötelesek INTRASTAT-jelentést benyújtani, az abban szereplő adatok köre azonban az egyes országokban kissé eltérhet. Az INTRASTAT adatszolgáltatói azok a magyar adószámmal rendelkező vállalatok/vállalkozások, amelyek EU-tagállam(ok)ból terméket hoznak be (beérkezések), vagy oda terméket visznek ki (kiszállítások). A fentiek közül csak azoknak a gazdasági szervezeteknek kell adatot szolgáltatniuk, amelyek 12 havi EU beérkezése vagy EU kiszállítása meghaladja az ún. adatszolgáltatási küszöbértéket, amelyet a KSH minden naptári évre előre meghatároz és közzétesz. A 2015-ben érvényes adatszolgáltatási küszöbérték a beérkezésekre és kiszállításokra egyaránt 100 millió Ft. Az adatszolgáltatói kör meghatározását segítik a KSH rendelkezésére álló áfa-bevallások közösségi termékbeszerzés és termékértékesítés rovatai. Az INTRASTAT-ba tartozó termékmozgásokat az áru beérkezésének, ill. kiszállításának hónapjában, vagy ezen információ hiányában a szerződés (szállítási feltétel szerinti) teljesítésének napja szerinti hónap jelentésében kell szerepeltetni. INTRASTAT adatszolgáltatást havonta egyszer kell teljesíteni az adott hónap összes ügyletéről. Az adatszolgáltatás határideje a tárgyhót követő hónap 15-e. (Ez azt jelenti, hogy pl. a májusi forgalomról készített jelentésnek június 15-ig kell megérkeznie a KSH-ba.) Ha ez munkaszüneti nap, akkor a határidő a következő munkanap. Az INTRASTAT adatszolgáltatás keretében a KSH tudomására hozott adatokat (minden egyéb statisztikai adathoz hasonlóan) bizalmasan kezelik, és csak statisztikai célra használják fel. Az adatszolgáltatást elsősorban elektronikus úton várja a KSH.

Az Európai Unió a közös kereskedelempolitika elveinek megfelelően az Unión belül nem alkalmaz vámokat, korlátozásokat, magvalósítva a szabad áru- és szolgáltatásáramlás elvét. Az Európai Unió kívüli országokkal folytatott kereskedelemben pedig közös külső vámokat állapít meg, a nemzetközi tárgyalásokon (pl. WTO képviseli az EU érdekeit, illetve képviseli egy adott EU tagország érdekét egy nem EU tagországgal szemben). A közös kereskedelempolitika kiterjed a kereskedelempolitikai eszközök alkalmazására is, így az engedélyezései rendszerre is. A mezőgazdasági termékekre nem vonatkozik a közös kereskedelempolitika, ezt a területet a KAP (Közös Agrár Politika) szabályozza. Hazánk EU

csatlakozásával az Európai Unió által felhatalmazott hatóság Magyarországon a Magyar Kereskedelmi Engedélyezési Hivatal, amely szervezet jogosult az EU jogszabályai alapján a meghatározott esetekben az engedélyeket kiadni. A jogszabályok megjelennek az EU Hivatalos lapjában, és magyarul olvashatóak a Magyar Kereskedelmi Engedélyezési Hivatal honlapján.

A kiinduló alapvető jogforrás a magyar külkereskedő számára az 52/2012. (III.18.) kormányrendelet: az egyes áruk, szolgáltatások és anyagi értéket képviselő jogok vámhatárt vagy országhatárt átlépő kereskedelméről.

Továbbá is tevékenységi engedély, illetve engedélyköteles termékek a haditechnikai eszközök, robbanóanyagok és pirotechnikai termékek, a biztonsági papír, a radioaktív anyagok és a mezőgazdasági termékek. Ezek pontos felsorolása megtalálható a vonatkozó jogszabályok mellékleteiben.

Hazánk EU-s csatlakozásával az EU tagországainak viszonylatában vámmentesen folyik a „külkereskedelem”, vagyis a közösségi kereskedelem, az EU-n kívüli országokkal szemben közösségi szinten meghatározott import vámtarifák vannak. A legfejlettebb országokkal (USA, Kanada, Japán, stb.) az EU a legnagyobb kedvezmény elvének alkalmazásával gyakorlatilag a legmagasabb vámtételeket alkalmazza, a fejlődő országok relációjában, pl. volt gyarmatokkal és az un. ACP (African, Caribbean, Pacific) országokkal szemben (pl. Etiópia, Dominikai Köztársaság, Kiribati) az egyoldalú vámpreferencia elvét, az un. GSP-t (Generalised System of Preferences) alkalmazza. A csatlakozás után az EU-ba érkező importot bármely tagország területén azonos módon lehet „belföldiesíteni”, azaz nem kötelező a Magyarországra bejövő árukat hazánkban vámkezeltetni, hanem lehet (ha ez gyorsabb és ésszerűbb) mondjuk az érkező kikötőben, pl. Hamburgban vámkezeltetni.

Az EU-n kívüli országokba, illetve harmadik országokból az EU-ba irányuló kereskedelmi forgalom esetén az EU vámtarifáját kell alkalmazni. Ennek elektronikus változata a TARIC rendszer, amely 24 ezer soros és 11 hasábos, tehát jóval bonyolultabb a korábbi Magyar Kereskedelmi Vámtarifánál, tartalmazza az importnál és az exportnál alkalmazandó összes intézkedést, nemcsak vámtételeket, hanem a kvótákat, korlátozásokat, tilalmakat is (pl. exportembargó). A TARIC-ot minden tagország használja. Folyamatosan töltik fel új információkkal. Jelenleg mintegy négyezer jogszabályt és annak végrehajtási módját találhatjuk meg benne.

2.4 Magyarország külkereskedelmi tevékenysége

Magyarország történelmi fejlődésének, valamint földrajzi környezetének eredményeként kicsi, a külvilágra, ezen belül a külkereskedelemre és a nemzetközi pénzügyi mozgásokra nyitott, következképpen sebezhető ország. A bruttó nemzeti termék növekedése hosszabb ideje közvetlen kapcsolatban van a külkereskedelem fejlődésével. A legutóbbi két évtizedben pedig a kivitel és a külföldi befektetések kifejezetten a gazdasági növekedés húzóerejévé váltak. E fejlődési jellegzetességek miatt minden olyan kísérlet, ami a belső kereslet mesterséges élénkítésére irányult kudarcot vallott, és a jövőben is kudarcra van ítélve. A nagyfokú gazdasági sebezhetőséget nem elzárkózással, hanem a versenyképesség növelésével, újabb exportpiacok feltárásával, valamint a nemzetközi és a hazai vállalatok közötti kapcsolatok fejlesztésével lehet csak érdemben ellensúlyozni. Különösen vonatkozik ez a globális pénzügyi-gazdasági válság következményeinek kezelésére.

1995 és 2008 között a magyar kivitel kevesebb, mint 10 milliárd euróról közel 73 milliárdra nőtt, ami több mint 700%-os növekedésnek felel meg. Emellett a behozatal a hatszorosára (11,7 milliárdról 73 milliárd euróra) emelkedett. Vagyis a külkereskedelem bizonyult a növekedés meghatározó tényezőjének, miközben folyamatosan nőtt az ország nyitottsága. Jelenleg a magyar gazdaság a világ és az EU egyik legnyitottabb gazdasága. A globális válság – hasonlóan más nyitott országokhoz – a magyar külkereskedelemben is kétszámjegyű forgalom csökkenéshez vezetett. 2009-ben a kivitel 18,3%-al, a behozatal 24%-al esett vissza. Ennél valamivel kisebb volt a kivitel csökkenése az EU vonatkozásában, amiben tetten érhető az integráció viszonylagos stabilizáló szerepe.

A magyar külkereskedelem – részben – már a rendszerváltás előtt is „nyugati” exportra értékesített. Ekkor az egyik legjelentősebb termékcsoport a mezőgazdasági termékek és élelmiszerek csoportja volt: mintegy 25 %-kal részesedve az exportunkból. Az importot különböző korlátozások (pl. COCOM-lista) akadályozták. A KGST-tagországok között meglévő kereskedelmi kapcsolatok alapját (1949 és 1990 között) közös elszámoló rendszer alkotta – sokszor a valós piaci értékek figyelembevétele nélkül. Magyarország már 1989 előtt a kelet-közép-európai országok sorában vezető exportőr volt a KGST-n kívüli piacokat illetően. Bár a KGST összeomlása nagy gazdasági veszteséget okozott, a kereskedelmi forgalom földrajzi átirányítása néhány év alatt sikeresen végbement. 1995-ben már a kivitel 71%-a irányult az egy évtizeddel később 25-re bővült uniós piacra, míg a behozatal 69%-a származott onnan.

További jelentős földrajzi elmozdulás következett be Magyarország 2004. évi EU-csatlakozását követően. Az Európai Unió jelentősége a külkereskedelmi forgalmunkat tekintve meghatározó. Tagként 2004-ben Magyarország bekerült egy olyan „védőernyő” alá, amely ugyan mérsékli a világkereskedelmi verseny nyomását, azonban a többi tag szabad versenyének ki vagyunk téve. Mivel az Unió tagjai között minden vámot és egyéb, a kereskedelmet korlátozó eszközt eltöröltek, az Unióba irányuló áruszállítás nem minősül exportnak, mint ahogy az onnan történő termék behozatala nem minősül importnak. Mindenekelőtt az új tagállamokkal folytatott kereskedelemben tapasztalható rendkívüli dinamika. Az új EU-tagországokba irányuló magyar kivitel 2003-ban a teljes kivitel 7,5%-át, 2010-ben pedig már a 20,2%-át adta. Az új tagországokból származó import is dinamikusán nőtt, de részesedése 2008-ban (14,7%) és 2010-ben (15,3%) jelentősen elmaradt az exporté mögött.

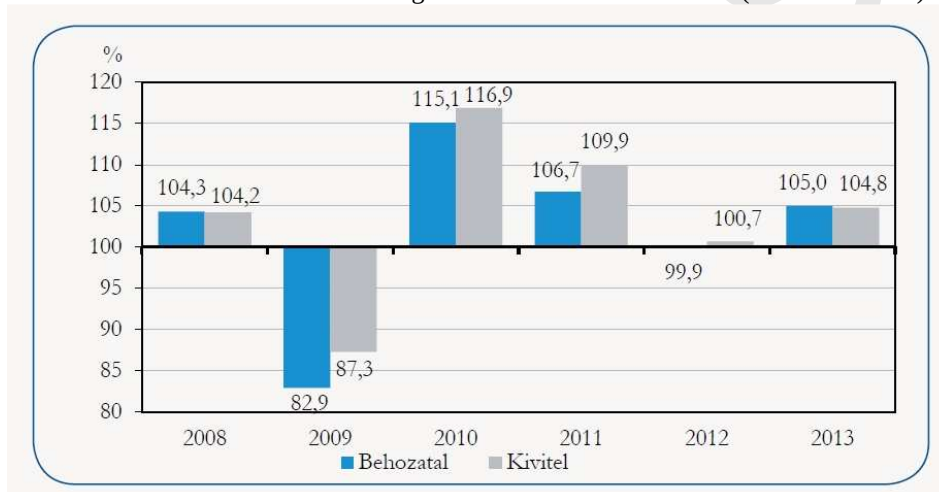
Harmadrészt növekedésnek indult az EU-n kívüli kivitel, miután az EU-tagság kereskedelemteremtő hatásait már a csatlakozás előtt kihasználta a magyar gazdaság és a benne tevékenykedő nemzetközi és hazai vállalatok. Feltűnően gyorsan emelkedett a kivitel részben néhány „feltörekvő” piacra, mint Oroszország és Kína, valamint közvetlen földrajzi térségünkbe (Nyugat-Balkán és Ukrajna). A csatlakozás után Magyarország vált az új tagállamok EU-n kívüli kivitelének második legjelentősebb országává, ami az orosz, az USA és a kínai viszonylatra egyaránt vonatkozik. Hasonlóan a második legjelentősebb exportőr a Nyugat-Balkánra, a gazdasági kapcsolatokat messzemenően megőrző Szlovénia után. A globális válság nem idézett elő érdemleges változást a külkereskedelem földrajzi irányjaiban. 2008 és 2010 adatai alapján az EU részesedése az exportban és az importban is stabil maradt (77-78%, illetve 68% körül).

Az Ernst & Young cég felmérése szerint Magyarország a régióban a leginkább integrálódott a világkereskedelemben, és a kilencedik helyen áll a 2012. évi Globalizációs Index alapján. A Globalizációs Index célja, hogy nyomon kövesse a világ hatvan legnagyobb gazdaságának teljesítményét, a jelentés húsz mutató szerint rendezi sorba az államokat. Az Ernst & Young 2013. január 22-i közlése szerint Magyarország két helyet javított egy évvel

korábbi pozícióján, így a kilencedik a 2012-es Globalizációs Indexen, 1995 óta pedig hat helyet lépett előre. A nemzetközi tanácsadó rangsorának élén Hong Kong, Szingapúr és Írország áll. Magyarország helyezése a listán azt mutatja, hogy a gazdaság jelentősen integrálódott a világkereskedelembé. Ez a kiemelkedő exportnak, a beáramló működő tőkének, valamint a magas szintű tudástranszfernek és infrastruktúrának az eredménye. Az ország hosszú távon is a kereskedelem, a munkaerőpiac és a technológia területén mutatott átlagot meghaladó teljesítményt, a kultúra és a tőkepiac esetében azonban elmaradt az átlagtól - közölte az Ernst & Young.

2013-ban a **magyar külkereskedelmi termékforgalom** az előző évinél erőteljesebb ütemben bővült. A kivitel volumene előzetes adatokból számítva 4,8, a bevétel 5,0%-al nőtt az előző év azonos időszakához képest. Az import növekedési üteme – a beruházások bővülésével összefüggésben – némileg meghaladta az exportét, ez a tendencia legutóbb 2008-ra volt jellemző. Az 1. ábra szemlélteti külkereskedelmi termékforgalom volumenének alakulását 2008 és 2013 között.

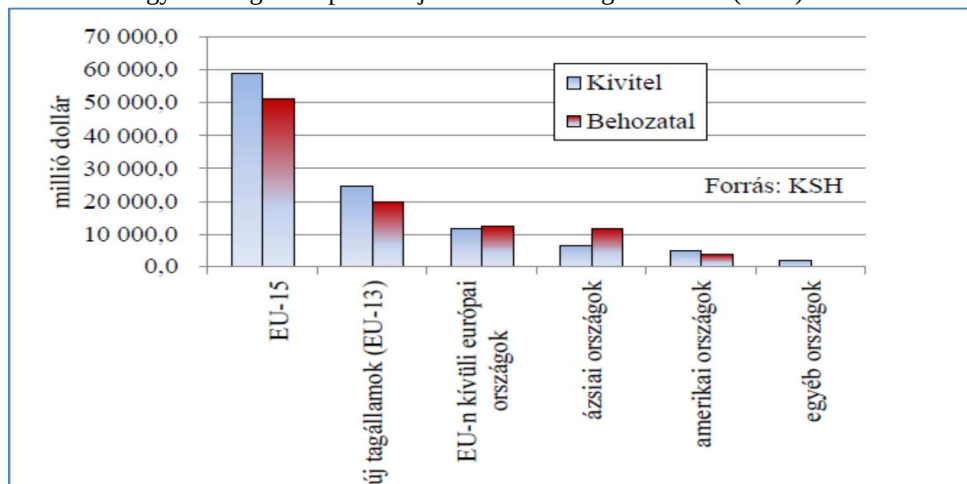
1. ábra: A külkereskedelmi termékforgalom volumenének alakulása (előző év=100%)



Forrás: KSH, 2014

A világgazdaság globális mozgásai következtében a regionális növekedési pólusok egyfajta átrendeződése figyelhető meg. A világgazdasági folyamatok alakulásának erőteljesen kitett magyar gazdaság számára sem közömbös, hogy melyek a világ potenciálisan dinamikusabban fejlődő régiói. A rendszerváltást követően a magyar export gyors reorientációja eredményeképpen az Európai Unió országainak súlya a magyar külgazdasági kapcsolatok számára meghatározóvá vált. Ez a helyzet most is jellemző, azonban a 2000-es években megindult egyfajta újabb, noha lassúbb átrendeződés, aminek következtében egyes Európán kívüli régiók szerepe is erősödni látszik. Földrajzi, gazdasági beágyazottsága következtében Európa Magyarország számára meghatározó marad. 2013-ban a behozatal 84%-a az európai országokból származott, a kivitel 88%-a ide irányult. A 2. ábra Magyarország külkapcsolati jellemzőit szemlélteti főbb régiók szerint.

2. ábra: Magyarország külkapcsolati jellemzői főbb régiók szerint (2013)



Forrás: www.parlament.hu

Az Európai Unió Magyarország számára a legfontosabb kereskedelmi partner: a magyar export $\frac{3}{4}$ -e ide irányul, s az import több, mint 70%-a innen származik. Az EU-18 súlya a magyar exportban és importban egyaránt 55% körül mozog. Mind az EU-28, mind az EU-18 súlya a magyar exportban az elmúlt 15 évben mintegy 15 százalékpontnyit csökkent, tükrözve a magyar kivitel orientációjában végbemenő változásokat (keleti nyitás). Az import vonatkozásában ez a tendencia nem jellemző, az arányok az elmúlt másfél évtizedben csak kisebb mértékben változtak. Magyarország kis piacnak számít az Európai Unió egésze, vagy az euró övezet számára, ugyanakkor saját piaci pozícióját az európai piacon javítani tudta, amiben nagy szerepet játszott a külföldi működő tőke segítségével megvalósuló export, illetve a bekapcsolódás a nemzetközi termelői láncokba – jelentős részben – az itt letelepedett multik révén.

2013-ban a tíz legfontosabb „**export**” célországunk közül 9 európai uniós tagállam volt. A rangsor első tíz helyezettje nem változott az előző évhez képest. A legjelentősebb felvevőpiacunk Németország, a teljes exportunk negyede ide irányult. A kivitel értéknövekedésének (480 milliárd forint) több mint kétharmada a közúti jármű, valamint az energiafejlesztő gépek megélénkült forgalmából származott. A szintén dinamikus bővülést felmutató olasz, illetve lengyel export 81 és 66 milliárd forinttal bővült. Mindkét ország vonatkozásában – különösen az olasz növekményben – a közúti jármű kivitele okozta a legnagyobb növekedést. Ezzel szemben a Szlovákiába irányuló kivitel 90 milliárd forinttal csökkent 2012-höz képest, melyet főként a fémhulladékok és a híradás-technikai cikkek visszaeső kivitele okozott. Az első tíz partnerünkhöz a 2013. évi teljes hazai kivitel 66%-a irányult. Az 2. táblázat Magyarország 10 legfontosabb „**export**” célországát szemlélteti 2013-ban.

Az **import** tekintetében a tíz legfontosabb partnerország közül 8 az Európai Unióban található. A rangsor első tíz helyezettjének köre az exporthoz hasonlóan nem változott az előző évhez viszonyítva. A legfontosabb partnerünk behozatalban szintén Németország volt: az innen hazánkba irányuló forgalom a negyedét tette ki a teljes magyar behozatalnak. Oroszország évek óta a második helyen áll a rangsorban; a növekedés 2013-ban is főként az innen érkező energiahordozók forgalmának bővüléséből adódott. Szlovákia

– többnyire a kőolaj- termékeknek és közúti járműveknek köszönhetően – egy helyezést lépett előre, 76 milliárd forint forgalombővüléssel, míg Kína – elsősorban a villamosgép-forgalom alakulása miatt – 27 milliárd forintos csökkenéssel egyet visszacsúszott a rangsorban. A lengyel és cseh növekedés volt a legdinamikusabb a tízes csoporton belül. Csehország tekintetében az értéknövekmény felét a közúti járművek kereskedelme adta, Lengyelország forgalombővülése szétagrozódott a különböző termékcsoporthok között. Az import relációs szerkezete koncentráltabb az exporténál: első tíz partnerünkthől a teljes behozatal 72%-át szereztük be. A 3. táblázat hazánk 10 legfontosabb „import” partnerországát szemlélteti.

2.táblázat: A 10 legfontosabb „export” célországunk, 2013

Rangsor ^{a)}	Ország	A kivitel		Részeseelés a kivitelből, %
		értéke, milliárd forint	változása, % (2012. év=100,0)	
1. (1.)	Németország	6 265	108,3	25,8
2. (2.)	Románia	1 370	99,4	5,6
3. (4.)	Ausztria	1 335	100,4	5,5
4. (3.)	Szlovákia	1 270	93,4	5,2
5. (5.)	Olaszország	1 158	107,6	4,8
6. (6.)	Franciaország	1 088	102,0	4,5
7. (7.)	Egyesült Királyság	950	98,9	3,9
8. (9.)	Lengyelország	942	107,5	3,9
9. (8.)	Csehország	917	102,2	3,8
10. (10.)	Oroszország	753	101,6	3,1

^{a)} A zárójelben feltüntetett számok az adott ország 2012. évi rangsorban elfoglalt helyét jelentik.

Forrás: KSH, 2014

3.táblázat: A 10 legfontosabb „import” partner országunk, 2013

Rangsor ^{a)}	Ország	A behozatal		Részeseelés a behozatalból, %
		értéke, milliárd forint	változása, % (2012. év=100,0)	
1. (1.)	Németország	5 543	106,2	25,0
2. (2.)	Oroszország	1 895	101,9	8,6
3. (3.)	Ausztria	1 465	98,1	6,6
4. (5.)	Szlovákia	1 274	106,4	5,8
5. (4.)	Kína	1 192	97,8	5,4
6. (6.)	Lengyelország	1 082	109,5	4,9
7. (7.)	Olaszország	961	102,4	4,3
8. (10.)	Csehország	916	121,5	4,1
9. (8.)	Hollandia	867	101,8	3,9
10. (9.)	Franciaország	788	102,9	3,6

^{a)} A zárójelben feltüntetett számok az adott ország 2012. évi rangsorban elfoglalt helyét jelentik.

Forrás: KSH, 2014

A hazai **export áru**főcsoportos szerkezetében a két meghatározó súlyú árufőcsoport mutatott lényegbeli változást az elmúlt hat évben: a gépek és szállítóeszközök részesedése több mint 7 százalékponttal csökkent, míg a feldolgozott termékeké 5 százalékpont körüli mértékben nőtt. Minden árufőcsoport értékét és volumenét növekedés jellemezte ezen időszak alatt, legnagyobb mértékben a feldolgozott termékekét. A 4. táblázat Magyarország kivitelét mutatja be árufőcsoportok szerint. **Az EU-28-ba irányuló kivitel** esetében is a gépek és szállítóeszközök jelentik az EU-28-ba irányuló export több mint a felét (51%-t), ami szorosan összekapcsolódik az idetelepült autógyártó cégek tevékenységével. Az egyéb feldolgozott termékek súlya az EU-val folytatott kereskedelemben 32%. Szerkezetét tekintve az export és az import igen nagy hasonlóságot mutat.

4.táblázat: A kivitel alakulása árufőcsoportok szerint

Árufőcsoport	Forgalom, milliárd forint		Megoszlása, %		Érték-	Volumen-
	2008	2013	2008	2013	index, 2013 (2012. év=100,0%)	
Élelmiszerek, italok,						
dohány	1 235	1 960	6,7	8,1	103,9	100,6
Nyersanyagok	434	747	2,4	3,1	94,5	96,2
Energiahordozók	692	873	3,8	3,6	93,3	100,5
Feldolgozott termékek	4 895	7 736	26,5	31,9	107,5	106,9
Gépek és szállító-						
eszközök	11 185	12 928	60,7	53,3	104,8	105,1
Összesen	18 440	24 244	100,0	100,0	104,8	104,8

Forrás: KSH, 2014

A 2008–2013 közötti időszakban a **behozatal áruszerkezete** a kivitelével összhangban változott: valamennyi árufőcsoport importját az exportéval azonos irányú változás jellemezte. A gépek és az energiahordozók kivételével minden más árufőcsoport összbehozatalon belüli részaránya nőtt a vizsgált időszakban. Az 5. táblázat a behozatal alakulását mutatja be árufőcsoportok szerint. Áruszerkezetét tekintve **az EU-ból származó import** jelentős része (44,6%-a; 2013) gépek és szállítóeszközökből áll. Hasonlóan nagy fajsúlyú (40%) csoportot jelentenek az egyéb feldolgozott termékek, amelyek esetében az EU-28 országaiból származó behozatal a teljes behozatal 85%-át lefedti.

Az európai működő tőke szerepe jelentős Magyarország számára, hiszen az összes külföldi irányítású, hazánkban működő nem pénzügyi vállalkozás (2011: 18581 db, KSH) 69,8%-a tulajdonosa az EU országaiból származik. A legjelentősebb európai befektetők Németország, Ausztria, Franciaország, Nagy-Britannia, Hollandia és Olaszország. Ezen országok befektetői által létesített vállalatok állítják elő a külföldi irányítású vállalatok által megtermelt hozzáadott érték 56%-át. A befektetések döntő része a feldolgozóiparba koncentrálódik, ezen túlmenően a kereskedelem, a gépjárműjavítás, információ,

kommunikáció, szakmai, tudományos, műszaki tevékenység, szállítás, raktározás, illetve építőipar a fontosabb befektetési célterületek.

5.táblázat: A behozatal alakulása árucsoportok szerint

Árucsoport	Forgalom, milliárd forint		Megoszlása, %		Érték-	Volumen-
	2008	2013	2008	2013	index, 2013 (2012. év=100,0%)	
Élelmiszerek, italok, dohány	861	1 135	4,7	5,1	101,1	96,4
Nyersanyagok	357	525	1,9	2,4	97,7	101,1
Energiahordozók	2 359	2 776	12,8	12,6	100,6	104,5
Feldolgozott termékek	5 847	7 587	31,6	34,2	106,9	107,2
Gépek és szállító-eszközök	9 079	10 132	49,1	45,7	104,4	104,8
Összesen	18 503	22 154	100,0	100,0	104,4	105,0

Forrás: KSH, 2014

3 Értékesítési utak, kereskedők a nemzetközi kereskedelemben

A nemzetközi kereskedelmi tranzakciók megkötésének és lebonyolításának színhelye az értékesítési-disztribúciós csatorna a nemzetközi kereskedelemben különböző sajátosságokkal rendelkezik. A résztvevő személyek, kereskedők különféle érdekeltséggel, szaktudással bírnak, ennek megfelelően sajátos a funkciójuk.

3.1 Értékesítési utak

Az árutermelő piacgazdaságok kialakulásával jött létre az áru termelésének és felhasználásának, fogyasztásának tulajdonosi, földrajzi elkülönülése, és ezáltal a kereskedelmi és közvetítői kereskedői funkció szükségessége is. A termelő és a felhasználó között azonban nemcsak a közreműködő kereskedők láncolatával találkozhatunk, hanem finanszírozó és biztosító pénzüzetekkel, szállítmányozókkal, fuvarozókkal, reklámügynökségekkel stb. is. Tágabb értelemben tehát a termék és fogyasztó találkozását a disztribúciós-elosztási rendszer biztosítja, amely a termelőt és fogyasztót, valamint az összes közreműködőt magában foglalja. Az elosztási rendszert a résztvevők funkciói alapján feloszthatjuk fizikai elosztásra (marketing logisztikára) és értékesítési útra (marketing csatornára).

Az értékesítési utat (csatornát) azok a kereskedők alkotják, akiknek áruközvetítő, illetve viszonteladói tevékenysége révén az exporttermék a termelőtől a végső felhasználóig, a fogyasztóig eljut. A csatorna résztvevői között bonyolódik az áru tulajdonjogának és az információknak a cseréje. A nemzetközi értékesítési csatorna egyik sajátossága az, hogy az áru tulajdonjoga többnyire árut megtestesítő értékpapírok, az ellenérték pedig pénz, illetve követelést megtestesítő értékpapírok formájában áramlik.

Kotler csoportosításában az értékesítési út résztvevői a következő marketing feladatokat látják el:

- információgyűjtés a jelenlegi vevőkről, a potenciális vevőkről, vásárlói szokásokról, versenytársakról stb.,
- eladásösztönzés: kommunikáció a vásárlók megnyerése érdekében,
- tárgyalás: az adásvétel létrehozása céljából,
- megrendelés
- pénzügyi birtoklás: források biztosítása, készletfinanszírozás,
- kockázatvállalás,
- fizikai birtoklás: gondoskodás az áru fizikai áramoltatásáról, a gyártótól a végső felhasználóig (fogyasztóig),
- fizetések,
- tulajdon-átruházás.

A felsorolt folyamatok között vannak előre irányuló (a termelő-kereskedő-fogyasztó útvonalon zajló) folyamatok (fizikai mozgatás, tulajdon-átruházás, értékesítés-elősegítés), visszafelé irányuló (megrendelés) és mindkét irányba mozgó (információgyűjtés, pénzügyi kockázatvállalás) folyamatok. A csatorna hossza a közbenső közvetítők számától függ.

Közvetlen marketingcsatornáról beszélünk, ha a gyártó közvetlenül a végső fogyasztónak ad el (pl. postán keresztül, házaknál, a gyártó a saját tulajdonában lévő boltjában). Ez a forma a nemzetközi kereskedelembe meglehetősen ritka. Egyszintű a marketingcsatorna, ha csak egy közvetítő kapcsolódott be. A nemzetközi kereskedelemre a többszintű értékesítési csatorna a jellemző. A fogyasztási cikkek külkereskedelmében általában több közvetítőt (pl. gyártó, exportőr-kereskedő, ügynök, importőr-nagykereskedő, nagykereskedő, kiskereskedő) találunk, mint a termelőeszközök forgalmazásánál. Itt a terméket a gyártó maga, és ügynökön keresztül többnyire a végső felhasználónak adja el.

Az értékesítési csatornában részt vevő kereskedőtípusok a következők lehetnek: külkereskedelmi cégek, kereskedőházak, shipperek, nagykereskedelmi vállalatok, kiskereskedelmi vállalatok, termelőüzemek, egyesülések, szövetségek, szövetkezetek, ügynökök, képviselők (részletesen lásd később). Milyen tevékenységeket is látnak el a kereskedők? Az alábbiakban a kereskedői funkciók kerülnek részletesebben áttekintésre:

- **Klasszikus közvetítői tevékenység:** a termelő és a fogyasztó/felhasználó egymásra találásának elősegítése. Ez megtörténhet az egymást követő kereskedők viszonteladói tevékenysége, valamint a bizományosi és a képviselői tevékenységek révén.
- **Földrajzi távolságok áthidalása:** tömegáruk esetén egyetlen termelő sem tudja vállalni, hogy maga keresi meg minden egyes terméke – tőle országhatárokkal, földrészekkel elválasztott – fogyasztóját, ennek a kereskedői funkciónak ezért felbecsülhetetlen a jelentősége. A funkció számos tevékenységi kört jelöl: jogilag (tulajdonjog-átszállás), fizikailag (fuvaroztatás) és technikailag (csomagolás, raktározás) is át kell hidalni a földrajzi távolságokat, együttműködve a szállítmányozókkal, fuvarozókkal, biztosítókkal, bankokkal, stb.
- **Időkülönbségek áthidalása:** vannak áruk, amelyeket csak időszakosan lehet előállítani, a fogyasztásuk iránti igény viszont folyamatos. Fordítva is igaz: vannak termékek, amelyeknek termelése csak folyamatosan gazdaságos, fogyasztásuk viszont időszakos. Ez raktárkészletek fenntartását és finanszírozását igényli a kereskedőtől.
- **Mennyiségi különbségek áthidalása:** az optimális termelési sorozatnagyság és a fogyasztó kis mennyiségű vásárlásai közötti ellentmondás feloldása szintén meghatározó jelentőségű kereskedői funkció. A kereskedő rendszerint nagy mennyiségben vásárol, és kis tételekben értékesít (fordítva is igaz lehet: kistermelőktől kis tételekben vásárol, és nagy mennyiséget értékesít).
- **Áruválaszték, szortiment képzése:** az egyes termékekre specializálódott termelők kínálata és a vevők komplex áruválaszték-igénye közötti szakadékot hidalja át a kereskedő, amikor sok termelőtől vásárolva a fogyasztó igényelte széles szortimentet kínálja.
- **Kommunikációs és információs funkció:** noha veszített jelentőségéből, még mindig fontos kereskedői szolgáltatás lehet minden olyan kistermelő esetében, aki nem tudja, vagy a költségvonzatok miatt nem akarja a termeléshez szükséges piaci információt közvetlenül beszerezni, illetve nem tudja vagy nem akarja terméke potenciális fogyasztóit közvetlenül tájékoztatni, azokat személyesen is megkeresni.
- **Finanszírozási és hitelfunkció:** számos termékcsoporthoz, számos piacon a vevők rendszerint hitelben vásárolnak (igaz lehet ez a kiskereskedő vevőkre és a fogyasztókra is). A termelőt a (nagy)kereskedő mentesítheti az ilyen eladások anyagi terheitől, ha a hitelben történő értékesítés terheit magára vállalja.

- **Árukezelési (árumanipulációs) funkció:** a termékeket az előállítás követően olyan állapotba kell hozni, hogy azok közvetlenül fogyasztható, felhasználható állapotban legyenek. Egyes termékeket tisztítani, keverni, szortírozni, adjusztálni, csomagolni, stb. kell. A kereskedő e tevékenységek vállalásával nemcsak egy sor feladattól mentesítheti a termelőt, de az eltérő piaci igényekhez való alkalmazkodás gondjától és felelősségétől is megkímélheti.
- **Transzformációs funkció:** sok esetben a termék végső arculatát az eladás helyszínén azok az információk alakítják ki, amelyeket a kereskedő nyújt a fogyasztóknak a termék felhasználhatóságáról, előnyeiről, s amelyeket a termék környezetének formálásával sugall. A fogyasztót sok esetben a termékkel kapcsolatos képzettársítások bírják rá a vásárlásra, ezért nem mindegy, milyen környezetben találkozik a termékkel. Az innovatív kereskedők saját marketing elképzeléseik révén a termékek iránt új keresletet is támaszthatnak, szinte megváltozhat kezükben a termék anélkül, hogy fizikailag bármit is változtattak volna rajta. Más esetben fel is erősíthetik a termelő marketing elképzeléseit, és ezzel is új vevőket nyerhetnek meg.

3.2 Nemzetközi kereskedőtípusok

A nemzetközi kereskedelemben működő kereskedők hagyományos szakosodásának figyelembe vételével a kereskedők csoportosíthatók

- **jogi szempontból** (természetes, illetve jogi személy, gazdasági társaságok, intézmények, stb.)
- **ügylettípus szerint** (export-, import-, tranzitőr, reexportőr, barterkereskedő, stb.),
- **forgalmazott áru fajta szerint** (nyersanyag-, élelmiszer-, fa-, bőrkereskedők),
- **földrajzi megoszlás szerint** (tengerentúli, közel-keleti, illetve európai kereskedők),
- **jellemző partnerkapcsolataik (érdekeltségük) szerint.**

Természetesen a csoportok „keveredhetnek”, hiszen a kereskedő a jellemző profil mellett sokféle ügylet megszervezését vállalja. Részletesebben itt csak a kereskedők jellemző partnerkapcsolatai (érdekeltségük) szerinti csoportosítását tekintjük át. Így a kereskedő tevékenykedhet

- a saját nevében, saját számlájára,
- a saját nevében, más számlájára,
- más nevében, más számlájára.

Mindhárom kereskedőcsoportba tartozó szereplő különböző típusú, különböző áru félésekre vonatkozó, különböző földrajzi irányokban létrejövő ügyletek megkötésében és lebonyolításában lehet érdekelt.

3.2.1 Saját nevükben, saját számlájukra dolgozó kereskedők

Az ebbe a csoportba sorolható kereskedők (vizszonteladók) saját nevükben és saját kockázatukra veszik meg a termelőtől az árut, és értékesítik azt. Hasznuk az eladási ár mínusz a vételi ár és a költségek különbsége. Tevékenységükkel meggyorsítják a tőke körforgását, és megkímélik a termelőt saját tőkéjének a forgalomban való lekötésétől. A saját nevükben, saját számlájukra dolgozó kereskedőknek számtalan típusa létezik.

- **Külkereskedelmi cégek**, amelyek export-import, tranzittevékenységet folytatnak, rendszerint kiterjedt értékesítési hálózattal rendelkeznek, általában árura szakosodnak. Erősségük lehet a specializált külkereskedelmi szakismeret, a nyelvismeret, a kiépített piaci kapcsolatrendszer.
- **Kereskedőházak**, amelyek tőkeerős, importra vagy exportra szakosodott cégek, jelentőségük a tengerentúli kereskedelemben még ma is nagy. Közismertek a japán kereskedőházak, amelyek többnyire saját bankári és ipari háttérrel is rendelkeznek. A japán mintájú kereskedőház a kereskedelmi tőke egyik tipikus megjelenési formája. Jelentős szerepet játszhat a termelés és értékesítés folyamatának egységes, piacorientált, marketingszemléletű megszervezésében. Alapvető funkciói, tevékenységi körei általában sokrétűek és egymásra épülnek: bel- és külkereskedelem, termeltetés, üzleti tevékenység finanszírozása, kockázatviselés és kockázatmegosztás, információs rendszerek kiépítése és működtetése, piacszerzés, anyagi értéket képviselő jogok nemzetközi kereskedelme (nemzetközi technológiatranszfer), a gazdasági erőforrások fejlesztése stb.
- A **shipper** ma már ritka kereskedőtípus, aki eredetileg saját fuvarozási tevékenységet is végzett, saját hajókkal, s így használta ki az árak piaconkénti eltéréseit. A spedítőrök (szállítványozók) saját számlás tevékenységét tekinthetjük bizonyos mértékben a shipperek „utódjának”.
- Különleges kereskedőtípus az **igazolóház** (confirming house), amely megerősíti (igazolja) a tengerentúli cégek európai megrendeléseit, és kifizeti az export ellenértékét. Így lényegében közvetítőként átvállalja az export kockázatait.
- A **nagykereskedelmi vállalatok** főleg a közvetlen importban lehetnek érdekelték, különösen a szolgáltatást, a szervizt, kiskereskedelmi hálózatot igénylő cikkeknel. alapvető tevékenységük a készletezés, raktározás, a választék kialakítása, a hitelnyújtás a kiskereskedőknek.
- A **„fizess és vidd”** (Cash and Carry, C and C) vállalkozástípus az USA-ban alakult ki, a korlátozott kereskedelmi szolgáltatást nyújtó kereskedők egyik típusaként. A hagyományos nagykereskedelmi funkciókból kettőről „lemondanak”, mégpedig a hitelezésről és a szállításról. A kiskereskedőnek tehát rögtön kell fizetnie (innen az elnevezésben szereplő cash – készpénzes fizetésre való utalás), és neki kell a saját költségére elszállítania (elszállíttatnia) a vásárolt árut, amit viszont olcsóbban (diszkontáron) kap, mintha a tradicionális nagykereskedőnél vásárolt volna. A kiskereskedő likviditási helyzetétől, szállítási lehetőségeitől (és persze a versenytársak áraitól) függ, hogy melyik nagykereskedőtől vásárol. A C and C megoldás mindkét fél számára a forgalom bővítését jelentheti, hiszen a kiskereskedő megismerkedik a nagykereskedő teljes áruválasztékával (és így viselkedése hasonló lesz az áruházi vásárlóéhoz).

- A **polcfeltöltő** (rack jobber) nagykereskedő érdekeltté teszi a kiskereskedőt, hogy olyan termékeket is átvessen, amelyek „profil idegenek” számára (pl. vegyesboltoknak könyvet, játékokat szállítanak), az el nem adott árut a nagykereskedő visszaveszi (ez többnyire bizományi kapcsolatot is jelent). A kiskereskedőnek tehát nincs kockázata, viszont ha az áru kelendő, növeli forgalmát (és nyereségét), a nagykereskedőnek pedig nem kell kiépítenie saját kiskereskedelmi hálózatát (ami új termék esetén ugyancsak kockázatos vállalkozás).
- A **kiskereskedelmi vállalatok** körébe tartozik minden olyan vállalkozás, amelynek tevékenysége az áru (szolgáltatás) közvetlen eljuttatása a végső felhasználóhoz, a fogyasztóhoz. A kiskereskedők főbb típusai: bolti kiskereskedők, szaküzletek, áruházak különböző változatai (önkiszolgáló, szupermarket, hipermarket, diszkont- és raktáráruház). Sajátos kiskereskedelmi forma a bolt nélkülikereskedelem, amely az utcai automatákon keresztüli értékesítést jelenti, pl. az üdítők, sörök, élelmiszerek, dohányárúk, videokazetták esetében. A terméket közvetlenül a fogyasztói lakására is el lehet juttatni, pl. ilyen az Amway tisztítószerének a forgalmazása.
- **Csomagküldő vállalkozások**, amelyek lehetnek csomagküldő áruházak (postázó áruház vagy katalógus-áruház, mint pl. a Quelle), de lehet a vállalkozó termelő, illetve nagykereskedő is. A csomagküldő megküldi katalógusát (ajánlatát) a lehetséges vevőkhöz, akik a megrendelést telefonon vagy bérmentesített postai válaszlapon feladhatják. Ezek a vállalkozások általános fogyasztási cikkek (ruházat, háztartási cikkek, játékok, hobbitermékek, könyvek, kertészeti áruk stb.) értékesítésével foglalkoznak. A speciális műszaki termékek forgalmazása már jobban igényli a személyes tájékoztatást, meggyőzést.
- Az **ipari termelőüzemek**, ezek egyesüléseinek, szövetségeinek részesedése elsősorban a beruházási javak és termelőeszközök forgalmazásában jelentős. Kisebb termelőüzemek, magánvállalkozások, szövetkezetek termékeik gazdaságos értékesítése érdekében közös vállalkozásokat, exportegyesüléseket hoznak létre.

A nemzetközi kereskedelemben igen jelentős szerepet játszanak a multinacionális (transznacionális) vállalatok. Ezek – akár termelő, akár kereskedelmi vállalkozásokról van szó – több országban többféle tevékenységet folytatnak, és nemzetközi forgalmuk igen nagy. Eszközeiket, erőforrásaikat és nyereségüket igyekeznek a nemzetközi piacon optimalizálni. Leányvállalataik sok országban jelen vannak, az ún. belső (a leányvállalatok és anyavállalataik közötti) áru- és pénzforgalom a világkereskedelem nagy hányadát teszi ki.

A felsorolt kereskedőtípusok közül jó néhány a nemzetközi kereskedelemben egyedárusítói jog alapján is működhet. Ez azt jelenti, hogy az adott kereskedő egy adott termékre vonatkozóan, meghatározott földrajzi körre, piacra kizárólagos jogot kap, azaz az adott termék exportőre (gyártója) csak rajta keresztül értékesítheti termékét.

Az egyedárusítói jogok alapvetően versenykorlátozó hatásúak, az Európai Unió szabályozása szerint mégis mentességet élveznek a 83/83/EGK és 84/83/EGK irányelvek alapján. Ezek szerint viszont az egyedárusítót nem lehet kötelezni minimális árumennyiségek átvételére. A fogyasztó választékhoz való jogát sem lehet korlátozni olyan területvédelmi megállapodásokkal, amelyek kizárnák a hasonló avagy helyettesítő termékek importját, illetve amelyek szerint egy adott terméket adott területen csak egyetlen kereskedőtől lehetne beszerezni.

3.2.2 Saját nevükben, megbízójuk számlájára dolgozó kereskedők

Ezeket a kereskedőket hívjuk **bizományosok**nak. A bizományos olyan export-importtal foglalkozó közvetítő, aki a megbízó feltételi (amelyet a bizományi szerződés tartalmaz) szerint köteles eljárni, bizományi díj (az eladási ár meghatározott százaléka) ellenében. A bizományosi szerződés egyik leglényegesebb feltétele a limitár, amely importnál azt a maximális, exportnál azt a minimális árat jelenti, amely felett a bizományos nem vásárolhat, illetve alatta nem adhat el. Abban is megállapodnak, hogy a tényleges eladási ár és a limitár közötti árkülönbséget osztoznak. A megbízó és a bizományos közötti elszámolásnál a tényleges eladási ár, a bizományos által viselt költségek nagysága és a limitár egyaránt szerepet játszik.

A bizományos a hiteladás kockázatát a megbízótól különdíjfizetésért – delcredere-jutalékért –, vételi bizománynál a szerződésben foglalt más kötelezettségek teljesítését is átvállalhatja. Ezt hívjuk delcredere felelősségvállalásnak. A megbízó akkor él ezzel a lehetőséggel, ha nem ismeri a partnert, bizalmatlan, a külkereskedő bizományos pedig piaci információit, üzleti kapcsolatait „kamatoztathatja” a delcredere felelősségvállalásával.

A bizományos a bizományi szerződés alapján nem vállal kockázatot és nem érheti veszteség (az esetleges delcredere megbízástól eltekintve), hiszen az üzleti döntéseket a megbízó hozza. Azonban ha nem „a jó kereskedő gondosságával” teljesíti a megbízatását, akkor viselnie kell az ebből keletkező kockázatot és költségeket (pl. elmulasztja felhívni a megbízó figyelmét a szállítmánybiztosítás vagy az árfolyam-biztosítás megkötésének szükségességére, stb.). A bizományos, mivel saját nevében köti a szerződést (amelynek szerződésszerű realizálása viszont a megbízótól függ), „kockáztatja” az üzleti hírnevét, goodwilljét, ezért saját érdeke, hogy partnere megbízható legyen. Mivel a bizományos jövedelmét elsősorban a forgalom határozza meg, ő a forgalom tartós növelésében érdekelt.

A nemzetközi kereskedelmi gyakorlatban kialakult bizományosi szerződés általában arra irányul, hogy a megbízó exportárui távoli országok piacain, a helyi bizományosok piaci kapcsolatain keresztül vevőkre találjanak. Ehhez gyakran létesítenek bizományosi vagy konszignációs raktárt olyan termékekből, amelyekből a piac helyszíni, közvetlen kiszolgálása indokolt (pl. alkatrészek). A bizományi raktár létesítéséhez többnyire bankgaranciát vagy egyéb biztosítékot kérnek a bizományostól a fokozott kockázat csökkentésére.

3.2.3 Megbízójuk nevében, megbízójuk számlájára dolgozó kereskedők

Ezek a „klasszikus” közvetítő kereskedők, feladatuk a potenciális üzleti partnerek összehozása, a piackutatás, esetleg a szerződés létrehozásában, kialakításában való közreműködés. Három típusát különböztetjük meg: **ügynök, képviselő és alkusz (illetve bróker)**.

Az **ügynök** feladata a partnerek összehozása, személyes közvetítés. Jutalék ellenében dolgozik a megbízóval kötött, rendszerint eseti, egy-egy alkalomra szóló szerződés alapján.

A **képviselő** az ügynöknél szélesebb tevékenységi körrel rendelkezik, megbízója termékeit, szolgáltatásait, együttműködési lehetőségeit stb. folyamatosan hozza a potenciális partnerek tudomására. Az exportőr és a külföldi képviselő közötti jogviszonyt a képviseleti szerződés szabályozza. A megbízás lehet ad hoc (meghatározott árumennyiség értékesítésére szóló, eseti) megbízás, valamint meghatározott vagy meghatározatlan időre szóló megbízás. Ha a megbízás kizárólagos joggal ruházza fel a képviselőt, azaz a képviseleti szerződésben

meghatározott piacon csak a képviselő révén értékesítheti a megbízó az áruját, akkor kizárólagos képviselőről beszélünk. Ha mégis közvetlenül ad el, akkor az ilyen eladás után is jutalékot tartozik fizetni a képviselőnek. A kizárólagos képviselő tehát piacvédelmet élvez. A nem kizárólagos képviselő szerződésében általában szokásos a vevővédelem nyújtása, azaz az általa szerzett vevők felsorolása, akikkel a megbízó közvetlenül (a képviselő megkerülésével) nem köthet üzletet. A több alképviselőt foglalkoztató, irányító céget nevezik vezérképviselőnek. Az Európai Unió harmonizálta az egyes nemzeti szabályozást a 86/653/EGK irányelv megfogalmazásával a kereskedelmi képviselő tevékenységére. Ezek szerint a jutalék az ügylet megkötése után azonnal esedékes, sőt a jutalékra a képviselő a képviseleti szerződés felbontását követően is meghatározott ideig jogosult.

Az **alkusz** eseti megbízás alapján, főleg a koncentrált piacokon tevékenykedik, munkájáért díjat kap az eladótól vagy a vevőtől. A tőzsdén tevékenykedő tőzsdeügynököt brókernek nevezzük.

4 A külkereskedelmi ügylet és szakaszai

Az államok közötti gazdasági kapcsolatok vállalkozások és üzletemberek gazdasági tárgyú szerződésai révén valósulnak meg. Ezek a szerződések külkereskedelmi ügyleteket hoznak létre. A külkereskedelmi ügylet fogalma nem azonosítható az egyszerű adásvétellel: az exporttal és az importtal. Külkereskedelmi ügyletet hoz létre minden üzleti kapcsolat, ha a résztvevők, vagy a résztvevők vállalkozásai nem azonos ország magán- vagy jogi személyei. A külkereskedelmi ügylet jól elhatárolható szakaszokból álló folyamat. A feleknek egymásra kell találniuk, ügyletkötési szándékukat és üzleti feltételeiket közös nevezőre kell hozniuk. Megállapodásukat körültekintően rögzíteniük kell és teljesíteniük szerződéses kötelezettségeiket. Bármely külkereskedelmi ügylet ezért három szakaszból áll:

- nemzetközi kereskedelmi szerződést előkészítő tevékenységekből,
- a jogi aktusból, amely létrehozza a nemzetközi kereskedelmi szerződést,
- a szerződés teljesítéséből, ami magában foglalja a szerződés teljesítéséhez szükséges egyéb szerződéseket (szállítmányozói, fuvarozói, szállítmánybiztosítási, raktározási, ügynöki, képviseleti stb. szerződéseket)

4.1 Ajánlati tevékenység

A külkereskedelmi ügylet kezdeményezése történhet mind az eladó, mind a vevő részéről.

A **vevő részéről ajánlatkérésről, vételi ajánlatról** beszélünk. Hogyan is történik ez? A potenciális vevő levélben jelzi a potenciális eladók felé vásárlási szándékát. Vannak a nemzetközi üzleti világban elterjedt ajánlatkérő formanyomtatványok is, ilyenek az RFQ (request for quote) és az RFP (request for proposal).

Az eladó eladói ajánlattal kezdeményezhet külkereskedelmi ügyletet. Ekkor az eladó hirdetésben, katalógusban, kereskedelmi levélben és számos más formában jelzi eladási szándékát. A mindenkire szóló ajánlat a figyelemfelkeltést célozza, minden eladói kötelezettségvállalás nélkül. Komoly üzletkötési szándékát az eladó rendszerint kereskedelmi levélben jelez, esetleg a vevő ajánlatkérésére adott válaszként. Az ajánlat kérés és adás és összességében a külkereskedelem közös nyelve a nemzetközi üzleti gyakorlatban leginkább az angol nyelv.

Szűkebb értelemben a szerződés előkészítése alatt az ajánlati tevékenységet értjük. A továbbiakban az ún. **Bécsi Egyezmény** (lásd a Mellékletekben) alapján tekintjük át az ajánlati és szerződéses feltételeket, mivel Magyarország és legfontosabb kereskedelmi partnerei is ratifikálták ezt az egyezményt. Az Egyesült Nemzetek Egyezményét az Áruk Nemzetközi Adásvételi Szerződéseiről (1980. április 11. Bécs) Magyarország 1988. január 1-el léptette hatályba törvényerejű rendelettel. Az Egyezmény szabályozza az adásvételi szerződés megkötésének módját, valamint az eladónak és a vevőnek az ilyen szerződésből származó jogait és kötelezettségeit.

Az Egyezmény 101 cikkelyből és az alábbi négy részből áll:

- I. rész: Alkalmazási kör és általános rendelkezések
- II. rész: A szerződés megkötése
- III. rész: Adásvétel
- IV. rész: Záró rendelkezések

Az Egyezmény célja, hogy a nemzetközi kereskedelem alapügyletét jelentő adásvételi szerződés egységes szabályozását megteremtse, és ezáltal elősegítse az ilyen típusú külkereskedelmi szerződések megkötését. Az Egyezményt akkor lehet alkalmazni a különböző államokban telephellyel rendelkező felek közötti adásvételi szerződésekre, ha ezek az államok részesei az Egyezménynek, vagy a nemzetközi magánjog szabályai szerint valamely részes állam jogát kellene alkalmazni. A szerződést kötő felek azonban jogosultak az Egyezmény alkalmazásának kizárására, illetve eltérhetnek tőle, módosíthatják bármely rendelkezésének jogi hatását. Az Egyezményben kifejezett rendelkezéssel nem szabályozott ügyekben az általános elveket, gyakorlatot, szokást, szokványt kell alapul venni, ha nincsenek ilyen elvek, akkor az adott kérdést a nemzetközi magánjog alapján alkalmazandó jog rendelkezéseivel összhangban kell megoldani.

Az ajánlatot a Bécsi Egyezmény, összhangban a nemzetközi szokással és gyakorlattal, a következőképpen határozza meg:

„Egy vagy több meghatározott személyhez címzett, szerződéskötésre irányuló javaslat akkor minősül ajánlatnak, ha kellően meghatározott, és jelzi az ajánlattevőnek azt a szándékát, hogy elfogadása esetén magát kötelezettségben állónak tekint. A javaslat akkor minősül kellően meghatározottnak, ha megjelöli az árut, és kifejezetten vagy értelemszerűen megállapítja a mennyiséget és az árat, vagy rendelkezéseket tartalmaz ezek meghatározására.”

Az ajánlat akkor válik hatályossá, amikor megérkezik a címzetthez. Noha a Bécsi Egyezmény az ajánlat lényegének tekinti az ajánlati kötöttséget – tekintetbe véve a gyakorlatot –, úgy rendelkezik, hogy **a visszavonhatatlan ajánlatot is vissza lehet vonni**, ha a visszavonó nyilatkozat az ajánlatot megelőzően vagy azzal egy időben érkezik meg a címzetthez.

Ha az ajánlat címzettje elfogadja az ajánlatot, és az elfogadás hatályossá válik (azaz az elfogadás közlése az ajánlattevőhöz megérkezik) **létrejön a szerződéses jogviszony az ajánlattevő és címzettje között.** A hallgatás nem jelent elfogadást! **Az elfogadás az ajánlat címzettjének elfogadói nyilatkozata vagy az elfogadásra utaló magatartása.** Ilyen ráutaló magatartás (cselekedet) lehet az áru feladása, avagy az ajánlatnak megfelelő ellenérték (pénz) átutalása, illetve akkreditív (lásd később) megnyitása.

4.1.1 Az ajánlatok fajtái

Ajánlatot lehet **kötelezettség nélkül** (indication), vagy **kötelezettség vállalásával** (firm offer) tenni.

A **kötelezettség nélküli ajánlat** általában arra szolgál, hogy az ajánlattevő informálódjon az aktuális piaci helyzetről, árákról, minőségről, kínálati mennyiségekről, megnézze általában a piac, vagy konkrét üzleti partnereinek reakcióját az ajánlatban szereplő árszintről stb. Általában indikatív ajánlatnak nevezik, vagy szerepel benne: kötelezettség nélkül (subject sale), illetve utalás arra, hogy az ajánlat általános, bárkinek szólhat.

A **kötelezettséggel tett ajánlat** általában a kötelezettség nélküli ajánlatot követi. Ennek legfontosabb ismérve, hogy az ajánlattevő köteles az abban vállaltakat betartani. A kötelező ajánlatnak, illetve az abban szereplő feltételeknek a másik fél által történő elfogadása a Bécsi Egyezmény értelmében szerződéskötésnek minősül, annak visszavonása, vagy bármely pontjának be nem tartása jogkövetkezményekkel jár. A jogkövetkezmény azt jelenti, hogy a nem teljesítő fél köteles partnerének a nem teljesítésből adódó kárának megtérítésére. Egy eladási ajánlat elfogadás utáni visszavonása esetén például az ajánlatot

elfogadott partner fedezeti vásárlást hajthat végre a piacon. A fedezeti vásárlás során, a piacon fellelhető árut, az aktuális piaci áron megvásárolja a nem teljesítés mennyiségében. Az ajánlati áron, és a tényleges beszerzési áron számított érték különbözetét végül kiszámlázza az ajánlattevőnek, aki köteles azt megtéríteni. Amennyiben a kötelezett az értékkülönbözetet nem hajlandó megtéríteni, vagy annak nagyságát vitatja, felek a vonatkozó (terméktől függ) egyezmény (gabona esetén pl. a GAFTA) keretében működő választott bírósághoz fordulhatnak jogorvoslatért. A választott bíróságok jogi szakembereken kívül kereskedelmi szakértőkkel működnek, igen rövid határidőkkel (néhány hét) hozzák meg döntéseiket. Következésképpen a jogkövetkezmények rendkívül hatékonyan, és rövid idő alatt konvertálódnak pénzügyi következményekké.

A kötelező érvényű ajánlat lehet **szóbanállási (lejárat) határidővel megjelölt**, ilyenkor az elfogadásnak a határidőn belül kell megtörténnie, illetve lehet **szóbanállási határidő feltüntetése nélküli** – ekkor ésszerű időn belül kell elfogadni az ajánlatot, figyelembe véve az ügylet körülményeit, a kialakult gyakorlatot, a piaci szokást, beleértve a telekommunikációs eszköz időigényét is. Ha tevőlegesen (utaló magatartással) történik az elfogadás, akkor ezen cselekedeteknek kell a megadott határidőn belül megtörténniük, illetve a már említett ésszerű időn belül.

Hasonlóan az ajánlathoz, az elfogadást is vissza lehet vonni, ha a visszavonás az elfogadás hatályossá válását megelőzően vagy azzal egy időben érkezik meg az ajánlattevőhöz.

A Bécsi Egyezmény ajánlati definíciójából következően **az ajánlat jogi kötelezettségvállalást jelent**, azaz az ajánlattevő az ajánlattól nem léphet vissza akkor, ha az ajánlat címzettje az ajánlatot változatlan tartalommal elfogadta (és az elfogadás hatályossá vált). **Az ajánlat visszautasítását jelenti és új ajánlatnak minősül, ha az ajánlatra adott és annak elfogadására utaló válasz módosításokat, kiegészítéseket, korlátozásokat tartalmaz.** Elfogadásnak minősül viszont az ajánlatra adott válasz, amely az ajánlat feltételeitől lényegesen nem különböző eltérő feltételeket is tartalmaz, és az ajánlattevő nem emel ellenük kifogást. Ilyen esetben az ajánlati feltételek az elfogadásban szereplő módosításokkal együtt alkotják a szerződéses feltételeket.

A lényegesen módosító feltételeket a Bécsi Egyezmény pontosan meghatározza (19. cikk 3. bekezdése): „Az ajánlat feltételei lényegesen módosító jellegűnek tekintendők, egyebek között, az árra, a fizetésre, az áru minőségére és mennyiségére, a teljesítés helyére és idejére, az egyik félnek a másikkal szembeni felelőssége mértékére vagy a viták rendezésére vonatkozó kiegészítő vagy eltérő feltételek.”

Az angolszász üzleti életben igen gyakori ún. **szándéklevél (Letter of Intent)** alkalmazása. A magyar külkereskedelemben is előfordul, ez – a közhiedelemmel ellentétben – kötelező ajánlatnak számít, ha eleget tesz a Bécsi Egyezmény ajánlati definíciójának, mivel nem az elnevezés számít, hanem a tartalom.

4.1.2 Az ajánlatok megjelenési formái

- **A szóbeli ajánlat**

A szóbeli ajánlatot igen gyakori ajánlati formának kell tekintenünk, hiszen ha jobban belegondolunk minden üzleti tárgyaláson, vagy üzleti telefonbeszélgetés során elhangzott ajánlatok, és azok elfogadása mindennapos gyakorlat. A szóbeli ajánlat szóbeli elfogadásával az ügylet – a Bécsi Egyezmény értelmében a szerződéses jogviszony – létrejön, függetlenül attól, hogy a felek azt utólag írásba foglalják, visszaigazolják, vagy sem. Természetesen az

esetleges jogorvoslathoz írásbeliségre van szükség, hiszen a bíróság mindig a rendelkezésére álló dokumentumok alapján dönt.

Ennek ellenére számos esetben elmarad az írásbeliség. A nyílt kikiáltásos tőzsdei kereskedelemben például evidencia, hogy minden szóban hangzik el. Manapság ott az ajánlattételek és elfogadások nem is szóban, hanem speciális kézjelek formájában történnek, és a partnerek utólag rögzítik ügyletkötéseiket. Az utólagos rögzítéskor már mindenki tisztában van a napi záró árakkal, vagyis rendszeres, hogy a kereskedőknek számukra előnytelen üzleteket kell utólag írásba foglalniuk. Mindez jól mutatja, hogy a szóbeli ügyletkötésnek – legalábbis bizonyos körökben – kiemelt fontossága van.

- **Az írásbeli ajánlat**

Az írásbeli ajánlatok jelentik az ajánlattételek döntő többségét. Korábban papíralapon, de napjainkban alapvetően elektronikus formában szokás ajánlatot tenni, azok elfogadása szintén írásban, elektronikus formában történik. Míg korábban a levelezés technikailag bonyolult és lassú kommunikációt jelentett – a telex csak egyszerű üzenetekre volt alkalmas, a telefax megbízhatatlan volt –, addig napjainkban a kereskedők elsősorban elektronikus levelezéssel kommunikálnak egymással, hiszen ez a leghatékonyabb (leggyorsabb és legolcsóbb) forma, ráadásul az írásbeliség miatt nem lehetnek félreértések. Általában a szóbeli ajánlatokról írásos emlékeztetők, a fontosabb telefonbeszélgetésekről visszaigazolások készülnek.

A tendereztetés hagyományos ajánlatkérési – ajánlattételi technika. A tender lényege, hogy a kiíró (ajánlat kérő) által megadott paraméterek figyelembe vételével kell az ajánlattevőknek írásos formában ajánlatot tenniük. A kiíró (vevő) pontosan meghatározza a terméket, a mennyiséget, a határidőket, a szállítási feltételeket, a termékhez kapcsolódó specialitásokat stb. és azt vagy nyíltan, vagy meghívásos formában közlésezi. A pályázók (ajánlattevők) a tenderben meghatározottak szerint, a megadott határidő lejárata előtt adják meg ajánlatukat, zárt borítékban. A beérkezett ajánlatokat versenytárgyalásos formában kiértékelve a kiíró kiválasztja a számára legkedvezőbb ajánlatot, így nagy valószínűség szerint a legjobb ajánlatot tevő szállíthat.

4.1.3 Az ajánlatok tartalma

A Bécsi Egyezmény értelmében a szerződéses jogviszony létrejöhet szerződéskötés nélkül is, pusztán ajánlattétellel és annak a lejárat határidőn belüli elfogadásával. Ebből az következik, hogy az ajánlattétel pillanatában nem lehetünk abban biztosak, hogy szerződéskötésre egyáltalán majd sor kerül-e! Természetesen a szerződés sokkal részletesebben és pontosabban tartalmazza az egyes feltételeket, de tartalmilag egy „firm offer”-nek teljesítésre alkalmasnak kell lennie. Ennek logikus következménye az, hogy **az ajánlattevőnek – saját jól felfogott érdekében –, olyan ajánlatot kell tennie, amely a szerződés minden lényeges feltételét tartalmazza!** Ez az alábbiak:

- az áru pontos megnevezése,
- az áru mennyisége,
- az áru egységára,
- ügylettérték,
- az áru minőségének meghatározása,

- a csomagolás módja,
- áru nettó és bruttó súlya
- a fuvarparitás megjelölése,
- a fizetési mód és feltételek megadása,
- a szállítási határidő meghatározása,
- szállítás módjának rögzítése,
- csatolt okmányok megnevezése,
- ajánlati kötöttség.

A felsorolt feltételek mindegyike az áruval, az áru szállításával, kapcsolatos paramétereket, illetve az ajánlattevőnek ezekből adódó kötelezettségeit tartalmazza. Az ajánlattétel kötelezettségvállalási szempontból tehát annyit jelent, hogy a megadott feltételek betartásáért az ajánlattévő anyagi felelősséggel tartozik. Az egyes feltételek részletezésére a szerződés tartalmi elemeinek bemutatása során, a későbbiekben kerül sor, ahol az is látható lesz, milyen jogokat von maga után a kötelezettségek betartása, valamint az, hogy a másik fél szempontjából a rendelkezési jog megszerzésével, milyen kötelezettségek járnak együtt.

4.1.4 Az ajánlati ár kalkulációja

Az ajánlati ár kialakításánál a külkereskedőnek figyelembe kell vennie az ügylettel kapcsolatos költségeit, ráfordításait, azaz kalkulációt kell készítenie. A kalkuláció elkészítésének ideje szerint megkülönböztetünk **elő- és utókalkulációt**.

- **Előkalkuláció**

A külkereskedelmi ügylet megkötése előtt végzett kalkulációs tevékenység eredménye az előkalkuláció, amely a lehetséges költségek számbavételét jelenti. Az ajánlati ár természetesen üzletpolitikai okokból eltérhet az előkalkuláció eredményeként kapott ártól. Az előkalkuláció jellegét befolyásolják a termelő és a külkereskedő közötti különböző elszámolási formák is.

- **Utókalkuláció**

A külkereskedelmi szerződés realizálása után történik az utókalkuláció, amely az ügylet tényleges eredményét mutatja meg. Az utókalkuláció lényege, hogy a már ismert költségeket veti egybe az árbevétellel. Ekkor derül ki, hogy az ügylet eredménye mennyire tér el az előkalkulált nyereségtől. Az eltérés oka a szerződéses feltételek módosulása, a fuvar költségek változása, reklamáció, késve fizetés stb. lehet. Az eltérés elemzése, kiértékelése a jövőbeni üzletek sikere miatt is szükséges, hiszen rámutathat az előkalkuláció során elkövetett tévedésekre is.

A kalkulációs technikák bemutatása előtt szükséges áttekinteni a különféle költség típusokat. A külkereskedelmi áruforgalmi költségeket (amelyek az áru értékesítése érdekében a külkereskedő vállalat működésével kapcsolatban felmerült ráfordítások) az elszámolás módja szerint fel lehet osztani **közvetlen és közvetett költség típusokra**.

A **közvetlen költségek** a külkereskedelmi kalkulációban tételesen szereplő költségek, amelyek közvetlenül az értékesítési tevékenység végzésével kapcsolatosak:

- belföldi-külföldi fuvar költségek,
- okmányok beszerzésének költségei,
- bankköltségek (az adott ügylettel kapcsolatos része),
- biztosítási díjak (az adott ügylettel kapcsolatos része),
- ügynöki, képviselői jutalék,
- egyéb.

Azokat a költségeket, amelyeknél nem határozható meg a költségviselés helye egyértelműen, **közvetett (rezszi-, illetve általános) költségeknek** nevezzük. Ezeket a költségeket fedezi pl. a bizományi kapcsolatban a bizományi díj, illetve a társasági améta szerződésnél az árres. Külkereskedelmi vállalatnál ezek az általános költségek a forgalom 1-2 százalékát teszik ki. Ezen belül a legnagyobb tétel (ez akár 80 százalék is lehet) a munkabér és közterhei. Tipikus közvetett (rezszi) költségek:

- reklám- és propagandaköltségek,
- reprezentációs költségek,
- beutazók költségei,
- üzletszerzési költségek,
- ajánlati költségek,
- külföldi utazások költségei,
- belföldi utazások költségei,
- gépkocsi fenntartási költségek,
- bérleti és kölcsöndíj,
- származási bizonyítvány, konzuli láttamozás díja,
- biztosítási költségek,
- minőségi és egyéb vizsgálati költségek,
- bankköltségek,
- bankkamatok,
- árfolyam-különbözet,
- igazgatási helyiségek fenntartása,
- nyomtatvány-, írószerek költségei,
- postaköltségek,
- szakkönyvek előfizetési díjak, tagsági díjak,
- adók, illetékek,
- egyéb igazgatási költségek,
- improduktív költségek,
- telekhasználati díj.

Az árkialakítás, illetve kalkuláció szempontjából még egy költségfelosztási mód nagyon fontos: a költségek csoportosítása az áruforgalom változására való reagálásuk szerint:

- **Állandó (fix) költségek** azok, melyek nem reagálnak a forgalom volumenének változására, attól függetlenek (pl. irodahelyiség bérleti díja, munkabérek). A „függetlenség” viszonylagos, hiszen ha tartós a piacvesztés, előbb vagy utóbb a külkereskedő vállalat is megkezdheti a létszámléépítést, esetleg kisebb irodába költözik, stb. – és fordítva: ha tartós a forgalomművekedés dinamikája, több külkereskedő szükséges, új, illetve nagyobb irodaházra van szükség, stb.

- **Degresszíven (csökkenő arányú) változó költségek** – az áruforgalom változásánál kisebb ütemben változnak (pl. raktározási költségek). Növekvő forgalom esetén tehát a degresszív költség-egység-költségcsökkenést eredményeznek.
- **Progresszíven (növekvő arányú) változó költségek** – az áruforgalom növekedési ütemét meghaladóan növekednek. Ilyen pl. sok esetben (főleg új piacszerzés vagy új termék bevezetése esetén) az akvizíciós (reklám-, utazási) költség.

A kalkuláció módszere szerint lehetséges önköltségszámítás és fedezetszámítás:

- **Teljes önköltségszámítás**

A teljes önköltségszámítás a külkereskedelmi ügylet során felmerülő összes költséget számba veszi, keletkezési helyük szerint és költségviselőkre elosztva. Különböző számítási módszerekkel (pl. ún. pótlékoló kalkulációval) a közvetett költségeket megpróbálják az adott konkrét ügyletre szétosztani, s így meghatározni a közvetlen és közvetett költségek ügyletre eső összegét.

- **Fedezetszámítás**

A fedezet- (avagy hozzájárulás-) számítás lényege, hogy az eladási árat nem a felmerülő költségekből vezeti le, hanem a piacon elérhető árból (illetve árbevételből) számol vissza, az állandó és az arányosan változó költségekkel dolgozik. A progresszív költségektől a módszer eltekint, a degresszív költségeket a reagálási fok felhasználásával arányosan változó, illetve állandó költségekre osztja. Ezt az eljárást hívják költségredukciónak. Ha az árbevételből levonjuk az arányosan változó költségeket, megkapjuk a fedezetet (hozzájárulást), amely megmutatja, hogy a termék milyen összeggel járul hozzá a fel nem osztott fix költségekhez és a nyereséghez. Ez a módszer lehetővé teszi a termékek hozzájárulás szerinti rangsorolását, mivel kiküszöböli a közvetett költségek felosztásának torzító hatását, amit a teljes önköltségszámítás nem tud megoldani.

Kalkuláció a kereskedő pozíciójától függően:

Az alábbiakban ismertetésre kerülő kalkuláció típusokat a 3. ábra hasonlítja össze.

3. ábra: Exportkalkuláció típusok a kalkuláció kiinduló pontja szerint

kalkuláció típusa → → →	progresszív	retrográd	különbség
kalkuláció felépítése ↓ ↓ ↓			
beszerzési ár	ismert	keressük	ismert
általános (rezi) költségek			
tervezett nyereség			
értékesítési költségek			
exportár	keressük	ismert	ismert

Forrás: Törzsök, 2011

Monopolhelyzetben az exportőr érvényesíteni tudja az általa meghatározott árat, amely fedezi az összes költségét (beszerzési, értékesítési, rezsiköltségek), és megfelelő nyereséget biztosít számára. Ezt hívjuk **progresszív kalkulációnak**. A monopolhelyzet többnyire csak időleges, ezért nehezen másolható, új, illetve szabadalommal védett termékek piaci bevezetése esetén célszerű ilyen módon képezni az eladási árat.

A leggyakoribb az ún. **retrográd kalkuláció** alkalmazása, amikor **az eladó követő pozícióban van**, és az adottnak tekinthető piaci árból kell visszafelé számolva megállapítani a maximális beszerzési árat, természetesen figyelembe véve saját költségeit és tervezett nyereségét.

A közvetítő kereskedő végezhet **különbségkalkulációt**, ekkor „adottság” a lehetséges eladási és a beszerzési ár egyaránt. Ha a kettő különbsége fedezi a költségeit és számára megfelelő nyereséget biztosít, akkor érdemes az üzlettel (termékkel) foglalkoznia.

4.1.5 Ajánlatok értékelése

A kapott ajánlatok kifinomult értékelésének első és legfontosabb lépése, az alternatív ajánlatok bekérése. Ezek összehasonlítása és versenyeztetése nélkül szinte kizárt a releváns üzleti döntés meghozatala. A legjobb ajánlat kiválasztása számos részletkérdésen múlik, nem kizárólag a legkedvezőbb ár az ismérve összességében a legjobb, az ajánlatot kapó számára minden szempontból legkedvezőbb ajánlatnak. Ennek megítéléséhez, és a legmegfelelőbb ajánlat elfogadásához és visszaigazolásához, illetve ennek folyamányaként a kereskedelmi szerződés megkötéséhez az ajánlatot kapónak az alábbi szempontokat kell figyelembe vennie:

- **Az ár**

Nyilvánvaló, hogy az ajánlati ár az első tényező, amit a beérkező ajánlatnál meg kell vizsgálni. Egy bizonyos árszint felett – tapasztalati alapokon -, a további ajánlati szempontok vizsgálata értelmetlen, mivel eleve kudarcra ítélt ügyletet a legjobb, legmegbízhatóbb stb. partnerrel sem kötünk. Az ár ugyanakkor önmagában koránt sem elég információ a vételi döntés meghozatalához. Számos árbefolyásoló tényezőt kell figyelembe vennünk, mint a lehetséges mennyiségi, minőségi és fizetési árengedmények – rabatt, bonifikáció, skonto -, ezeken túl a kereskedelemtechnikai, minőségi, finanszírozási stb. szempontok határozzák meg a megfelelő ajánlat kiválasztását.

- **A fuvarparitás**

Az árak fuvar paritás nélkül értelmezhetetlenek. Az INCOTERMS 2010 (és elődei) klauzuláinak részletes bemutatására, valamint a megfelelő paritás kiválasztási szempontjainak ismertetésére a 6. fejezetben kerül sor. Az áru fuvarozásából adódó költség és kockázatviselés megosztását a vonatkozó INCOTERMS klauzula pontosan meghatározza. Vannak alapvetések – pl. a távoli paritás az előnyösebb, hiszen a hosszabb távon érvényesített árú feletti kontrol potenciálisan több engedményre és logisztikai előnyre enged szert tenni -, melyek segítenek a releváns döntés meghozatalában. Számos esetben az ajánlat értékelése közben ezeket is felül kell azonban bírálni, mivel a pillanatnyi gazdasági helyzetünkből adódó sajátosságok - pl. finanszírozási problémák -, a legalapvetőbb kérdéseket is felülírhatják. A 6. táblázat szemlélteti az ajánlati ár kalkuláció, a fuvarparitás és a fizetési mód összefüggésrendszerét.

6. táblázat: Árkalkuláció CIF Shanghai 2010 esetén

	termelői ár / beszerzési ár / limit ár
+	export csomagolás
-	mennyiségi rabatt
-	skontó
=	vételár az exportőr telephelyén
+	exportőr rezszi költsége %
+	fuvar költség az elhajózási kikötőig
+	FOB-olási költségek (kikötői illeték, raktározás, rakodás, kikötői speditőr díja, okmány költség)
=	összes költség FOB európai kikötő paritáson
+	ügynöki jutalék
+	tengeri fuvar költség
+	szállítmánybiztosítás díja %
=	összes költség CIF Shanghai 2010 paritáson
+	bank költség (inkasszó- vagy akkreditív igénybevételenek költsége %)
+	finanszírozási költség hitelnyújtás esetén %
=	összes költség CIF paritáson a fizetési határidő figyelembevételével
+	az exportőr tervezett nyeresége %
+	taktikai tartalék %
=	ajánlat ár CIF Shanghai Inc. 2010, hitellel

Forrás: Bendigné, 2004 alapján

- **A szállítási/fizetési határidő és ár összhangja**

A kereskedelmi gyakorlatban nap, mint nap előfordul az azonnali illetve a halasztott teljesítés kérdése. Sokszor a kedvezőtlenebbnek tűnő ajánlat bizonyulhat jobbnak:

Eladási ajánlatot adott partnerünkkel halasztott – pl. 90-180 napos – fizetésben tudunk megállapodni, ami esetleges szűkös forgóeszköz lekötési lehetőségeink ellenére lehetővé teszi az ügylet megkötését, még relatíve magasabb áron is. Ellentétes pozícióban kedvezőbb árat érhetünk el, ha mi adunk lehetőséget a halasztott teljesítésre. Más esetben pl. jelentős tároló kapacitásunk kihasználtságának biztosítása érdekében egy korai értékesítés, és a vevő részére végzett tárolás lehetőséget ad viszonylag alacsonyabb vételi ajánlat elfogadására. Ellentétes pozícióban lehet, hogy azért vagyunk kénytelenek alacsonyabb árat elfogadni, mert „szabadulnunk kell” a készlettől, a raktárkapacitás hiány miatt.

- **A minőség (műszaki tartalom) és ár összhangja**

Ennek a kérdésnek a megítélése mindig megfelelő szakmai, és termékismereti felkészülést igényel. Ennek hiányában, vagy korlátozott birtokában itt lehet a legnagyobbat tévedni. Sokszor a legszínvonalasabb ajánlott szolgáltatásról, vagy a legjobb minőségűként ajánlott áruval bizonyosodik be utólag, hogy az ár és minőség nincs korrelációban egymással.

- **Az ajánlattevő cég**

Az ajánlattevő ismertsége, bonitása, a közte és az ajánlat értékelője között meglévő hosszútávon fennálló kapcsolat, a megbízhatóság sokszor jelentősebben befolyásolja az ajánlat értékét, mint az ár. Ez legnyilvánvalóbb formában a „brand”-ek esetén nyilvánul meg, de a nem márkázott termékek és szolgáltatások területén is nagyon fontos értékelési

szempont. Természetesen vannak olyan kereskedelmi helyszínek, piacok, ahol ez a szempont egyáltalán nem számít, kizárólag az ár szabja meg az üzleti döntést, mint pl. a tőzsde.

- **A fizetési módok és garanciák**

A fizetési módok az áru/szolgáltatás kifizetésének technikáján kívül az ügylet lebonyolításának, és a fizetésnek a biztonságát, garanciáit is jelentik. A 8. fejezetben részletesen kitérünk a fizetési módok ismertetésére. Az ügylet szempontjából megfelelő fizetési mód megválasztása döntő lehet az ügylet létrejötte, vagy létre nem jötte szempontjából. A nagy biztonságot adó, de költséges és a kockázatos, de olcsó fizetési módok között számos átmenet létezik, melynek kiválasztása nagyban függ, az üzleti partner személyétől-országától, és sokszor magától a terméktől is. Egy nagy múltú esetleg multinacionális céggel szemben nem kötünk ki – általában nem is hajlandó – garantált fizetést, míg egy számunkra ismeretlen piacról származó, vagy kétes bonitású céggel szemben ez szinte kötelező.

- **Az ajánlattevő országa, nemzetisége**

Mindenféle értelemben – kelet-nyugat, észak-dél, gazdasági helyzet és kultúra – közép-európaiak vagyunk. Ennek tudatában kell a tőlünk sokszor jelentősen különböző kultúrákhoz közelednünk üzletileg is. A közép-európaiságot előnyként kell felfognunk. Meg kell tudnunk ítélni, hogy az azonnali fizetés ígérete egy finn és egy görög ajánlatban nem pontosan fedi egymást. Ha Európán kívül tekintünk, még jelentősebb különbségeket tapasztalhatunk. A távolságok növekedésével és az eltérő pl. pénzügyi rendszerek következtében az egyes ajánlatok tartalmának garantáltsága szintén nagyban eltérhet egymástól.

4.2 A külkereskedelmi ügylet második szakasza: szerződéskötés

A külkereskedelmi szerződés a szerződést kötő felek egybehangzó akaratnyilvánításával jön létre. A Bécsi Egyezmény alapján a szerződés abban az időpontban jön létre, amikor az ajánlat elfogadása hatályossá válik (azaz amikor megérkezik a címzetthez).

Az Egyezmény szerint „Az adásvételi szerződést nem szükséges írásba foglalni, sem írásos módon bizonyítani, és az más alakszerűséghez sincs kötve. A szerződés bármely módon bizonyítható, ide értve a tanúvallomást is”. (11. cikk) Magyarország a ratifikáláskor élt azzal a lehetőséggel, hogy kikötötte az írásbeliséget. (Ez elsősorban a néhai KGST-kereskedelem szabályozása – ÁSZF – miatt volt szükséges.). A Bécsi Egyezményhez fűzött záradékunk alapján az Egyezmény hatálya alá tartozó szerződéseknel nem alkalmazható az írásbelitől eltérő más forma az ajánlatadásra, elfogadásra, szerződés módosítására, megszüntetésére. Az Egyezmény értelmében a szerződést kötő felek eltérhetnek, módosíthatják az Egyezmény feltételeit – ez azonban nem vonatkozik az írásbeliséget érintő záradékra! Természetesen az Egyezmény alkalmazását kifejezett módon ki lehet zárni.

Az ajánlat meghatározásából is következik, hogy létrejöhet a szerződés a vevő kezdeményezésére is, azaz a vevő megrendelésének vagy vételi ajánlatának eladói visszaigazolásával. A rendelés, illetve rendelés-visszaigazolás történhet formanyomtatványon, amely tartalmazza a szerződéskötésre vonatkozó állandó feltételeket.

A rendelésben egyértelműen rögzíteni kell, hogy az ajánlatban foglaltakat a vevő elolvasta és megértette. A rendelés tartalmi felépítése megegyezik az ajánlatéval, azzal az eltéréssel, hogy ott már ajánlati kötöttségről nem beszélhetünk.

Összefoglalva, külkereskedelmi szerződés az alábbi módokon jöhet létre:

- Az eladó ajánlata és ennek visszaigazolása a vevő részéről.
- A vevő rendelése és ennek visszaigazolása az eladó részéről.
- A felek szándéknyilatkozatának (Letter of Intent) elfogadása.
- Személyes tárgyalás során a felek megegyezése.
- Mintaszerződés és általános üzleti feltételek elfogadása.

4.2.1 A nemzetközi adásvételi szerződés tartalma

Az adásvételi szerződés tartalmában a szerződő felek állapodnak meg, éppen ezért nincs két egyforma külkereskedelmi szerződés, még ismétlődő ügyletkötéseknél sem. A szerződés állandó feltételi közé tartozik a szerződő felek megnevezése mellett:

- az általános üzleti feltételek kezelése. Ezeket az egyes cégek alakítják ki ügyletkötéseik számára. Egy szerződéskötés akkor egyértelmű, ha az általános üzleti feltételeket is összhangba hozzák.
- minden szerződés szabályozza a szerződéstől való elállás következményeit, külön kiemelve a felsőbb erőhatalom (vis maior, force majeure) eseteket. Ezek olyan felektől független események (földrengés, villámcsapás, tűz, árvíz, háború, stb.), államhatalmi cselekedetek, amelyek ellehetetlenítik a szerződés teljesítését.
- rendelkezik az irányadó jogról. Ez lehet a Bécsi Egyezmény, a saját vagy egy idegen nemzeti jog. Célszerű, ha a magyar üzletember tartózkodik a nehezen kezelhető angol jogtól, az iszlám jogról (Sharia) nem is beszélve.
- külön megállapodnak a felek a bírói illetékesség kérdéséről is arra az esetre, ha vitás ügyekben harmadik félnek kell döntenie. Elvileg választható valamilyen polgári bíróság is, ezt lassúsága és körülményessége miatt az üzletemberek nem kedvelik.

Az üzleti világ vitáit bírói úton a választott bíróságok (döntőbírák, arbitrage bíróság) rendezik. A választott bírák áruszakértők, az eljárás gyors és egyszerű. Ugyanakkor döntésük teljesítése jogi úton nem kikényszeríthető, A szerződő felek a szerződésben ezért döntései elfogadására vonatkozóan nyilatkozatot tesznek. Állandóan működő választott bíróságok kamarák, tőzsdék mellett találhatók. Eseti jellegű választott bírói testületről a szerződés rendelkezik.

A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara mellett működő választott bíróság (ICC International Court of Arbitration) 1923-as alapítása óta mintegy 10.000 ügyet rendezett, mintegy 80 országból 115 tagja van és külön szabályzata (ICC Rules of Arbitration).

A vitás ügyek rendezésébe bekapcsolhatók mediatorok (ADR: Alternative Dispute Resolution) és szakértői testületek is (pl. ICC International Centre for Expertise, az akkreditív és az okmányos beszervedvény vitáinál a DOCDEX nevű szakértői testület). Valamennyi megoldásnak nagy előnye, hogy tárgyilagosak a szakértők és az egyes ügyeket bizalmasan kezelik.

A szerződés egyedi feltételei a konkrét kereskedelmi ügylet sajátosságaihoz alkalmazkodnak. A nemzetközi adásvételi szerződés tartalmát az alábbi pontok alapján tekintjük át:

1. a szerződést kötő felek cégszerű megnevezése,
2. az adásvételi szerződés tárgyának (az áru) megnevezése,
3. az áru minőségének pontos meghatározása (utalás szokványokra, szabványokra, mintára stb.),
4. az áru mennyiségének megadása; a cca. megjegyzés ± 5 százalékot jelenthet (fontos az egyértelmű mértékegység),
5. az ár/egységár, valuta neve (az ár természetesen nem értelmezhető a paritás nélkül),
6. a fuvarparitás (Incoterms klauzula) megjelölése,
7. a fizetési mód és idő, a bankkapcsolat megjelölése,
8. a szállítási határidő
9. a szállítási mód
10. a csomagolás módja,
11. a szerződéskötésre irányadó jog, a bírói illetékesség,
12. egyéb kérdések, záradékok.

A szerződés tartalmi feltételei közül részletesebben, a 6. és a 8. fejezetekben ismertetjük a fuvar paritást (INCOTERMS 2010) és a fizetési módokat.

1. A szerződést kötő felek cégszerű megnevezése

A potenciális szerződő félnek különféle vállalatokban lehet érdekeltsége, illetve különféle cégeket birtokolhat. A preventív (megelőző) kockázatvédelem elvének értelmében nem közömbös, hogy a szerződő fél milyen jogi formájú társaságot képvisel (kft., bt., stb.). A pontos cégnév ismeretében tudjuk beszerezni a céginformációt (büroinformációt) és bankinformációt, amelyek a partner jogi, gazdasági hátteréről és fizetési moráljáról tájékoztatnak. Ehhez szükséges ismerni a partner bankkapcsolatát, bankszámlaszámát.

2. Az adásvételi szerződés tárgyának megnevezése

A Bécsi Egyezmény értelmében (a mennyiség és az ár mellett) az áru megnevezése és minőségének meghatározása jelenti a kellően meghatározottságot.

3. Az áru minőségének meghatározása

A minőség meghatározása függ az adott termék jellegétől, a piaci szokásoktól és a partnerek már kialakult gyakorlatától is. Tömegárunál, mezőgazdasági, illetve nyersanyagoknál lehet hivatkozni **tőzsdei szabványminőségekre, jó átlagminőségre: FAQ (Fair Average Quality) szokványminőségre (standard quality), vagy a szokásos minőségre (quality as previous consignment)** megbízható, hosszan tartó üzleti kapcsolat esetén. Aukciókon, tömegáru raktárról történő értékesítésekor használják a **Tel-quel (olyan-amilyen)** meghatározást, illetve ha a vevő a teljes raktári árumennyiséget megtekintheti, akkor a **megtekintés szerinti (quality as inspected)** formulával az eladó kizárhatja felelősségét a nem rejtett hibából adódó minőségi kifogásokért. **A piaci átlagminőségre utal a középminőségre (átlagminőségre), megszokott, rendes minőségre: GOB (Good Ordinary Brand)** való utalás.

Termelőeszköz-kereskedelemben a minőséget **gyártási dokumentáció, műszaki rajzok, specifikációk szabványok – pl. nemzetközi szabvány: ISO-standardok –** határozhatja meg. A szabványok egységesítése régóta tartó folyamat, amelynek célja, hogy

a nemzeti szabványok ne legyenek gátjai a nemzetközi kereskedelemnek. A szabványok harmonizációját jelenti a már említett ISO (International Organization for Standardization – Nemzetközi Szabványügyi Szervezet), illetve az Európai Unió keretében folyó szabványharmonizáció. Az ISO mellett jelentős a szerepe az IEC-nek (International Electrotechnical Commission – Nemzetközi Elektrotechnikai Bizottság).

Minőség-megjelölésre alkalmas lehet az **eredet megjelölés** is minden olyan esetben, amikor egy áru minőségét jól körülhatárolhatóan az a földrajzi hely határozza meg, ahol termelt (talajviszonyok, klíma, hagyományok, speciális szakértelem). Az eredetre utaló földrajzi hely goodwill értéket képvisel, az eredet megjelölést nemzetközi megállapodások oltalmazzák. Az eredet és a származási hely nem azonos fogalmak. Az utóbbi nem alkalmas az áru minőségének megjelölésére, csak azt mondja meg, hol állították elő az árut. Élelmiszereknél (pl. bor) a minőséget az eredet megjelöléssel is lehet specifikálni.

Bányatermékeknél a minőséget + vagy – irányban befolyásoló **összetevők részarányát rögzítik**.

Gépipari tartós fogyasztási cikkeknek, sorozattermékeknek **a márka és a típuselnevezés** a világszerte ismert termékeknek elegendő (pl. Audi A4 1,8 t), más esetben műszaki leírással, fotókkal szokás a minőséget meghatározni.

Fogyasztási cikkeknek a **szabványokra való hivatkozás**, esetleg a **komponensek megadása** mellett a leggyakoribb a **minta szerinti szerződéskötés**. Ilyen az **átlagminta** (átlagos minőséget jelent), a **típusminta** bevezetett árminőséget képvisel, az **ellenminta** (a vevő által az eladónak küldött minta, amely az elvárt minőséget mutatja), a **referenciaminta** (az eladó által korábban már exportált minőséget reprezentálja, és az lesz a szerződéses minőség).

A szerződő feleknek **nemcsak a minőséget kell rögzíteniük a szerződésben, hanem annak ellenőrzési módjait is**. A szerződésben választ kell adni a következő kérdésekre: **ki, mikor, hogyan és kinek a költségére tanúsítja, illetve ellenőrzi, hogy a szerződéses áru megfelel-e a szerződésben rögzített minőségnek**. A tanúsítást végezheti az **exportőr/gyártó ún. műbizonylattal**, illetve végeztetheti **minőségellenőrző intézettel**, amely a minőséget ún. **minőségi bizonyítvánnyal tanúsítja**. A felek megállapodhatnak **folyamatellenőrzésben** is, ekkor a vevő, illetve megbízottja a gyártás közben is jogosult ellenőrzésre. **Mintavételes ellenőrzés** esetén rögzíteni kell a mintavétel módját.

A minőséghez kapcsolódó sajátos szerződési forma az ún. **specifikációs és lehívásos szerződések**. **Specifikációs szerződés** esetén az áru teljes mennyiségét rögzítik, de a választékot (az áru pontos minőségét, szín-, méretválasztékát) nem, hiszen például divatcikkek forgalmánál a vevő nem tudhatja előre a részletes fogyasztói igényt. A szerződéskötéskor az eladónak viszont rögzítenie kell azt a legkésőbbi időpontot, amíg a vevőnek a specifikációt meg kell adnia, aminek hiányában az eladó jogosult a teljes mennyiséget az általa választott minőségben (pl. színben) leszállítani. Hasonló a helyzet a **lehívásos szerződéssel** is. Itt a részszállítások időpontját kell a vevőnek a szerződéskötés után meghatározott időben közölnie az eladóval, ha ezt elmulasztaná, az eladó jogosult a teljes szerződéses mennyiséget a vevő lehívási instrukciói nélkül feladni. A kétfajta szerződés általában logikusan kapcsolódik egymáshoz.

Az Európai Unió fogyasztóvédelmi elvének megfelelően irányelveket ír elő a termékmegfelelés bizonyítására (93/465/EGK irányelv melléklete). A termékmegfelelés igazolása annak tanúsítása, hogy az adott termék az irányelvek által előírt biztonsági követelményeknek eleget tesz, különös tekintettel a fogyasztó egészségének és testi épségének védelmére. Ez azzal jár, hogy a terméken fel kell tüntetni a CE jelzést (Communauté Européenne) azoknál a termékeknél, amelyekre az irányelv vonatkozik,

mivel az előfeltétele a terméknek EU-piacon való forgalomba hozatalának. Ez elsősorban a felügyelő hatóságoknak szóló jelzés, de a fogyasztó is ért belőle: a terméket ellenőrizték, biztonságosnak találták, és kiadták a forgalmi engedélyt. A CE jelzés nem minőségi igazolás, nem szabvány-megfelelési igazolás, hanem forgalomba hozatali engedély, a termék „útlevéle” az Unión belül.

4. A szerződéses áru mennyiségének megadása

Az adásvételi szerződésben az áru mennyiségi jellemzőinek meghatározásakor az alábbiakat szükséges rögzíteni:

- a mértékegységet,
- a bruttó és a nettó adatokat, esetleg a tárát (a csomagolóanyag súlyát) külön is,
- a megengedett mennyiségi toleranciát,
- a mennyiség ellenőrzésének módszerét, helyét és idejét.

A mennyiségi egység lehet **valamilyen nemzetközi mértékrendszer választott mértékegysége** (tonna, kg, méter, yard, libra, bushel stb.), vagy valamilyen, az adott áru kereskedelmében jellemző csomagolási egység (bála, zsák, láda stb.). A mértékegység pontos értelmezése különösen fontos akkor, ha az eltérő mértékrendszerek vagy szokások miatt még azonos elnevezések is eltérő mennyiségeket jelentenek. Például a metrikus (SI) mértékrendszerben 1 tonna = 1000 kg, de az amerikai mértékrendszer ismer ún. short tonnát, ami 907,8 kg, vagy long tonnát is, ami 1016,047 kg. (Az USA ugyanis nem csatlakozott az SI nemzetközi mértékrendszerhez.) Ezért célszerű az ajánlatban, illetve szerződésben kiírni, hogy metrikus tonnáról van szó.

Csomagolt áruknál a szerződő felek fel szokták tüntetni **az áru bruttó és nettó súlyát** vagy térfogatát, vagyis a mennyiség csomagolást is tartalmazó vagy a nélküli adatát egyaránt. A fuvarszköz megrendeléséhez a vevőnek ismernie kell a bruttó adatokat és a térfogatot.

A partnerek esetenként **körülbelüli mennyiség** szállításában is megállapodhatnak, ilyenkor a mennyiség mellett vagy a kb. (ca. vagy cca.) jelzés áll, vagy a mennyiségi tűréshatárok (mennyiségi tolerancia) pontos mértéke. „Kb.” jelölés esetében az eltérés nagyságát a piaci szokások értelmezik. Általában plusz-mínusz 3-10 százalék szokott lenni a tolerancia, ezért célszerű ezt is a szerződésben kifejezetten rögzíteni, hiszen a kereskedelmi gyakorlat szerint a „kb.” (cca.) megjelölés nélkül is lehetőség van 2-5 százalékos mennyiségi különbségekre. Ha a szállított mennyiség a tűréshatárok között marad, akkor a vevő nem kifogásolhatja a szállítást hiányra hivatkozva.

A tengerentúli kereskedelemben a fuvarozás során bekövetkező súlyveszteségek vagy súlyváltozások miatt tisztázandó az is, hogy **a szerződéses mennyiséget behajózott mennyiségként (shipped weight) vagy a rendeltetési kikötőben kirakott mennyiségként (landed weight) értik-e**. A hivatalos mérlegelést a kikötőben tevékenykedő ún. tallyman végzi.

5. A szerződéses ár meghatározása

Egy korábbi fejezetben a kalkuláció címén tárgyaltuk az előkalkuláció és az ajánlati ár készítését, illetve az ajánlati árat befolyásoló tényezőket. Az áralku következményeképpen **az ajánlati ár a legritkábban esik egybe a szerződéses árral**.

A kalkuláció eredményeként kapott ajánlati ár finomítása az árképzés eszközeivel történik. Az árképzés során nehezen számszerűsíthető, minőségi tényezőket kell figyelembe venni:

- áralku-tartalék,
- piaci bevezető ár alkalmazása (új termék vagy új piac esetén),
- konkurenciaharc (árverseny) a piacon maradásért, illetve a piaci részesedésnövelés érdekében,
- presztízs árazás (a termék imázsának kialakítása érdekében),
- rabattok, skontó nyújtása,
- felárak (pl. minőségi) számítása,
- a szokásostól eltérő egyéb üzleti kondíciók,
- a kereskedő good-willje,
- a vevő hírneve, pozíciója az értékesítési csatornában,
- földrajzi árdifferenciálás szükségessége.

A külkereskedelem egyik sajátossága éppen az, hogy a szerződéses ár kialakulását sokkal több tényező befolyásolja, mint a belföldi piacon. Gyakorlatilag az összes szerződéses feltétel (beleértve az alkalmazandó jogot is) árképző feltétel lehet. Ha eladunk 2250 USD/tonna áron alumíniumcsövet, akkor ezzel még nem határoztuk meg az árat, az ár értelmezhetetlen a paritás nélkül. Adott esetben mondjuk az ár 2250 USD/tonna CIF Sanghai Incoterms 2010 paritáson. Továbbra is kérdéses a fizetési mód (pl. 180 napos hitelre adtunk el budapesti lejáratú és kifizetésű stand by akkreditívvel) ismerete nélkül. Az árat befolyásolja az áru pontos minősége (pl. AIMgSi 1-es ötvözet), stb. Az adásvételi ár értelmezéséhez, a piaci pozíció felméréshez minimum szükséges az áron és valutánemen kívül a paritás és a fizetési kondíciók ismerete.

A külkereskedelmi szerződésben **kétfajta ármeghatározás létezik: a fix ár és mozgóár.** A **fix ár** a szerződés érvényessége alatt nem változik, és – eltekintve az utólagos engedmények nyújtásának lehetőségétől – ez lesz a számlázott ár is. **Mozgó ár avagy csúszó ár** a másik lehetőség, amikor a szerződő felek a szerződéskötéskor csak a végleges ár kialakításának feltételeiben egyeznek meg - pl. csúszóár-klauzula képletben -, amelyet a meghatározott szállítási határidő előtt, az előre rögzített időben érvényes statisztikai adatok alapján számítanak ki. (Pl. alumíniumöntvény estében az ár a Londoni Fém-tőzsde (LME) előre meghatározott határidős árfolyamának megfelelően alakul).

Bonyolult berendezések esetén az árképlet tartalmazhatja a munkabérek változását, a különféle komponensű alapanyagok különféle tőzsdei jegyzések szerinti árfolyamváltozásait. Nyilvánvalóan akkor van értelme árképlettel dolgozni, ha hosszú határidőre, nagy értékű termékeket kell szállítani. Az alapelv - a viták elkerülése érdekében -, hogy a felek a szerződéskötéskor állapotdjanak meg az ún. bázis árakban, az árképletben, az árképlet kiszámításához szükséges statisztikai adatok forrásában és a toleranciában (pl. ± 5 százalék), amely azt jelenti, hogy ha az ár a megadott tűréshatáron belül marad, akkor nem használják az árképletet.

A nemzetközi kereskedelemben a következő **árengedmények** játszanak szerepet:

- **Rabattok:**

Mennyiségi rabatt: A mennyiségi rabatt olyan árengedmény, amelyet a nagy tétellel vásárló vevőknek szoktak adni, mivel az eladó a nagy tételek miatt költségcsökkentést érhet el, amit részben megoszt a vevővel.

Forgalmi rabatt: Ha az eladó a kedvezményt valamilyen időszakon belül megrendelt tételek összessége után nyújtja, forgalmi rabatról van szó. Ezzel az eladó tartós kapcsolat kialakítására és a folyamatos rendelések biztosítására törekszik.

Hűség rabatt: A hűség rabatt nem köti a kedvezmény igénybevehetőségét adott mennyiség megrendeléséhez, ezzel az eladó a vevő lojalitását, a folyamatos rendeléseket, azaz a kiszámíthatóságot jutalmazza.

Bevezetési rabatt: A bevezetési rabatt új termék bevezetése esetén attraktívvá teheti az árut az importőr számára. Ennek igénybevehetősége időben értelemszerűen (a bevezetési időszakra) korlátozott.

- **Skontó:**

A skontó az az árengedmény, amelyet az eladó helyez kilátásba a vevőnek, amennyiben a számlát meghatározott, az eredetileg nyújtott hitel lejáratánál rövidebb időn belül kiegyenlíti. A skontó vetítési alapja az a nettó összeg, amely már nem tartalmazza az egyéb jogcímenek a kapott kedvezményeket (kereskedelmi és mennyiségi rabatt). A skontó tartalmazza:

- a levonás mértékét százalékban, amely általában 2-5 százalék,
- az időtartamot, amin belül a kedvezmény igénybe vehető, és a számla eredeti esedékességét. Pl. 5 százalék skontó 10 napon belüli fizetés esetén 90 napos hiteleladásnál.

- **Bonifikáció:**

Akkor beszélünk bonifikációról, ha az eladó nem szerződésszerűen teljesít, és ezért a vevőjének kártérítésként utólag árengedményt ad. A reklamáció rendezésének egyik módja.

A külkereskedelmi árképzésben **bizonyos esetekben az eladó jogosult úgynevezett felárlakat alkalmazni**, amelyek megfelelnek az adott piac szokásos feltételeinek. Ilyenek lehetnek:

- különleges minőség esetében,
- szokásos szállítási határidőnél rövidebb szállítási határidő vállalásakor,
- az adott terméknel szokásos minimális mennyiség alatti rendelés esetén,
- különleges csomagolási előírás alkalmazásánál,
- bármely egyéb olyan esetben, amelynél az eladó a szokásos szolgáltatásokon túl valamilyen többlétszolgáltatást nyújt a vevőnek.

6. Fuvarparitás

A paritás fogalma alatt azt a földrajzi helyet értjük, ahol az áru szállításával kapcsolatos költségek és kockázatok átszállnak az eladóról a vevőre. A 6. fejezetben részletesen tárgyaljuk a fuvarparitásokat.

7. Fizetési mód

Részletesen tárgyaljuk a 8. fejezetben.

8. A szállítási határidő

A szállítási határidőt alapvetően kétféleképpen lehet meghatározni a nemzetközi kereskedelmi szerződésekben, nevezetesen vagy **azonnali (prompt)** szállításról van szó (az eladó a szerződéskötés időpontjában szállít), vagy **határidőre** (termin) szállít a szerződéskötés után meghatározott időben.

A **prompt szállítási határidő** kikötése szokásos raktárról való értékesítés esetén, tőzsdei kereskedelembe, úszó árukra kötött szerződéseknel. De a prompt kikötés jelenthet – a piaci-üzleti szokástól függően – 3-10 napon belüli szállítást is.

Határidős szállítási határidő esetében általában olyan termékről van szó, amelyet az eladó a vevő részére gyárt le, avagy máshonnan kell beszereznie. A következő változatai lehetnek:

- meghatározott naptári nap kikötése,
- időtartam megjelölése,
- feltételtől függő időtartam (pl. akkreditív nyitásától számítva 90 napon belül),
- fix szállítási határidő kikötése.

Ha a szállítási határidő tartalmazza a fix szót, vagy a szerződésből egyértelmű, hogy a vevőnek csak akkor érdeke a teljesítés, ha az meghatározott időben, késedelem nélkül történik, akkor fix ügyletről van szó. Ekkor a vevő a szállítási határidő túllépése esetén érdekmúlás miatt elállhat a szerződéstől, és kártérítésre is jogosult.

9. Szállítási mód

A szállítási módot részben behatárolja a szerződéses paritás illetve a feleknek meg kell állapodniuk a szállítási módról. Más és más csomagolási módot igényel a vasúti, a tengeri, a légi fuvarozás, és ez, mint korábban említettük, önmagában is árképző tényező.

10. A csomagolás módjának meghatározása

A szerződésben a felek általában meghatározzák az áru csomagolásmódját. Hacsak az adásvételi szerződés másként nem rendelkezik, az eladó feladat, hogy a csomagolásról a szerződésnek megfelelően vagy – előírás hiányában – a szokásos módon gondoskodik. A csomagolás biztosítja, hogy:

- az áru mozgatása, rakodása, tárolása folyamán ne károsodjék,
- mozgatása, rakodása, tárolása folyamán könnyen kezelhető legyen,
- az áru a környezetet ne károsítsa.

A csomagolás egyúttal reklám- és információhordozó eszköz is. Az ajánlati vagy a szerződéses ár mindig tartalmazza a csomagolást, hacsak az eladó nem közli kifejezetten, hogy a csomagolást külön felszámítja. Értékes csomagolóanyagok felhasználása vagy különleges csomagolási kívánalmak esetén csomagolási felár számítható fel.

A csomagolás módjának megválasztását az alábbi tényezők befolyásolják:

Az **áru jellege, természete, súlya, mérete**. Az ömlesztett áruk, például kőszén, kőolaj, búza stb. általában nem igényelnek csomagolást, míg más áruk nemcsak igénylik a csomagolást, de csomagolásuknak több variációja is lehet, és a legcélszerűbbet kell megtalálni. A közlekedési eszközöket csomagolás nélkül szokták fuvarozni.

A **fuvarozás módja, a fuvarozási útvonal**. Az áru védelme szempontjából lényeges a fuvarozás módja, időtartama, hossza, az átrakások száma, valamint az, hogy Európán belüli vagy kontinensek közötti fuvarozásról van-e szó. A közúti, vasúti, tengeri, légi vagy kombinált fuvarozási módok ugyanis jellegüknél fogva eltérő csomagolást igényelnek.

Éghajlati viszonyok a fuvarozás folyamán és a rendeltetési országban. Tengerentúli exportnál az áru gyakran hetekig van úton, és ezalatt különféle klimatikus hatásoknak van kitéve. Így nem megfelelő csomagolás esetén tenger- és esővíz károsíthatja, de a levegő magas páratartalma is járhat kedvezőtlen következményekkel, mert fokozza a korrózió veszélyét.

Hatósági csomagolási előírások. Vannak országok, például az USA vagy Ausztrália, ahol a növényi eredetű csomagolóanyag használatát például tiltják. Az EK is dolgozott ki direktívákat az élelmiszerekkel érintkezésbe kerülő anyagok, műanyagok stb. használatával kapcsolatban. Ezeket a direktívákat nálunk a Magyar Élelmiszerkönyvben rögzítették. Kábítószer tartalmú gyógyszerek, illetve alapanyagok szállításánál gondoskodni kell külön ólomzárról, hogy a fuvarozás során a csomagolás érintetlenségéről azonnal meg lehessen győződni.

A környezetvédelmi előírások. Egyes piacokon, főleg a fejlett ipari országokban, nagy súlyt fektetnek a környezetbarát csomagolásra, és importnál azt az árut preferálják, amelynek csomagolása környezetbarát.

Marketing szempontok. A fogyasztási cikkeknel a csomagolás ugyanis nemcsak védi az árut, de befolyásolhatja eladhatóságát is, megerősítheti az eladóról kialakuló képet.

Költségszempontok. A csomagolás költsége egyre fontosabb tényezője a csomagolás megválasztásának, hiszen az exportőrök világszerte a logisztikai költségek csökkentésének lehetőségeit keresik. A csomagolás terjedelme, mérete, önsúlya, nagyban befolyásolja az árukezelés egyéb költségeit is, például a fuvarköltségeket, rakodási, tárolási költségeket.

Csomagolási formák:

Ömlesztett áru. Vannak olyan áruk, amelyek csak kevés csomagolást igényelnek, vagy ömlesztve szállíthatók, mint például acéllemez, vasrúd, búza, kőolaj.

Bála. Ilyenkor az árut, például a gyapotot, papírt, gyapjút stb. ponyvába takarják, és drótkötéllel kötik át. Ez olcsó megoldásnak számít. A bálázott áru könnyen kezelhető, azonban a bála nem biztosít különösebb védelmet.

Zsák. A zsák készülhet jutából, gyapotból, műanyagból vagy papírból. Sokféle áru csomagolására használják, pl. cement, műtrágya, vegyi anyagok stb.

Hordó, dob. Hordóba vagy dobba szokták csomagolni a folyékony anyagokat. Elterjedt a dobozok, ládák és fémmel bélelt ládák használata is.

Farekesz, faláda. Általában farekeszben, faládákban szokták szállítani a gépeket, berendezéseket vagy élelmiszereket, mint például narancsot, almát stb. Ez a csomagolási mód a légi és a tengeri fuvarozásban nagyon gyakori.

Konténer. Forradalmasította mind a csomagolást, mind az árutovábbítás során az árukezelést a konténerek használata, amelyek méretezésüket és az áruk tulajdonságaihoz alkalmazkodó változataikat tekintve sokfélék. A nemzetközi kereskedelmi forgalomban az ún. 20 és 40 lábas acélkonténer használata a legelterjedtebb.

Egységrakomány-képző eszközök. Az áruk mozgatása és elosztása biztonságosan és gazdaságosan csak gépesítéssel valósítható meg, ami feltételezi az úgynevezett egységrakomány-képző eszközöket. Ilyenek a **raklapok vagy paletták és a konténerek**, közös néven a rakszerek, amelyek a fuvarszköz tartozékát nem képző segédeszközök. Funkciójuk összetett. Egyrészt az áruk rögzítésére és védelmére szolgálnak a fuvarozás tartama alatt, másrészt alkalmasak a gépesített árumozgathoz kialakított egységrakományok képzésére. Anyaguk lehet fém vagy műanyag, méretük szabványosított. A rakodólapok ésszerű kihasználása akkor lehetséges, ha a becsomagolt áru mérete alkalmazkodik a raklap méretéhez. A raklapok szokásos méretei: 800 x 1200 mm, 1000 x 1200 mm, 1000 x 1000 mm. A nemzetközi és belföldi áru fuvarozásban a 800 x 1200 mm rakfelületű, ún. EUR raklapnak is nevezett palettákat csereforgalomban használják. A csereforgalomban való használat azt jelenti, hogy a vasút a neki átadott egységrakományok

számának megfelelő üres rakodólapot szállít vissza a feladónak záros határidőn belül. Ha a raklapcsere nem oldható meg, akkor a vevő az eladónak kifizeti a raklap árát.

A másik egységgrakomány-képző eszköz a konténer, mely saját futómű nélküli fuvarozási segédeszköz. Tartós kivitelű, tehát ismételten és hosszú ideig felhasználható. Kialakítása olyan, hogy kezelése könnyű, alkalmas többféle fuvarszközön multimodális szállításra. Méretük szabványosított, lehet kis konténer: 1-3 m³ vagy az alatti, közepes konténer: 3-15 m³ közötti és nagy transzkonténer: 15-60 m³ térfogattal. Megvédi az árut a mechanikai hatásoktól, csökken az árukár veszélye. Előnye a konténer alkalmazásának az is, hogy rövidül a szállítás időtartama, ugyanis a konténeres szállítás pontosan és tervszerűen szervezhető.

A nemzetközi kereskedelemben szokásos csomagolási formák alakultak ki, amelyek igazodnak az áru jellegéhez és a fuvarozás módjához, útvonalához és általában **külön árképző tényezők**, azaz az eladási árat jelentősen módosíthatják. Ismert rövidítésükkel is jelölve ezeket:

- **SWP (Seaworthy Packing), tengerképes csomagolás:** általában erős külső burkolatú, vízhatlanságot biztosító csomagolás, amely az árut a hajótérben megvédi a káros mechanikai és klimatikus hatásoktól.
- **CP (Continental Packing), szárazföldi csomagolás:** ez a csomagolás is védelmet nyújt a fuvarozási ártalmakkal szemben, de a kisebb igénybevétel a szárazföldi fuvarozásoknál nem tesz szükségessé olyan erős csomagolást, mint az előbbi esetben. Az áru jellegétől függően általában ládába, bálába, kartondobozba csomagolást értenek a szárazföldi csomagolás alatt.
- **MP (Machine Packing), bálaprés:** laza, nagy tömegű áruk fuvarozásra való előkészítésénél alkalmazzák (gyapjú, gyapot, juta), mert a bálaprés által az áru terjedelme csökkenthető, ami jelentős megtakarítást eredményez a fuvar költségekben.
- **FP (Fit Packing), az áru alakjához idomuló csomagolás:** az áru védelmét biztosítja, és jó fuvarter-kihasználást tesz lehetővé.
- **SCP (Strict Confidential Packing), semleges csomagolás:** (szokás még neutral packingnek is hívni) a származási hely nem mindig szerencsés, ha kiderül a csomagolásból pl. reexport esetén. A semleges csomagolással az exportőr megbízhatja a szállítmányozóját is.

11. A szerződésre irányadó jog, bírói illetékesség

Az adásvételi szerződés lényeges részét képezi, hiszen vitás kérdés esetén fontos, hogy hogyan állapodtak meg a felek a jog, illetve a bírói illetékesség kérdésében. A megállapodás alku kérdése, hiszen nyilvánvaló, hogy az eladó, illetve a vevő számára saját országa jogrendszerének kikötése egyoldalú előnyöket jelenthet. Ezért az az általános gyakorlat, hogy harmadik ország jogát alkalmazzák. Ha a felek elmulasztják a mértékadó jog meghatározását, akkor jogvita esetén a nemzetközi magánjog szabályai alapján az eljáró bíróság fogja megállapítani, hogy melyik állam jogrendszerét kell alkalmazni az adott esetben.

Utalnunk kell itt a korábban részletesen tárgyalt Bécsi Egyezményre (hacsak a felek nem zárták ki az alkalmazását a szerződésre), ez esetben is meg kell azonban állapodni a bírói illetékesség kérdésében. A bírói illetékesség kérdésében a nemzetközi kereskedelmi gyakorlat kizárja a polgári bíróság alkalmazását (mert lassú, körülményes), és inkább az

állandó vagy eseti választott bíróság az általános. Az állandó bíróságok tőzsdék és kereskedelmi kamarák mellett működnek, tagjaikat az elnök nevezi ki (annak a szervezetnek az elnöke, amelyhez a választott bíróság tartozik). Az eseti választott bíróság tagjait a szerződő felek jogosultak kijelölni. A választott bíróság ítélete rögtön jogerős, végleges és kötelező.

12. Egyéb kérdések, záradékok

Az egyéb kérdések között szokták szabályozni a felek a műszaki, vevőszolgálati, alkatrész-utánpótlás szállítási kötelezettségeket, garanciális kérdéseket (berendezések, gépexport, fővállalkozás esetén). A legáltalánosabb záradék az ún. hatósági záradék, amelyben a szerződő felek rögzítik, hogy a szerződés érvényessége valamely állami intézmény hatósági engedélyétől, jóváhagyásától függ (pl. export-importengedély, kvóta stb.). Lehetséges a szerződéses valuta értékállandóságát biztosító záradék (árfolyamzáradék) alkalmazása is. (Ilyenkor a szerződéses valuta árfolyamát rögzítik egy másik valutához viszonyítva.) A szerződésszerű teljesítést a felek „öszönözhetik” a kötbérfizetési, illetve kártérítési kötelezettség rögzítésével. Ezért fontos, hogy meghatározzák a felek az említett kötelezettségek alóli mentesítő okokat, azaz hogy mi tekintendő ellenállhatatlan erőnek (vis maior). Vis maior, (force maior), erőhatalom, magasabb erő (angolul: Act of God), ellenállhatatlan erő az, ami a felek akaratán, hatáskörén kívül esik. Általában a természeti csapásokat sorolják ide (földrengés, árvíz, tűzvész stb.). A legvitatottabb a sztrájk megítélése (üzemi sztrájk, országos sztrájk stb.), ezért célszerű a feleknek a szerződésben rögzíteni, hogy mit tekintenek vis maiornak. A reexport tilalom kikötése szintén szokásos záradék. Az egyedárusítói jog kikötése általában nem az adásvételi szerződésben van szabályozva, erre külön szerződést szoktak kötni a megfelelő forgalmi garanciák meghatározásával. Az egyedárusítói jog a viszonteladó biztonságát szolgálja: az eladó kötelezi magát, hogy az adott terméket az adott piacon kizárólag az egyedárusítónak adja el.

4.3 A külkereskedelmi ügylet harmadik szakasza: lebonyolítás

A szerződést az eladó az áruszállítással, a vevő az áru átvételével és az ellenérték kifizetésével teljesíti. Ennek során számos részfeladatot kell megoldani egy sor más szervezet munkájának összehangolásával. A szerződésteljesítési folyamat szakaszai:

- az ügylet nyilvántartása, a folyamatok bizonylatolása,
- az áru legyártása, beszerzése, minőségének ellenőrzése, tanúsítása, csomagolása, kiviteli vámkezeltetése,
- az áruszállításhoz és a fizetéshez szükséges okmányok kiállítása, beszerzése,
- a szállítmányozási és fuvarozási szerződések megkötése, és az áru fuvaroztatása,
- a szállítmánybiztosítási szerződés megkötése,
- a fizetési módnak megfelelő pénzügyi folyamatok, okmányellenőrzések, okmánytovábbítások,
- az áru átvétele és behozatali vámkezeltetése,
- az áru ellenértékének kifizetése,
- az esetleges vitás ügyek rendezése,
- utókalkulációk elkészítése, különféle elszámolások.

E tevékenységet olykor jogszabályok, máskor vállalati belső utasítások, TQM esetében minőségbiztosítási kézikönyvek, gyakran azonban csak a szokások segítik. A szakszerű lebonyolítás mind az eladótól, mind a vevőtől szállítmányozási, fuvarozási, biztosítási, pénzügy- és banktechnikai, vámkezeltetési stb. ismereteket kíván. **Egy ügylet lebonyolítása a külkereskedelemben ezért szinte külön szakma.** Ez a külkereskedelmi ügylet legkevésbé látványos, ugyanakkor igen felelősségteljes, nagy körültekintést, gondosságot, ésszerű munkaszervezést, gondos nyilvántartást, bizonylatolást igénylő szakasza. Kapcsolatban kell állni a különféle hatóságokkal (engedélyező, vám, egészségügy), bankokkal, biztosítótársaságokkal, kamarákkal, szállítmányozókkal, fuvarozókkal, kikötőkkel, minőségellenőrző szervezetekkel, konzulátusokkal, stb.

A lebonyolítás bizonylatai adatforrásul is szolgálnak a különféle nyilvántartásokhoz (statisztikák, adófizetési kötelezettségek) és pénzügyi elszámolásokhoz.

Az ügylet realizálásáért az ügylet „gazdája”, az üzletember a felelős, aki a szerződést kötötte. Mindvégig figyelemmel kell kísérnie a szerződésteljesítési folyamatot, naprakész információkkal kell rendelkeznie annak érdekében, hogy szükség esetén beavatkozzék, üzleti partnerével felvegye a kapcsolatot.

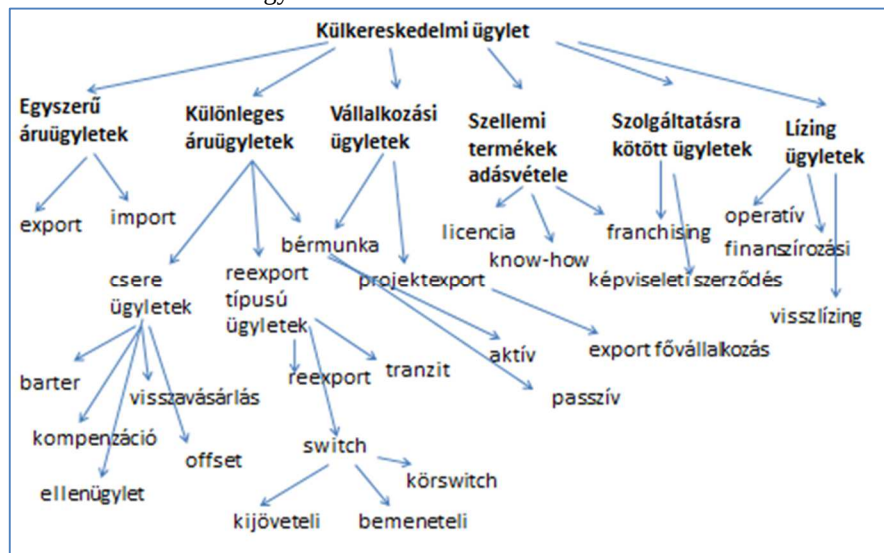
5 A külkereskedelmi ügyletek rendszerezése

A külkereskedelmi ügylet fogalmát és életre hívásának feltételeit az egyes államok pontosíthatják. Megszabhatják, milyen tevékenységek minősülnek országukban külkereskedelmi ügyletkötésnek. Meghatározhatják, kik jogosultak külkereskedni, előírhatják, hogy a nemzetközi ügylet mely formái engedélykötelesek. Különbőféle egészségügyi és csomagolási előírásokkal a környezet is védhető. Öröködni lehet a szűkösen rendelkezésre álló konvertibilis deviza elköltése felett is, esetenként nehezen teljesíthető előírások betartása is számon kérhető az importáruval kapcsolatban.

A nemzetközi üzleti életet az ügylettípusok sokfélesége jellemzi. Eltérő a szereplők száma, az ügylet tárgya, az ügyletkötés célja, a jogi forma. Országonként különbözhetnek azonos tartalmú ügyletek elnevezései, az azonos elnevezések mögött pedig eltérőek lehetnek az üzleti megoldások. Egyetlen külkereskedelmi ügylet további ügyletek egész láncolatát indíthatja el, behálózva a fél világot. Elhatárolásuk, rendszerezésük nem egyszerű, olykor nem is meggyőző.

Vannak, akik önálló külkereskedelmi ügyletként kezelik például a faktoring ügyletet, mások szerint ugyanez az exportfinanszírozás és az üzleti kockázathárítás egyik lehetséges módja. Van, aki önálló külkereskedelmi ügyletként határozza meg a nemzetközi franchise ügyletet, mások szerint ez a vertikális marketingrendszerek egyik formája. Van, aki önálló ügyletként értelmezi az export-fővállalkozást vagy a projektexportot, mások szerint ez az ügylet csak komplexitásában tér el az egyszerű exporttól. Az export-import tárgya is lehet alapanyag megmunkálása, ekkor az ügylet bér munkaügylet. Lehet szellemi termék, szabadalom adásvétele, az ilyen ügylet licencia-, know-how ügylet; lehet komplett berendezés, ez a projektexport-import. Lehet a nemzetközi adásvétel tárgya szolgáltatás (szolgáltatásexport, illetve –import). Bekapcsolódhat az export-import ügyletekbe harmadik ország kereskedője is, ekkor tranzit, illetve reexport ügyletté alakul át az ügylet. „Különleges” lehet az ügylet a résztvevők száma miatt is (bizományi ügylet, tranzit, reexport). Különbözhet az ellenérték mibenléte miatt is (árucseréügylet). Lehet a nemzetközi ügylet mindezek legkülönbözőbb kombinációja is. Sajátos lehet az ügyletkötési technika mellett az ügyletek filozófiája is, például a tőzsdei spekulációs ügyletek esetében. Zavart okozhatnak olyan kifejezések is, mint a **direkt** és az **indirekt export**, illetve **import**. Ezek nem a külkereskedelmi ügylet típusára, hanem az ügyletszervezés módjára vonatkoznak. Direkt az olyan export és import, ahol a termelő saját maga köti meg a külkereskedelmi szerződést. Indirekt export-import esetén saját országbeli külkereskedőnek (export-importkereskedő) adja el termékét. A különleges megoldások, a nem szokványos kombinációk miatt minden egyes külkereskedelmi ügylet unikum a maga módján. Rutin megoldások, sablonok nincsenek. A külkereskedelmi ügyletek egyfajta rendszerezését a 4. ábra mutatja be.

4.ábra: A külkereskedelmi ügyletek rendszerezése



Forrás: Törzsök, 2011

5.1 Export-import ügyletek

A nemzetközi ügyletek sokszínűsége közepette egyetlen biztos kiindulópont van: a külkereskedelmi ügylet alaptípusa mindmáig az ősi adásvételi ügylet, az export és az import. Az ügylet definíciója két lépésben adható meg:

- **adásvételi az ügylet**, ha az egyik résztvevő – az eladó – meghatározott áruk szállítására (és/vagy szolgáltatások nyújtására), a másik résztvevő – a vevő – ennek átvételére és az ellenérték kifizetésére vállalkozik.
- **külkereskedelmi az adásvételi ügylet**, ha a szerződő felek egyike külföldi (devizakülföldi), az EU esetében nem EU tagországbeli.

Az áru vagy a szolgáltatás eladója (az exportőr) szempontjából az ügylet értelemszerűen kiviteli (export) ügylet, a vásárló (az importőr) szempontjából behozatali (import) ügylet. Az export-, illetve az importügylet vonatkozhat az áru feletti tulajdonjogot megtestesítő értékpapír – pl. Bill of Lading – adásvételére is.

5.2 Szellemi termékek adásvétele

Az adásvétel tárgya az áru (vagy az áru feletti tulajdonjogot megtestesítő értékpapír) mellett **szellemi termék is lehet**. A szellemi termékek, szellemi alkotások jogvédelem alá vonhatók az egyes nemzeti szabályozások, illetve a vonatkozó nemzetközi egyezmények szerint. A jogvédelem típusa szerint beszélhetünk **szerzői jogvédelemről** (irodalmi, művészeti, tudományos alkotások) és **iparjogvédelemről** (találmányok, újítások, ipari minták, védjegyek, eredet megjelölések, szoftverek, stb.).

5.2.1 Know-how és licencia ügyletek

A **licencia- és know-how ügyletek** az iparjogvédelem alá tartozó szabadalmak és nem szabadalmaztatott műszaki eljárások adásvételére vonatkoznak. A szabadalmaztatási eljárással bejegyzett szabadalmak - időben és térben korlátozva - törvényes védelmet élveznek, kizárólagos alkalmazási jogot biztosítanak a szabadalom tulajdonosának. Egy licencia ügylet keretében maga a szabadalom is adásvétel tárgya lehet, rendszerint azonban csak annak használati jogát adják el időben és térben korlátozva. (Ezért is beszélünk hasznosítási engedélyről.)

A **know-how ügylet** tárgya olyan műszaki tudás, tapasztalat, módszer, amely egy meghatározott szakmai körben ismeretes. Ez a tudás mások számára nem hozzáférhető, nem publikált és iparjogvédelem alá sem vont. A know-how is értéket képvisel, ezért nemzetközi adásvétele szokásos a licenciával együtt, de önállóan is.

Mindkét ügylet alkalmas lehet arra, hogy egy vállalkozás bejusson egy olyan piacra, ahol a licencia révén előállított termékkel nem tud megjelenni, vagy nem akar annak piaci forgalmazásához műszaki, vevőszolgálati hálózatot kiépíteni.

A nemzetközi licencia kereskedelemben az áruk adásvételétől eltérően alakul az ellenérték kiegyenlítése. Ennek tipikus változatai:

- egyszeri fizetés egy összegben (lump sum, royalty),
- meghatározott mértékű licencia díj folyamatos fizetése (running royalty) → ez a tipikus megoldás,
- fix összegben meghatározott eladási ár részletfizetéssel kombinálva,
- fix összegű vételár függetlenül a tényleges termeléstől, és royalty a mindenkori értékesítés után.

5.2.2 Franchise ügylet

A franchising messze több mint egyetlen külkereskedelmi ügylet, feltételezve természetesen, hogy a szerződő felek – a franchise adó és a franchise vevő – két különböző ország természetes vagy jogi személyei. A **franchising áruk és/vagy szolgáltatások értékesítését megvalósító tartós kapcsolatrendszer**. A franchise adó értékesítési know-how-al rendelkezik, ennek használati jogát engedi át a franchise vevőnek, annak tevékenysége felett folyamatos ellenőrzést gyakorolva. Leginkább a szállodai, az éttermi szolgáltatások, a javító- és tisztító szolgáltatások, a gépkocsi kölcsönzés területén terjedt el, de találkozunk vele az építőanyag-, a textil- és divatcikk-kereskedelemben is.

A franchise ügyletnek két nagy típusa különíthető el: a termék- és védjegyhasználati és az üzleti franchise.

- A **termék- és védjegyhasználati franchise** esetében a vevő a terméket a franchise adó előírásai szerint állítja elő és azt az ő védjegyével, az általa kialakított eljárási rend szerint forgalmazza. A megállapodás vonatkozhat a termékre és a védjegyhasználatra, ez a **termelési franchise**. Vonatkozhat az értékesítésre, ez az **értékesítési franchise**.
- Az **üzleti szolgáltatásokra vonatkozó franchise** olyan teljes körű know-how használati megállapodás, ahol az előbb említetteken túl a teljes üzleti stratégia sikerességéhez elengedhetetlen marketing, minőségbiztosítási know-how stb. használatra is jogot kap a franchise vevő.

Az alábbiakban áttekintjük a franchise ügylet előnyeit és hátrányait a franchise átadó és a franchise átvevő szemszögéből. Az **átadó** részére a következő **előnyök** származnak a franchise együttműködésből:

- számottevő befektetés nélkül bővül a hálózata,
- kihasználja az átvevő piac ismereteit, kevés kockázattal új piacokra juthat be,
- részesül az átvevő üzleti eredményéből,
- javul az átadó cég versenyhelyzete,
- a forgalom ugrásszerűen megnövekedhet, mivel az átvevő behatóan ismeri a helyi piaci lehetőségeket.

Azonban **hátrányok** is származhatnak az **átadó** számára a franchise kapcsolatból:

- adott esetben a franchise átvevő alkalmatlansága okozhat problémát az átadónak,
- előfordulhat, hogy a franchise átvevője nem teljesen tárja fel a jövedelmére vonatkozó adatokat, így ebből pénzügyi problémák is támadhatnak,
- a franchise átvevő a megszerzett tapasztalat birtokában esetleg önállósíthatja magát vagy átpártolhat a versenytárs-lánchoz.

Az **átvevő** szempontjából a következő főbb **előnyökkel** jár a franchise szerződés:

- a franchise segít az új vállalkozások beindításában, mely csekély kockázattal és nagyobb biztonsággal jár,
- kipróbált, bevezetett vállalkozáshoz csatlakozik, így biztos és gyors az üzleti siker,
- minden szükséges területen know-how-hoz jut,
- az átadó segít kiválasztani az optimális telephelyet,
- az átadó segíti az üzlet megnyitását,
- a szükséges háttérpart, anyagellátást, gépeket stb. általában az átadó biztosítja,
- a franchise hálózatban jobb vásárlási feltételeket kap a beszállítóktól (számos akció, kedvezmény),
- kevesebb induló tőkére van szüksége, mert a rendszer kifejlesztésére nem kell költenie és már bevezetett és ismert márkanévet képvisel,
- állandó továbbképzésben részesül, üzletviteli, szervezési kérdésekben az átadóhoz fordulhat tanácsért,
- az átvevő számára egyszerűbb az üzletvezetés, mert az átadó könyvelés, nyilvántartás stb. vonalán is segítséget nyújt,
- az átvevő minden esetben egy nagyobb biztonságot nyújtó hálózathoz csatlakozva tud tovább fejlődni,
- a franchise átvevők a konkurenciával szemben stabilabban állják meg a helyüket ezért kevesebben kerülnek csőd közelbe.

Az **átvevőt hátrányok** is érhetik egy franchise ügyletben:

- a többi franchise átvevő elkövetett hibája visszaüthet a többi teljesen vértlen franchise átvevőre, elriaszthatja a terméket, a szolgáltatási igénybevevő fogyasztókat,
- nincs teljes vállalkozói függetlenség, szabadság, mivel az átvevő függ az átadótól,
- az átvevőt korlátozhatja a franchise szerződés abban, hogy szabadon építse ki üzleti kapcsolatait,
- nem valósíthatja meg saját elképzeléseit, az átadó feltételei miatt.

A franchise típusú együttműködési kapcsolatot **franchise szerződés** hozza létre. Ebben a franchise adó megengedi a franchise vevőnek az egységes névhasználatot, különböző szimbólumok, védjegyek, s mindenekelőtt a mögöttük lévő egységes szolgáltatáscsomag és marketing know-how használatát. A szerződés lényege a **felhasználási engedély**. A franchise vevő mindezekért ellenértéket fizet és szigorúan megszabott kötelezettséget vállal. Ezek betartását a franchise adó folyamatosan ellenőrizheti. A szerződéstervezetet rendszerint a franchise adó dolgozza ki, **annak tartalma valamennyi üzleti partnere esetében egységes**. A franchise vevő többnyire csak abban dönthet, hogy a szerződést a maga teljességében változtatás nélkül elfogadja-e vagy eláll a szerződéskötéstől. A szerződés mindenekelőtt a know-how-t részletezi, amelyre a megállapodás vonatkozik. Fontos a szerződés időtartamának, a rendes és az idő előtti felmondás jogának, a szerződésbontás következményeinek szabályozása, a versenyhelyzet szabályozása, a kölcsönös szolgáltatások részletezése, áru- és védjegyhasználati jogok kikötése, az üzletvezetésre vonatkozó előírások, a franchise adó ellenőrzési jogának, s természetesen az ellenérték nagyságának és a kiegyenlítés módjának a rögzítése.

A szerződés része egy olyan **franchise kézikönyv** is, amely részletezi az adott franchise rendszer minden vonatkozását. A kézikönyv betartása a franchise vevő részére kötelező, az önkényeskedés szerződésbontáshoz vezet.

Ki kell emelnünk, hogy az EU-ban a franchise szerződések versenykorlátozó megállapodásnak számítanak, de a versenyjog keretein belül csoportmentességet élveznek. 1989 óta külön csoportmentesítési rendelet engedte meg az olyan franchise megállapodások megkötését, amelyek közvetlenül a fogyasztókat szolgálják. A rendelet – valamennyi tagországra kötelezően- szabályozta többek között a területvédelem, a termék/szolgáltatás minőség, az üzletvitel, a know-how továbbadási tilalom kérdését.

5.3 Nemzetközi csereügyletek

A nemzetközi csereügyletek (kapcsolt ügyletek) lényege, hogy két ellentétes irányú árumozgás kapcsolódik egymáshoz: kölcsönös, egymást feltételező szállítások történnek. Az árucseré, árukapcsolás gyakran pénzmozgás nélkül realizálódik: tehát mintegy visszafejlesztett kereskedelemről van szó.

A kapcsolt ügyleteknek igen sokféle oka lehet. Újkori reneszánszuk az 1930-as évek válságos időszakára tehető: a pénzrendszer átalakulása papírpénz alapúvá, a külkereskedelmi kontingentálás, a klíringek bevezetése egyrészt megrendítette a pénz iránti bizalmat, másrészt az egyes országok erőteljes intézkedéseket tettek külkereskedelmi és fizetési egyensúlyuk fenntartására. A kapcsolt ügyletek célja lehet még a tőkemenekítés, a kontingensen felüli áruszállítás vagy a kereskedelmi kapcsolat rendezetlensége, devizatakarékosság vagy –hiány stb. A kapcsolt ügyletek fajtái a következők: barter, kompenzációs ügylet, viszontvásárlás, offset, visszavásárlás.

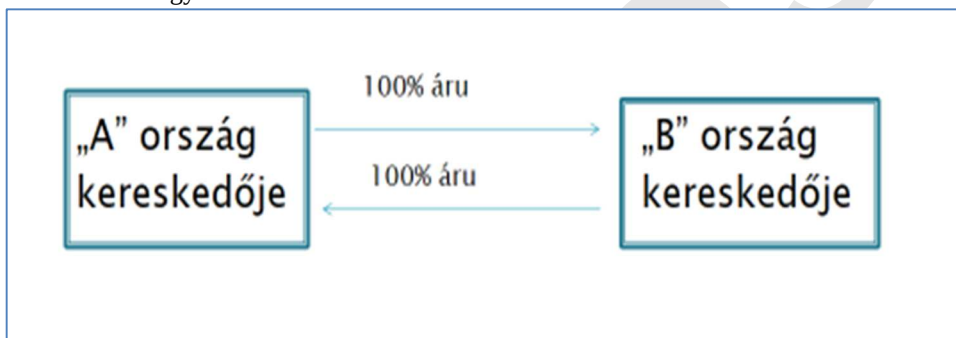
5.3.1 Barter

Jellemzője, hogy a két szembeállított terméket a pénzmozgás teljes kikapcsolásával cserélik ki: esetleg még árat sem képeznek. A két csereáru egyenértékű mennyiségeit adják át (lásd 5. ábra). A csere körülbelül egyidejű szállításokat jelent, közvetítőt ritkán kapcsolnak be. Alapja a bizalom. Az oda-visszafuvarozás történhet azonos fuvarszelvényekkel is.

A látszólag „egyszerű” árucseréje számos problémát vet fel, és igen bonyolult ügyletté épülhet. Először is az áruk különleges tulajdonságai és a kereskedők specializálódása miatt nehéz a két partner között tartani az ügyletet, igen nehéz a cseretárs megtartása. Ha a kompenzációban több ország több cége vesz részt, csereügyletek összefüggő láncolatát alkotva, akkor többlábú vagy többsarkos kompenzációról beszélhetünk.

Hasonló nehézségeket okozhat az áruk közti megfelelő cserearány kialakítása. Ehhez általában a dokumentált „világpiaci árat” veszik figyelembe. Ha az egyik fél előszállításba kerül, felmerül a birtokon kívül kerülés veszélye. Ez kivédhető bizalmi kéz bekapcsolásával (pl. az előszállított árut egy szállítmányozónak küldik, aki bevárja a másik áru beérkezését), vagy letétet, bankgaranciát köthetnek ki.

5. ábra: Barter ügylet



Forrás: Törzsök, 2011

5.3.2 Kompenzációs ügylet

A mai értelemben vett kompenzációs ügylet jellemzői:

- A két szállításra csak egy szerződést kötnek, de a két áru értékét pénzben mérik és számlázzák.
- A szállításokat általában kifizetik. Ez lehet egyszerű elszámolás is, vagy hazai pénzben való fizetés.
- A két kapcsolt áru között nincs technológiai kapcsolat, egymástól függetlenül gyártott termékek.
- Az ellenvásárlás transzferálható, vagyis a kapcsolt (viszontvásárolt) áru eladható (reexportálható) harmadik félnek.
- A szállítások nem egyidejűek, de rendszerint 3 éven belül bonyolódnak le. Több partner és közvetítő is bekapcsolódik az esetek többségében.

A kompenzációnál alkalmazott fizetés általában nem jelent nemzetközi valutatranszfert (mivel a kompenzáció gyakorlatilag éppen ennek elkerülését célozza). A leggyakoribb eset, hogy az előszállító fél pénzkövetelését a másik fél az áru szállításával szünteti meg. A pénzkövetelések regisztrálása, illetve esetenként a kétirányú pénzmozgás a banki finanszírozás és az állami támogatás alapjául szolgál.

A kompenzációs ügyleteknek több jellemző típusa van. Az árucseré mértéke szerint megkülönböztetünk **teljes és részleges kompenzációt**. Az úgynevezett teljes kompenzációnál az exportőr – rendszerint fejlett országbeli cég – kötelezettséget vállal, hogy az általa szállított áru ellenértékét a vevő országában levásárolja. Részleges kompenzáció esetén az exportőr az exportáru értékének meghatározott százalékában vállal csak viszontvásárlási kötelezettséget, a különbséget vevője konvertibilis valutában fizeti. A kisebb vállalatok általában csak részleges kompenzációra vállalkoznak, amikor értelemszerűen a kötelezettség csak a szállított érték bizonyos hányadára vonatkozik.

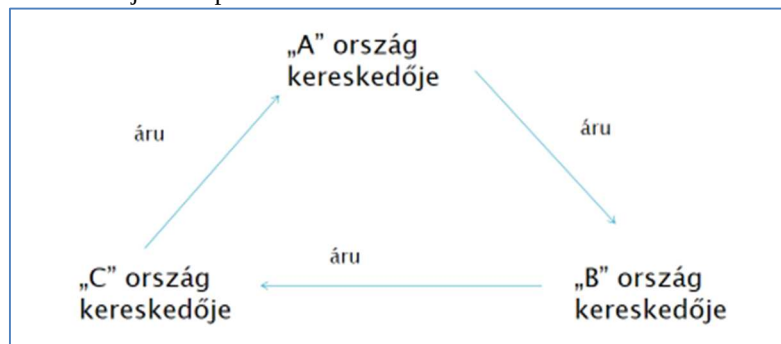
A résztvevők száma szerint egy kompenzáció lehet **önkompenzáció és többlábú kompenzáció**. Önkompenzációról akkor beszélünk, ha ketten cserélnek árut, többlábú ügylet esetén kettőnél többen vesznek részt az ügyletben. Az önkompenzáció gyakran ütközik nehézségekbe, hiszen mindkét résztvevő meghatározott fajtájú és meghatározott minőségű árut kínál és mindkettő meghatározott fajtájú és minőségű árut szeretne kapni cserébe. Ezek gyakran nem fedik egymást. A 6. és 7. ábrák önkompenzációra és többlábú kompenzációra mutatnak be példákat.

6. ábra: Teljes és részleges kompenzáció önkompenzációban



Forrás: Törzsök, 2011

7. ábra: Többlábú teljes kompenzáció



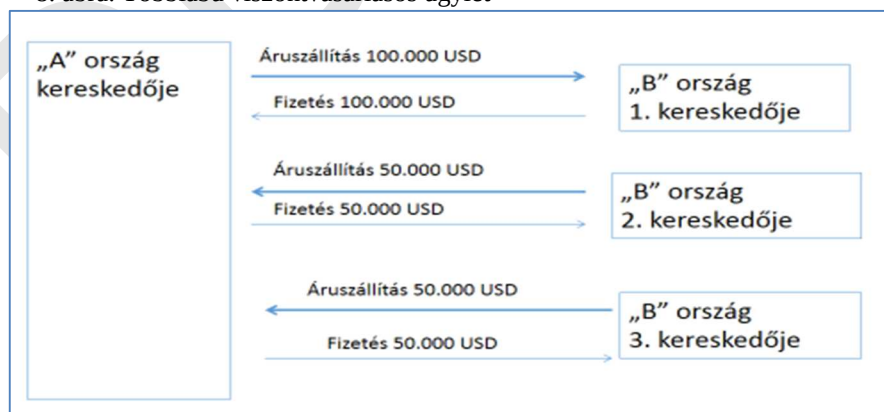
Forrás: Törzsök, 2011

5.3.3 Viszontvásárlási vagy ellenügylet

A viszontvásárlási vagy ellenügylet (Counter purchase) sokan a kompenzáció fejlettebb formájának tekintik. Fő jellemzője, hogy két külön szerződést kötnek a két összekapcsolt áru. Ez a két áru technológiailag független egymástól. A számlázás azonos valutában történik, és minden egyes szállítást kifizetnek, függetlenül a többitől. Sajátossága, hogy az eredeti szállító viszontvásárlási kötelezettségét másik fél átvállalhatja. Erre szemléltet példát a 8. ábra. A két szállítás 4-5 év eltéréssel is realizálódhat.

A viszontvásárlási ügylet a fejlettebb országbeli cégeknek kedvezőbb az exporttámogatás, a finanszírozási, biztosítási lehetőségek miatt. Olyan ügylet is van, amelyben a cég fejlődő országbeli vásárlással szerez jogot későbbi exportra (amit esetleg másnak átadhat). Az ellenvásárlásnál alkalmazott második szerződést keretszerződésnek nevezik (skeleton contract). Ebben rögzítik az eladó viszontvásárlói kötelezettségét, meghatározott időn belül, tetszőleges vagy meghatározott árukörben. A viszontvásárlás vállalása fontos versenytényező lehet a magyar exportörök gyakorlatában is a fejlődő országok piacán, akár úgy is, hogy az ellentételt reexportálják.

8. ábra: Többlábú viszontvásárlásos ügylet



Forrás: Törzsök, 2011

5.3.4 Offset ügylet

Az offset ügylet eredetileg a repülőgépipar, a hadászati és az űripar ellenügyleteinek megkülönböztető elnevezése volt, idővel azonban a nemzetközi csereügyletek önálló változata lett. A csúcstechnológiát képviselő termékek eladója nemcsak abban állapodik meg külföldi vevőjével, hogy az ellenérték egy részéért annak áruit megvásárolja, illetve azokra piacot talál. Vállalja azt is, hogy az exportált termékek ellenértékének egy másik részét a cserepartner országában – esetleg közös vállalat keretében – beruházza, rendszerint annak infrastruktúrája fejlesztésére fordítja. Az ilyen ügyletkötések rendkívül nagy értékűek és bizalmas kezelték.

5.3.5 Visszavásárlás

A visszavásárlás (buy back) a csereügyletek hosszú lejáratú formája. Lényege: a gyárat, bányaberendezéseket stb. exportáló (rendszerint fejlett országbeli) vállalat abban állapodik meg partnerével (rendszerint fejlődő ország vállalata), hogy a berendezés értékét a berendezéssel előállított termékkel fizeti meg. Így az ilyen kapcsolt ügyleteknél a két áru között technológiai kapcsolat van (az egyik a másik terméke). Általában két külön szerződést kötnek a szállításokra. Egy meghatározott valutában számolják el valamennyit. A két szállítás közt akár 10 év is eltelhet a gyakran hosszas szerelési, építési idők miatt.

5.3.6 A csereügyletek különleges kockázatai

A barterügyleteknél már említett sajátos problémák (a **cserepartner megtalálása**, a **cserearány kialakítása**, a **birtokon kívül kerülés elhárítása**) más csereügyleteknél is jelentkeznek. A legfontosabb talán az, hogy az **ár mindig viszonylagossá válik**: a csereügyletekbe bevitt áruk árát az érték cserébe szállított áruk relatív értéke határozza meg. Így például az áremelés nem jelent semmit, ha a csereáru ára is azonosan emelkedik.

Hasonló kockázatot jelent a **viszontvásárlás vagy az ellenszállítás elmaradása**, a teljesítés egyoldalúvá válása. Problémát okozhat a termelő vagy eladó számára a **viszontvásárolt áru átruházása** (ami igen gyakori) és az ezzel támasztott nem kívánatos verseny.

5.4 Reexport típusú ügyletek

A reexport lényege egy import- és egy exportügylet összekapcsolása. A reexportőr külföldi viszonteladásra vásárol árut harmadik országban. **A vétel és eladás tárgya tehát ugyanaz a külföldi eredetű áru, amelyet a reexportőr saját kezdeményezésére, kockázatára közvetít két piac között.** Az ilyen ügyletek célja általában a haszonszerzés, spekulatív kereskedői ügyesség révén, de más célok is felmerülhetnek. A reexport típusú ügyletek három csoportra különíthetők el az ügyletkötés tárgya szerint:

- **Klasszikus reexport:** tárgya áru tovább értékesítése viszonteladói szerepben. Célja rendszerint a profitszerzés.

- **Tranzit ügylet:** tárgya az exportőr és az importőr között formálisan vevőként, illetve eladóként megjelenő kereskedő nevének és kereskedelmi papírjainak felhasználása. Célja valamilyen állami tilalom megkerülése.
- **Switch ügylet:** tárgya államközi bilaterális klíringkapcsolatokban a deviza diszponibilitás adásvétele áruügyletek révén. Célja a követelések vagy a tartozások felszámolása. Ez az ügylet a továbbiakban részleteiben nem kerül kifejtésre.

Az Európai Unió belső piacán a három különböző tagország vállalkozói között lebonyolódó viszonteladás nem minősül reexportnak. Az ilyen ügyletek hivatalos elnevezése: **háromszög ügylet**.

5.4.1 Klasszikus reexport

A reexport igen régi külkereskedelmi ügylet. Vannak nemzetek, amelyek kereskedői tradicionális reexportőrök. A tipikus reexport kereskedők hagyományosan a gyapot, dohány stb. kereskedelemben működnek. Rendszerint tömegárakat vásárolnak nyomott áron, és azt világszerte értékesítik, nem ritkán igen tekintélyes nyereséggel. Bárki reexportőrré válhat, aki külkeresedik. Előfordulhat például, hogy a saját áru exportjának sikere egy külföldi termék felhasználástól függ. Terméke külföldiek általi reexportja is érdeke lehet a termelőnek, ha nem rendelkezik külpiazi tájékozottsággal, nemzetközi marketing és külkereskedelmi ismeretekkel.

Az ügylet kezdeményezője, főszereplője, szervezője és finanszírozója is a reexport kereskedő. A reexportőr ugyanolyan viszonteladó, mint az export-import kereskedő, a nagykereskedő vagy a kiskereskedő, tevékenysége lényeges jellemzőiben azonban ezektől különbözik:

- mindig külföldön vásárol árut és mindig külföldön értékesíti az árut, de mindig másutt vesz, mint ahol elad;
- ugyanazt az árut adja tovább, amelyet megvett, rendszerint változatlan formában;
- rendszerint „íróasztal kereskedő”, az árut gyakran nem látja, csak az áru okmányaival dolgozik;
- rendszerint nem specializálódik egyes árufajták adásvételére;
- ügyletkötései nem feltétlenül legálisak, ezért esetenként kockázatosak.

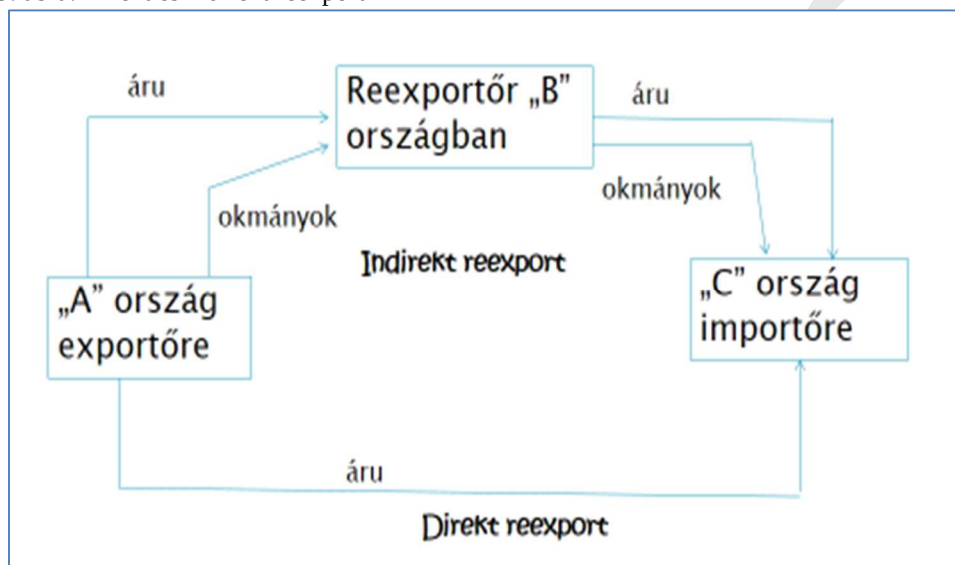
A reexport ügyleteknek **céljuk alapján** az alábbi típusait különítjük el:

- **Haszonügyletnek** tekintjük a deviza-árnyereség megszerzésére irányuló ügyleteket. Akkor jelentkezik nyereség, ha az eladás árbevétele a beszerzési áron felül fedezi a fuvar-, a biztosítási és egyéb költségeket, kamatot, illetve ezeken felül mg többlet (haszon) is marad. A két ügylet sorrendje szerint vannak fedezetlen és fedezett haszonügyletek. Fedezetlen az ügylet akkor, ha a reexportőr előbb veszi meg az árut, és később próbálja eladni. Fedezett ügyletről beszélünk, ha az eladás megelőzi a vásárlást. (A haszonügyleteket általában olyan tömegárakra kötik, amelyek adott piacokon, többé-kevésbé adott áron, nehézség nélkül beszerezhetők. A nyereség alapja éppen a piacok alapos ismerete.) Más nézet szerint csak az a haszonügylet tekinthető fedezettnek (és nagyobb kockázattól mentesnek), amelynél a vételi és eladási ügyletet közel egy időben kötik meg; így mindkét árat és az árut is pontosítani lehet.

- **Választékbővítő reexport** révén kielégíthetők a vevők speciális igényei. Hazai árualap helyettesítésére, kiegészítésére, választékbővítésre, komplettírozásra is alkalmas.
- **Fuvar költség-megtakarító reexport** esetén az ügylet célja a földrajzi távolság „lerövidítése”. Ha például egy távoli országot kívánunk gabonával ellátni, a saját búzát eladhatjuk egy közeli piacon, s a befolyt pénzből a célország közelében vásárolhatunk.

Az áru útja szerint a reexport lehet direkt és indirekt. Az első esetben az újra eladott áru nem halad át a reexportőr országán. Indirekt reexportnál az áru érinti a reexportőr országát. A direkt és indirekt reexportot szemlélteti a 9. ábra.

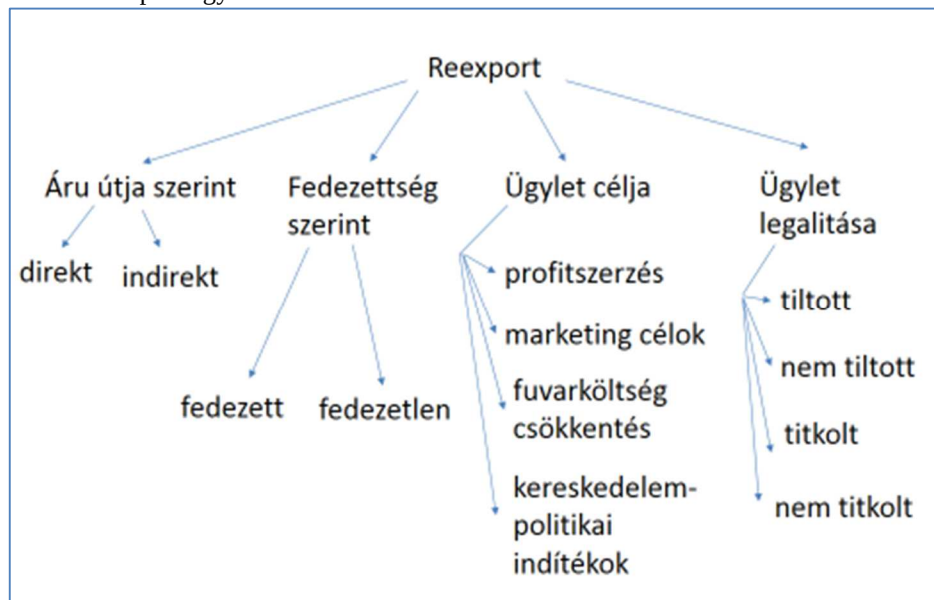
9. ábra: Direkt és indirekt reexport



Forrás: Törzsök, 2011

A reexport ügyletek **az ügylet legalitása szerint** is megkülönböztethetők. A **nem leplezett és nem is tiltott** ügyletkötések mellett **tiltott és ezért titkolt** reexport ügyletkötések is vannak. Tilthatja termékei reexportját általában egyes országokba a termék eladója, magában a vonatkozó adásvételi szerződésben. Tilos lehet a reexport valamilyen állami előírás miatt is. Tiltott reexport esetén a reexportőr ügyletkötését titkolja, és igen körültekintően jár el. Az árut semlegesíti, az eredeti származására utaló jelzéseket eltünteti, újracsomagoltatja, új áruokmányokat állít ki és/vagy szerez be. Előfordul az is, hogy az árunak új arculatot kell adni. Ezek a műveletek elvégezhetők a reexportőr országában, de útközben kikötőkben vagy közlekedési csomópontokon is. Az indiszkréciós kockázat minimalizálása érdekében célszerű arra vigyázni, hogy e műveletekről kívülállók ne értesüljenek. Az okmánycseré mellett a diszkrét és elővigyázatos fuvarozásszervezés is igen nagy körültekintést igényel. A 10. ábra a reexport ügyletek rendszerezését szemlélteti.

10. ábra: Reexport ügyletek rendszerezése



Forrás: Törzsök, 2011

A reexport igen kockázatos tevékenység. A reexportőrnek egyfelől vevői minőségben vállalnia kell az import összes kockázatát, eladói minőségben pedig az export szokásos kockázatait. Ezeken felül vállalnia kell a reexport természetéből fakadó egyéb kockázatokat:

- **árunkockázat:** eladási ügylet reményében fedezetlen vételi üzleteket köt, és az áru a nyakán marad.
- **árkockázat:** profit reményébe importál, de az árut csak a vételárnál alacsonyabb áron tudja exportálni. Hasonló a helyzet, ha előre elad fix áron olyan árut, amit még nem tudott megvenni.
- **fedezetlenség kockázata:** fedezetlen eladási ügyletnél számolnia kell azzal, hogy az eladott árut nem tudja megvásárolni és fordítva.
- **indiszkreció kockázata:** titkolt vagy tiltott reexport veszélye az, hogy a reexport ténye indiszkreció folytán kiderül. Az államok által tiltott reexportnál ennek különösen súlyos következményei lehetnek.

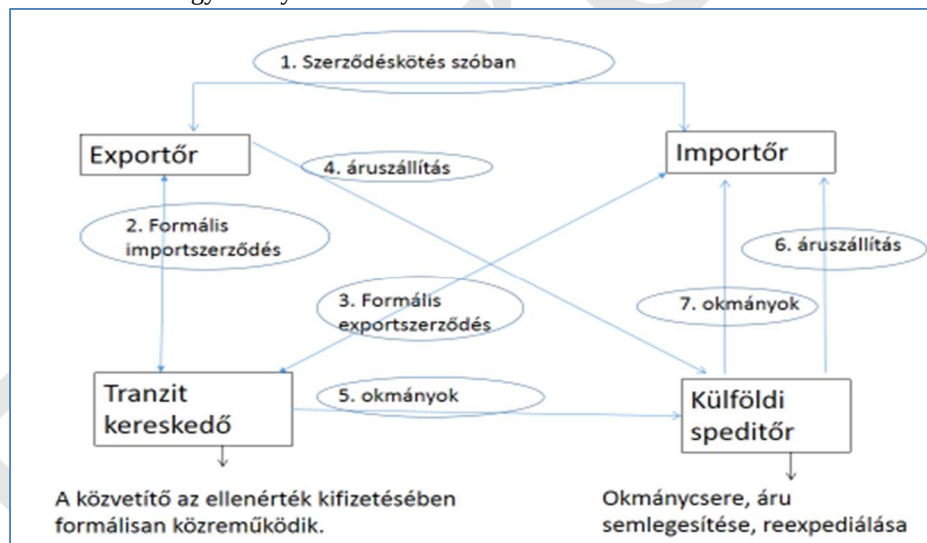
A reexportot alapesetben a reexportőr finanszírozza. Az importárut megveszi és pénze mindaddig az áruban fekszik, amíg annak ellenértékét vevője ki nem fizette. A finanszírozást megoldhatja azonban úgy is, hogy saját eszközeit ne kelljen lekötnie. Ez többnyire szükséges is. A reexportőrök gyakran kis tőkeerejű cégek. A kialakult technikák közül az átruházható akkreditívvel és a back to back meghitelezéssel a 8. fejezetben foglalkozunk.

5.4.2 Tranzitügylet

A tranzitügylet olyan reexport típusú ügylet, ahol valamilyen külső ok – rendszerint állami szabályozás – bírja rá az export – import ügylet résztvevőit egy harmadik országbeli kereskedő formális bekapcsolására. Az ilyen ügyletet többnyire kényszerhelyzet szüli: két ország kereskedői szeretnének egymással üzletet kötni, de a hatósági előírások az egyik vagy a másik országban ezt nem tetszik lehetővé. Az ügylet mégis létrehozható, ha van olyan harmadik országbeli kereskedő, aki a lebonyolításban hajlandó közreműködni, nevét és okmányait adva. A tranzitügylet kiváltó oka lehet vámszínvonal-különbségek kihasználása is. Ez akkor fordulhat elő, ha a tranzitkereskedő a vevő országába valamilyen vámkedvezményrel viheti be az „árúját”. A tranzitügylettel kapcsolatban az üzletembereknek komoly etikai megfontolásai lehetnek. Az ilyen külkereskedelmi ügylet célja ugyanis valamilyen állami rendelkezés kijátszása vagy vámcsalás elkövetése.

A tranzitügylet megvalósításához két feltétel szükséges: (1) A tranzitkereskedő olyan ország kereskedője legyen, amely országba lehetséges árut importálni az eladó országából és ahonnan lehetséges ezt exportálni a vevő országába. (2) A tranzitkereskedő hajlandó legyen színlelni mindkét ügyletkötést, formálisan előbb vevőként, majd eladóként fellépve. Hajlandó legyen mindkét ügyletbe nevét és papírjait adni, és jutalékfizetés ellenében akár a lebukás kockázatait és következményeit is vállalni. Az ügylet folyamatát a 11. ábra szemlélteti.

11. ábra: A tranzitügylet folyamata



Forrás: Törzsök, 2011

- Az eladó és a vevő szóban megkötik az adásvételi ügyletet. Óvakodnak attól, hogy ennek írásos nyoma is legyen.
- Az eladó vagy a vevő kiválasztja az alkalmasnak tűnő tranzitkereskedőt és megállapodást köt vele - ugyancsak szóban - az általa ellátandó feladatokról. Kialkudják a jutalék mértékét, megállapodnak a jutalékfizetés mikéntjében, a szükséges okmánycserékben, stb.

- A tranzitőr formálisan importszerződést köt az áru tényleges exportőrével, és formálisan exportszerződést köt az áru tényleges importőrével.
- Az ügylet lebonyolításába bekapcsolt „semleges kéz” (olyan speditőr, akinek a diszkréciójában mindannyian megbíznak) fogadja az exportőr saját okmányaival címére feladott árut (valahol útközben, közbeeső kikötőben vagy vámszabad területen).
- Ezt követően a speditőr kicseréli az eredeti exportokmányokat a tranzitkereskedő hozzá megérkező okmányaival. esetleg „semlegesíti” is az árut, ha az korábban nem történt meg (pl. átcsomagoltatja), majd – a tranzitkereskedőt megjelölve feladóként – újra feladja (reexpediálja) a tranzitőr okmányai kíséretében az árut az importőr címére.

Különbségek a reexportőr és a tranzitkereskedő között:

- A reexportot mindig a közvetítő kezdeményezi, míg a tranzitügyletbe a közvetítőt az üzleti partnerek utólag kapcsolják be.
- A reexportőr számos kockázatot vállal (árkockázat, árkockázat, késedelmes szállítás kockázata, fizetési kockázat. stb.), amelyeket a tranzitkereskedő soha.
- A reexportőr finanszírozza is viszonteladói tevékenységét (legalábbis neki kell a megfelelő finanszírozást megtalálnia), a tranzitkereskedő soha nem finanszíroz.
- A reexportőr haszna jó esetben az eladási ár és a vételár különbségéből fakad, a tranzitkereskedő mindenképpen megkapja a kialakult jutalékot.
- A reexportort csak a tiltott reexportnál fenyegeti az indiszkréció kockázata, a tranzitkereskedőt mindig. A lebukás kockázata itt igen nagy.

5.5 Bérmunka ügylet

A bérmunkaügylet **lényege egy megbízás**: az egyik országbeli termelő vagy kereskedő megbízza a másik országbeli termelőt (vállalkozót), hogy az általa rendelkezésére bocsátott alapanyagot félkész vagy késztermékké dolgozza fel. Ez az ügylet típus vállalkozási ügyletnek is tekinthető, hiszen a bérmunkát vállaló szerződészerű teljesítésként eredmény megvalósítására (késztermék elkészítésére) vállalkozik.

A bérmunka tárgya a külföldi bérmunkáltató tulajdonában maradó alapanyag és/vagy félkész termék. Ennek késztermékké feldolgozása a bérmunkáltató utasításai szerint – gyakran az általa rendelkezésre bocsátandó gépeken – történik. A bérmunkavállaló tevékenységéért bérmunkadíjat kap. A bérmunkadíj megjelenhet devizafizetés, előállított késztermék, vagy többletként szállított alapanyag formájában is.

Bérmunkaexportról akkor beszélünk, ha a külföldi tulajdonú alapanyagot feldolgozó fél hozzáadott munkáját exportálja a visszaszállítandó késztermékben. Az ilyen **bérmunkát aktív bérmunkának** nevezzük.

Bérmunkaimport estében az alapanyag tulajdonosa külföldi munkát importál a visszaérkező késztermékben. Ez a **passzív bérmunka**.

Az aktív bérmunka jellemzői:

- Nem kell vállalni az alapanyag-beszerzés piaci kockázatait.
- Nem kell alapanyag-vásárlásokat és készletezéseket finanszírozni.
- Nem kell a késztermék értékesítésével foglalkozni, piaci információkkal, marketing ismeretekkel, külkereskedelmi know-how-val rendelkezni.
- Nem kell az értékesítés valamennyi kockázatát vállalni.

- A feldolgozóipari kapacitások piacképes saját alapanyag hiányában is értékesíthetők.
- Korszerű know-how-hoz, esetlegesen térítésmentesen speciális gépekhez, műszerekhez lehet jutni stb.
- **Hátrányként említhető meg,** hogy a bér munkát vállaló
 - o elszigetelődik a piactól, elkényelmesedik.
 - o kiszolgáltatottsága a bér munkáltató döntéseinek egzisztenciális kockázatot is jelenthet.

A passzív bér munka jellemzői:

- Saját feldolgozóipari kapacitások hiányában is lehet a késztermék értékesítésével foglalkozni.
- Piaci konjunktúra esetén külföldön többletkapacitások vehetők igénybe, amelyek a piaci helyzet rosszabbodása esetén visszamondhatók.
- Kihasználhatók a magasabb hazai és az alacsonyabb külföldi munkabérszínvonal különbségei, a passzív bér munka ezért kétszeresen is nyereségforrás lehet.
- Igénybe vehető olyan külföldi know-how a feldolgozáshoz, amely a saját országban nem áll rendelkezésre, stb.
- **Hátrányként említhető meg,** hogy a bér munkáltatót negatívan érintheti a bér munkavállaló megbízhatatlansága, pontatlansága, minőséghibás teljesítése, ami számára üzleti hírnévrontást eredményezhet.

Magyarországon igen jelentős bér munkát végez fejlettebb országbeli megrendelők részére a szolgáltató szektor, a mezőgazdaság és az ipar. Az aktív bér munka előnye lehet az export bővítése, a kapacitás jobb kihasználása, új termelés-szervezési eljárások adaptálása a termelékenységi növelésre, technológiai, piaci, kereskedelmi ismeretek beszerzése, és esetleg új gépek beállításának lehetősége. A piac stabilizálása csökkenti az értékesítés rövid távú kockázatát. A bér munka hátránya a változó gazdaságosság, a nagyobb kiszolgáltatottság, a hosszú távú „elkényelmesedés” veszélye. A konfekcióiparban idesorolható az igen éles verseny is, elsősorban távol-keleti országok részéről. A mezőgazdaságban végzett bér munka lehet bértermeltetés (pl. vetőmag, bogyós gyümölcs stb.), az állattenyésztésben bértenyésztés, -hizlalás, -nevelés.

A bér munkaügyletek realizálásában a vámkezelés is a bér munkát végző cégek feladata. Az EU-n kívülről érkező nyersanyag aktív feldolgozás vám eljárásba kerül, amíg a feldolgozás tart. A késztermék visszaszállítását követő elszámolás után ezt megszüntetik. Amennyiben mégis a vámterületen kívánják forgalomba hozni a terméket (alapanyag / késztermék), előtte szabadforgalomba helyezés vám eljárás alá kell vonni. Ez többnyire vám és áfa fizetési kötelezettséggel jár.

5.6 Nemzetközi kooperáció

A korszerű nemzetközi munkamegosztás nagy jelentőségű alapformája a külkereskedelem mellett kialakuló, arra épülő termelési kooperáció, tartós termelési együttműködés.

A termelési kooperáció típusai a következők:

- Licenc alapján való termelés: ez csak akkor minősül kooperációnak, ha az értékesítésben vagy más területen az eladó és a vevő közös vállalkozást hajt végre, tartósan együttműködik.
- Termékek szállítása a vevő terveivel, utasításaival megegyezően: Ha a vevő műszaki segítséget is ad a gyártáshoz, illetve az értékesítésben is együttműködnek.
- Gyártás- és gyártmánymegosztás: ha a felek részegység-, illetve késztermék-spezializációt hajtanak végre.
- Termékek közös előállítása vagy közös szolgáltatás végzése: ez lényegében a gyártásmegosztás továbbvitele, a részegységekből közös termék készítése. Idesorolható az úgynevezett összeszerelő üzemek működtetése is.
- Műszaki fejlesztési együttműködés – közös tervezés, kutatás, stb.

A kooperáció kereskedelmi vetülete általában az úgynevezett harmadik piaci együttműködés (a kooperációs termék közös értékesítése).

5.7 Export-fővállalkozás, rendszerexport

A fejlődő országok ambiciózus fejlesztési programjai, a műszaki fejlődés felgyorsulása, a beruházásoknál jelentkező sokféle, összetett, nehezen áttekinthető feladatok hívták életre a fővállalkozói tevékenységet.

A komplett berendezések, „kulcsrakész” üzemek, komplex rendszerek iránti egyre szélesedő kereslet gyors fejlődést indukált a kínálat szervezésében is. A rendszerexportban egyre nagyobb a szellemi termékek hányada, a szolgáltatások és garanciák értéke és terjedelme. A tényleges áruhányad fontos ugyan, de nem elsődleges: a cél, a feladat az eladott rendszer zavartalan működésének biztosítása. Ehhez betanításra, szerelésre, próbaüzemeltetésre is szükség van. Mindezt a fővállalkozó szervezi meg.

A fővállalkozás olyan összetett műszaki, gazdasági és kereskedelmi tevékenység, amelynek során a fővállalkozó az alvállalkozók tevékenységét és saját szolgáltatásait koordinálva teljesíti a megrendelő részére a szerződésben kikötött eredményt.

A fővállalkozás természetesen irányulhat mind belföldi, mind külföldi igények kielégítésére. A külföldi megrendeléseket hatékonyan mozdíthatja elő egy hazai, korábban érintett referenciaüzem.

A fővállalkozó felelőssége széles körű: a megrendelővel szemben felel az alvállalkozók tevékenységéért; garanciát kell vállalnia a létesítmény időben, megfelelő minőségben való átadásáért és működtetéséért. A fővállalkozó kockázatainak (felelősségének) és szolgáltatásainak fedezetül realizálja (a beszerzési és az eladási ár különbözeteként megjelenő) fővállalkozói díjat. Ennek határt szab a piaci verseny.

A rendszerexport esetenként más jogi formákban is megvalósulhat: ilyen például a konzorciumi szerződés, a koncesszió, esetleg vegyesvállalat.

6 Szokások, szokványok a nemzetközi kereskedelemben

6.1 Szokások, szokványok

Szokások szerint viselkedünk a mindennapokban is, a szűkebb és tágabb környezetünkben kialakult, ott érvényesülő ismétlődő gyakorlatot követjük. A szokások markánsan érvényesülnek az üzleti életben is. A jogalkotás nehezen tudja követni azt a szabályozásbeli rugalmasságot, amit a kereskedelem megkíván. Eredetileg szokásjog volt a kereskedelmi jog is, a kereskedelmi szokások jogot alkotó erővel rendelkeznek. A szokások ismétlődéséből és ezek „szentesítéséből” születhetnek az új jogszabályok.

A nemzetközi üzleti életben a szokások egyes szakmákban, egyes piacokon generációról generációra szállnak. Elvárható és feltételezhető mindenkiről, aki az adott szakmában, az adott piacon (adott térségben, adott tőzsdéken, adott kikötőkben, stb.) megjelenik, hogy az ott követett szokásokat ismeri. A szokásellenes viselkedésre, a szokások nem ismeretére rendszerint nincs mérséklés. Természetesnek tekintendő bárhol a világon, hogy az adott körben érvényesülő szokásokat az érintettek megismerték, azokról tudnak. Ezt a magatartást a jog is természetesnek tekinti.

A nemzetközi kereskedelemben a szokások egy része írásban is megfogalmazódik, ezek a **szokványok**. Írásbeliségük ellenére a szokványok nem jogszabályok, a szerződésnek jogilag csak akkor válnak részévé, ha a szerződéskötő felek azokra kifejezetten hivatkoznak. A szokványok hatókörük szerint helyi és nemzetközi szokványokra határolhatók el.

Helyi szokványok a tradicionális kereskedőházak, piacvezető cégek általános üzleti feltételei, a kikötői szokványok, a tőzsdei szokványok, a bankok, biztosító társaságok üzleti szabályzatai, stb.

Nemzetközi szokványok:

- INCOTERMS
- Az akkreditívre vonatkozó szokvány (UCP: Uniform Customs and Practice for Documentary Credits)
- Az okmányos beszedvényre vonatkozó szokvány (URC: Uniform Rules for Collection)
- A bankgaranciára vonatkozó szokvány (URDG: Uniform Rules for Demand Guarantees) ICC Publication 758.

Ezen szokványok közös jellemzője, hogy valamennyit a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara (ICC) dolgozta ki, adta közzé és gondozza. Meg kell még említenünk mintaszerződéseit is, melyekkel ugyancsak a nemzetközi üzleti élet működését támogatja. Ilyenek például az általa kidolgozott nemzetközi adásvételi szerződés, kereskedelmi képviselési szerződés, egyedárúsítási szerződés, nemzetközi franchising szerződés, ad hoc közvetítői szerződés minták.

6.2 Az ICC és az INCOTERMS

Az International Chamber of Commerce (ICC – Nemzetközi Kereskedelmi Kamara) a világot átfogó nemzetközi szervezet, amely az üzleti élet minden szektorát képviseli. 1919-ben alapították, székhelye Párizs. 1920 óta háromévente hívja össze Világkongresszusát. Magyarország az ICC 33. Világkongresszusának volt a házigazdája, amelyet 2000. május 3-5. között tartottak Budapesten. Az ICC jelenleg 120 országban rendelkezik Nemzeti Bizottsággal köztük Magyarországon is.

Az ICC tevékenységével a nemzetközi kereskedelmet, a befektetések szabadságát és a piacgazdaságot is támogatja, hogy a vállalkozások felzárkózhassanak a világgazdaság igényelte kihívásokhoz és kihasználhassák a világgazdaság nyújtotta előnyöket. A gazdaság globalizációja időnként ugyan megtorpanásokkal, mégis egyre bővülve teremt lehetőséget, az áruk szolgáltatások cseréjére a világban. A vállalkozásoknak rangot és fejlődési lehetőséget nyújt a nemzetközi kereskedelembe való részvétel. A nemzetközi piacra lépés azonban a korábbi rutinszerű szokásokat felváltva új kihívások hordozója a kulturális környezet megváltozása miatt is és ennek eredményeként sokszor félreértések, költséges viták és veszteségek is kísérhetik a biztató ígéretek. Az ICC által felkért üzletemberek és szakértők ezért kezdtek hozzá a nemzetközi kereskedelem szokványainak kidolgozásához.

Szervezeti közül ki kell emelnünk Nemzetközi Döntőbírásgát (ICC's International Court of Arbitration). Az ICC nemzetközi választott bíróságát 1923-ban alapították és azóta a világ vezető választott bírósági intézménye lett. Meg kell még említenünk a kereskedelmi bűnözés megelőzését segítő irodáit (Commercial Crime Bureau, International Maritime Bureau, Counterfeiting Intelligence Bureau), valamint könyvkiadóját. Az üzleti élet tisztasága érdekében etikai szabályokat is dolgozott ki a marketingre és a reklámozásra, a korrupció és az etikátlan üzleti gyakorlatok ellen.

Az INCOTERMS mozaikszó, jelentése: International Commercial Terms, azaz Nemzetközi Kereskedelmi Feltételek – magyar szóhasználatban Nemzetközi Kereskedelmi Szokványok – gyűjteménye. A szokvány szó a nemzetközi kereskedői gyakorlatban széles körben ismert és alkalmazott szerződési kikötést jelent. Az INCOTERMS szokványgyűjteményt először 1936-ban adták ki. Az azóta eltelt időben hat átdolgozáson esett át, igazodva a világkereskedelem elmúlt évek alatt bekövetkező változásaihoz és az új elvárásokhoz. Legújabbban 2010-ben, 2011. januári hatálybalépéssel módosították. Az 1990-es (ICC 460. kiadása) nemcsak módosította az előbbieket, de új rendszert vezetett be, azóta használjuk az E, F, C, D csoportosítást. Az INCOTERMS 2010 a korábbi 13 klauzula helyett 11 klauzulát tartalmaz, és egyaránt használni lehet papír alapú és elektronikus dokumentációkban is. Az adásvételi szerződésekben a klauzulák pontos alkalmazása egyértelművé teszi a felek kötelezettségét az áru átadása, fuvarozása, biztosítása és vámügyintézése terén.

Az **ICC Hungary**, az ICC közép-európai térségben elsőként létrehozott nemzeti bizottsága. Az ICC Hungary közhasznú egyesület, tagszervezeteinek száma jelenleg 50, tagjai országos szervezetek, kamarák, szövetségek, nagyvállalatok, bankok, egyéni ügyvédi irodák, vállalkozások. Az ICC Hungary Incoterms Szakbizottsága azzal a céllal vállalkozott az INCOTERMS 2010 szokványgyűjtemény megújításában való részvételre, hogy hozzájáruljon a magyar gyakorlat nyújtotta észrevételekkel az új szabályok kialakításához és a magyar nyelvű fordítással minden magyarországi exportőr és importőr számára segítséget nyújtson a nemzetközi szerződésekben a felek kötelezettségeinek szabatos megfogalmazásához. Az INCOTERMS 2010 szokványai a világkereskedelemben általánosan és immár háromnegyed évszázada használt gyakorlat alkalmazását teszik lehetővé.

A szokvány nem kötelező, nem törvény, vagy jogszabály melynek két következménye is van:

- Egyrészt használatuk nem kötelező, választható lehetőséget biztosít a partnerek számára. Kötelezővé akkor válik, ha a szerződő felek szerződésükben hivatkoznak rá, vagyis szerződéses kötelezettséget vállalnak annak használatára, valamint az abban foglaltak betartására.

- Másrészt az újabb megjelenő kiadványok elődeiket nem helyezik hatályon kívül, tehát az 1936 óta megjelent összes INCOTERMS hatályos, a szerződő felek elvileg bármelyik korábbira ugyanúgy hivatkozhatnak, mint a legújabb, 2010-es kiadványra. Ezért igen fontos a pontos hivatkozás, mivel ugyanazon név alatt a különböző tartalommal bíró feltételek kerülhetnek a szerződésbe, az eltérő évjárat következtében. Ez indokolja, hogy a továbbiakban nemcsak a 2010-es, de a korábbi kiadványok tartalmát is áttekintjük.

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

A nemzetközi kereskedelmi gyakorlatban **fuvarparitás alatt azt a földrajzi pontot értjük, ahol az áru szállításával kapcsolatos költségek átszállnak az eladóról a vevőre, a teljesítés helye pedig az a földrajzi hely, ahol az áruval, illetve a szállításával összefüggő kockázat átszáll az eladóról a vevőre.** Az INCOTERMS valamely klauzulájának alkalmazása egyértelműen meghatározza a fuvarparitást és a teljesítés helyét, az eladóra és a vevőre háruló kötelezettségeket és jogokat. A szokvány nem rendelkezik a tulajdonjog átszállásának kérdéséről, kiindulási pontja azonban a szerződés teljesítésének kötelezettsége.

Az INCOTERMS funkciója a költség és kockázatmegosztáson túl, hogy szabályozza az eladó és a vevő egyes kötelezettségeit egymással szemben:

- Az eladó fő kötelezettsége az áru adásvételi szerződéses kikötéseinek megfelelő leszállítása, és ennek a szerződés által előírt okmányokkal történő igazolása.
- A vevő fő kötelezettsége a vételár szerződés szerint megfizetése, és az áru átvétele.

Az INCOTERMS vonatkozó (hivatkozott) klauzulája

- Meghatározza, hogy az eladónak hol, mely ponton kell teljesíteni (az árut a vevő rendelkezésére bocsátani, illetve a vevőnek azt átvenni), vagyis hogy jogi értelemben mikor mondható ki, hogy az eladó leszállította az árut a vevőnek. E pont a teljesítés helye, amely klauzula-csoportonként különbözik.
- Megosztja az áru elveszésének vagy megsérülésének kockázatát a szerződő felek között. A kockázat a teljesítési helyen száll át az eladóról a vevőre. A vevő, ha az áru elveszése vagy sérülése az ő kockázatviselése alatt következett be, nem léphet fel semmilyen követeléssel az eladóval szemben, és köteles az ellenérték megfizetésére.
- Szabályozza, hogy a szerződő felek közül kinek a feladata bizonyos tevékenységek ellátása: a fuvarozás megszervezése, az áru biztosítása, engedélyek beszerzése, okmányok adása.
- Felosztja az előbbi tevékenységhez kapcsolódó költségek viselését csomagolási költség, fuvarköltség, hatósági eljárások költségei, vámköltség, forgalmi adók, stb.
- Pontosítja azt a helyet, ahol a kockázat és/vagy költségátzállás megtörténik: eladó telephelye, fuvarozónak való áruátadás helye, behajózási vagy rendeltetési kikötő, valamely terminál, vagy rendeltetési hely, vevő telephelye.

Az INCOTERMS hivatalos nyelve az angol. Két különböző szempontból két illetve négy csoportra osztva 2010-től 11, klauzulát tartalmaz, amelynek három betűs angol rövidítése használatos az üzleti életben. A felsorolás logikája az, hogy az egyes klauzulákat az eladó kötelezettségvállalásainak növekvő sorrendjében mutatja be.

6.2.1 Az INCOTERMS klauzulák csoportjai

Az INCOTERMS 2010 új, eddig nem használt csoportosítást vezetett be, és a klauzulák számát 13-ról 11-re csökkentette, az alábbiak szerint.

1. csoport: **Bármely fuvarozási mód klauzulái:** EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP
2. csoport: **Tengeri és folyami (vízi) szállítás klauzulái:** FAS, FOB, CFR, CIF

Az alábbiakban láthatjuk a klauzulák nevének kezdőbetűivel jelzett, négy (E, F, C, D) csoportot, és a 11 klauzulát csoport, sorszám, név, rövidítés, valamint rövid definíció feltüntetésével. Tájékoztatásul láthatjuk az 1990-es a 2000-es és a máig használatos 1980-as INCOTERMS rövidítéseket, valamint a feltételekben meglévő eltéréseket.

További rendszerezésként az **E és F csoport klauzuláit indulónak tekintjük**, mivel a szállítás valamilyen induló pontján történik a költség és kockázatátzállás, egy földrajzi ponton, ún. eladó telephelye, induló fuvarszköz stb. A **C csoport klauzuláit átmenetinek tekintjük**, mivel a szállítás közben valamilyen, az induló és érkező pont között lévő helyen történik a költség és kockázatátzállás, két különböző földrajzi ponton. A **D csoport klauzuláit érkezőnek tekintjük**, mivel a szállítás valamilyen érkező pontján történik a költség és kockázatátzállás, egy földrajzi ponton, ún. vevő telephelye, rendeltetési hely, stb.

E csoport – áru eladó telephelyén átadva.

- **egy pontos paritások (költség és kockázatátzállás helye megegyezik)** Az „E”-csoportban (EXW), az eladó saját telephelyén bocsátja vevő rendelkezésére az árut. A csoportban csak egy paritás található

F csoport – áru leszállítva fuvarszközözig.

- **egy pontos paritások (költség és kockázatátzállás helye megegyezik)** Az „F”-csoportban (FCA, FAS és FOB), az eladó a megállapodott fuvarszközön(ig) költség-, és kockázatmentesen bocsátja vevő rendelkezésére az árut.

C csoport – áru leszállítva a rendeltetési helyig, kockázatvállalás nélkül.

- **két pontos paritások (költség és kockázatátzállás helye elválik egymástól)**

A „C”-csoportban (CFR, CIF, CPT és CIP), az eladó gondoskodik a fuvarozásról, kockázatvállalás és egyéb szállítás után felmerülő költségek vállalása nélkül.

D csoport – áru leszállítva a rendeltetés helyre.

- **egy pontos paritások (költség és kockázatátzállás helye megegyezik)** A „D” csoportban (DAT, DAP és DDP), az eladó visel minden költséget és kockázatot a rendelkezési helyre történő szállításig.

6.2.2 Az INCOTERMS 2010. klauzulái

6.2.2.1 E csoport

EX WORKS (EXW) – „gyárból”

A költség és kockázatátzállás helye: eladó telephelye. Az eladó egyetlen kötelezettsége e kikötés értelmében, hogy az árut saját területén a vevő rendelkezésére bocsássa, nem tartozik kötelezettségei közé az sem, hogy az árut a vevő által biztosított fuvarszközbe berakja. A vevő szervezi meg az áru fuvarozását, és visel minden költséget és kockázatot, gondoskodik az árut kísérő okmányok kiállításáról.

Költségátzállás helye:

(Eladó – Vevő)

Eladó telephelye

Kockázatátzállás helye:

Eladó telephelye

Bármely fuvarozási módnál használható, **„multimodális” klauzula**. Az eladó szempontjából belföldi ügyletnek tekinthető, hiszen az ő szempontjából indifferens a telephelyén kívüli árumozgás. Az EXW klauzulát a 12. ábra szemlélteti.

12. ábra: Az EXW klauzula



Forrás: <http://www.muszakiak.hu/tudastar/logisztika/incoterms-2000>

6.2.2.2 F csoport

FREE CARRIER (FCA) – „költségmentesen, fuvarszközön”

A költség és kockázatátzállás helye: Első fuvarozónak történő áruátadás. Az eladó köteles saját költségére és kockázatára a hatósági formákhoz eleget tenni, az árut – exportra vámkezelve – a vevő által megnevezett fuvarozónak rendelkezésére bocsátani az áradást igazoló okmányt pedig a vevőnek átadni.

Költségátzállás helye:

(Eladó – Vevő)

Első fuvarozónak

történő áruátadás

Kockázatátzállás helye:

Első fuvarozónak történő

áruátadás

Bármely szárazföldi/kombinált fuvarozási módnál alkalmazható.

FREE ALONGSIDE SHIP (FAS) – „bérmentve a hajó oldalához”

A költség és kockázatátzállás helye: Elhajózási kikötőben, a tengeri hajó oldala mellett rakpart, vagy lighter. Az eladó akkor tesz eleget szállítási kötelezettségének, amikor az árut a behajózási kikötőben a hajó oldala mellé helyezte. Eddig visel minden költséget és kockázatot, illetve köteles az árukiviteléhez szükséges engedélyt beszerezni, és az árut exportra vámkezeltetni. A vevő feladata a hajótérfoglalás, valamint a szállítási rendelkezés megadása, vagyis a hajó nevééről, a rakodóhelyről és a hajóhoz fuvarozás időpontjáról az eladó értesítése.

Költségátzállás helye:

(Eladó – Vevő)

Elhajózási kikötőben,
tengeri hajó oldala mellett
rakpart vagy lighter

Kockázatátzállás helye:

Elhajózási kikötőben,
tengeri hajó oldala mellett
rakpart vagy lighter

Fuvarozási mód: vízi + uszályból hajóba / kombinált

FREE ON BOARD (FOB) – „bérmentve hajófedélzetre”

A költség és kockázatátzállás helye: Elhajózási kikötőben, a tengeri hajó korlátja fölött átemelve. Az eladó akkor teljesít, amikor az áru a megnevezett behajózási kikötőben a hajó korlátján áthalad. Eladó kötelessége az exporthoz szükséges engedélyeztetés és vámkezelés, az áru saját költségére és kockázatára történő hajóba rakása. A vevő feladata a hajótérfoglalás, valamint a szállítási rendelkezés megadása, vagyis a hajó nevééről, a rakodóhelyről és a hajóba rakás időpontjáról az eladó értesítése. A hajóba rakás után minden költséget és kockázatot a vevő visel.

Költségátzállás helye:

(Eladó – Vevő)

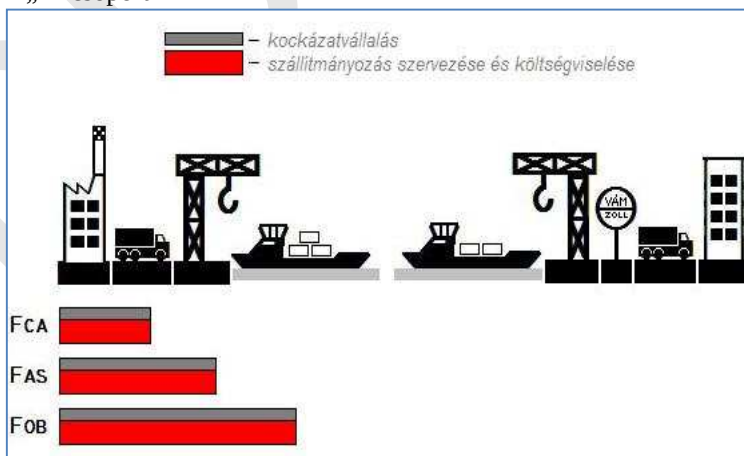
Elhajózási kikötőben,
a tengeri hajó korlátja
felett átemelve

Kockázatátzállás helye:

Elhajózási kikötőben,
a tengeri hajó korlátja
felett átemelve

Fuvarozási mód: vízi. A teljesítést az eladó a korlátozó megjegyzést nem tartalmazó (Clean on Board B/L) hajóraklevéllel igazolja. A 13. ábra az F csoport klauzuláit szemlélteti.

13. ábra: Az „F” csoport



Forrás: <http://www.muszakiak.hu/tudastar/logisztika/incoterms-2000>

6.2.2.3 C csoport

A C csoport klauzulái 2 pontos klauzulák, ahol a költség- és kockázatátzállás helye egymástól elválik.

COST AND FREIGHT (CFR) – „költség és fuvardíj, megnevezett rendeltetési kikötőig”

A költségátzállás helye: Érkezési kikötőben. A kockázatátzállás helye: Elhajózási kikötőben, a tengeri hajó korlátja fölött átemelve. Az eladó akkor teljesít, amikor az áru a behajózási kikötőben a hajó korlátján áthalad. Eladó kötelessége az exporthoz szükséges engedélyeztetés és vámkezelés, az áru saját költségére és kockázatára történő hajóba rakása, az áru fuvarozásának megszervezése a megnevezett rendeltetési kikötőig, valamint a fuvar költség megfizetése. A vevő feladata az érkezési kikötőben történő kirakás. A hajóba rakás után minden kockázatot, a hajó megérkezésétől minden költséget a vevő visel.

Költségátzállás helye:

(Eladó – Vevő)

Érkezési kikötőben,
fedélzeten

Kockázatátzállás helye:

Elhajózási kikötőben,
a tengeri hajó korlátja
felett átemelve

Fuvarozási mód: vízi. A teljesítést eladó a korlátozó megjegyzést nem tartalmazó (Clean on Board B/L) hajóraklevéllel igazolja.

COST, INSURANCE & FREIGHT (CIF) – „költség, biztosítás, fuvardíj, megnevezett rendeltetési kikötőig”

A költségátzállás helye: Érkezési kikötőben. A kockázatátzállás helye: Elhajózási kikötőben, a tengeri hajó korlátja fölött átemelve. Az eladó akkor teljesít, amikor az áru a behajózási kikötőben a hajó korlátján áthalad. Eladó kötelessége az exporthoz szükséges engedélyeztetés és vámkezelés, az áru saját költségére és kockázatára történő hajóba rakása, az áru fuvarozásának megszervezése a megnevezett rendeltetési kikötőig, valamint a fuvar költség megfizetése, továbbá az áru elveszésének és károsodásának kockázatára, a vevő javára tengeri szállítmánybiztosítási szerződésről is gondoskodni, a biztosítási díjat fizetni. A vevő feladata az érkezési kikötőben történő kirakás. A hajóba rakás után minden kockázatot, a hajó megérkezésétől minden költséget a vevő visel.

Költségátzállás helye:

(Eladó – Vevő)

Érkezési kikötőben,
fedélzeten

Kockázatátzállás helye:

Elhajózási kikötőben,
a tengeri hajó korlátja
felett átemelve

Fuvarozási mód: vízi. A teljesítést eladó a korlátozó megjegyzést nem tartalmazó (Clean on Board B/L) hajóraklevéllel igazolja.

A megköthető biztosításnak (a szerződés pénznemében): FPA (free of particular average) „részleges károktól mentesítve” a tengeri fuvarozás útvonalára és idejére, a legkisebb kockázati körre, az áruérték 110 %-ra kell szólnia.

FREIGHT/CARRIAGE PAID TO (CPT) – „fuvar fizetve, megnevezett rendeltetési helyig”

A költségátzállás helye: Rendeltetési hely. A kockázatátzállás helye: Első fuvarozónak történő áruátadás. Az eladó akkor teljesít, amikor az árut az első fuvarozónak átadta, az FCA paritással megegyezően. Eladó kötelessége az exporthoz szükséges engedélyeztetés és vámkezelés, az áru saját költségére és kockázatára történő fuvarszközre rakása, az áru fuvarozásának megszervezése a megnevezett rendeltetési helyig, valamint a fuvar költség megfizetése. A vevő feladata a rendeltetési helyen az áru átvétele. Az első fuvarozónak történő átadás után minden kockázatot, az áru megérkezésétől minden költséget a vevő visel.

Költségátzállás helye:
Rendeltetési hely

(Eladó – Vevő)

Kockázatátzállás helye:
Első fuvarozónak
történő áruátadás

Bármely, elsősorban kombinált fuvarozási módnál alkalmazható.

FREIGHT / CARRIAGE INSURANCE PAID TO (CIP) – „fuvar, biztosítás, fizetve, megnevezett rendeltetési helyig”

A költségátzállás helye: Rendeltetési hely. A kockázatátzállás helye: Első fuvarozónak történő áruátadás. Az eladó akkor teljesít, amikor az árut az első fuvarozónak átadta, az FCA paritással megegyezően. Eladó kötelessége az exporthoz szükséges engedélyeztetés és vámkezelés, az áru saját költségére és kockázatára történő fuvarszközre rakása, az áru fuvarozásának megszervezése a megnevezett rendeltetési helyig, valamint a fuvar költség megfizetése, továbbá az áru elveszésének és károsodásának kockázatára, a vevő javára a szállítmány-biztosítási szerződésről is gondoskodni, a biztosítási díjat fizetni. A vevő feladata a rendeltetési helyen az áru átvétele. Az első fuvarozónak történő átadás után minden kockázatot, az áru megérkezésétől minden költséget a vevő visel.

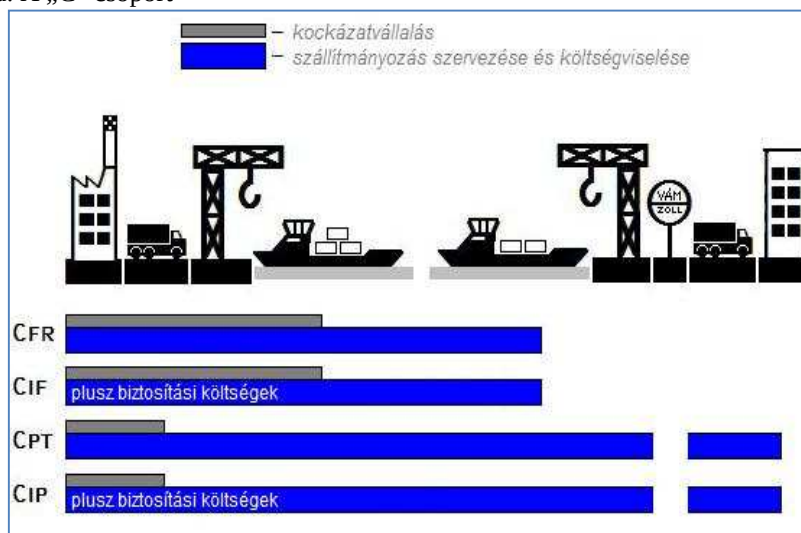
Költségátzállás helye: (Eladó – Vevő)
Rendeltetési hely

Kockázatátzállás helye:
Első fuvarozónak
történő áruátadás

Bármely, elsősorban kombinált fuvarozási módnál alkalmazható.

A megkötendő biztosításnak (a szerződés pénznemében): FPA (free of particular average) „részleges károktól mentesítve” a fuvarozás teljes útvonalára és idejére, a legkisebb kockázati körre, az áruérték 110 %-ra kell szólnia. A C csoport klauzuláit a 14. ábra szemlélteti.

14. ábra: A „C” csoport



Forrás: <http://www.muszakiak.hu/tudastar/logisztika/incoterms-2000>

6.2.2.4 D csoport

DELIVERED AT TERMINAL (DAT) – „terminálra szállítva”

Költség és kockázatszallás helye: megnevezett kikötőben, vagy rendeltetési helyen kirakodva. Az eladó akkor teljesít, amikor az árut exportra vámkezelve, de importra nem vámkezelve, a megnevezett terminálon, a vevő rendelkezésére bocsátotta. Az érkezési terminálig viseli az összes szállítással, biztosítással, export vámmal kapcsolatos költségeket, és kockázatot.

Költségátzállás helye:

Érkezési terminálon
kirakodva

(Eladó – Vevő)

Kockázatszallás helye:

Érkezési terminálon
kirakodva

A DAT klauzula a DEQ-t váltotta le azzal a többlettel, hogy vízi paritás helyett **bármely fuvarozási mód** esetén, kombinált fuvarozási módnál is használható. Különösen jól alkalmazható konténeres szállításoknál, és transshipment esetén, amikor az áru gyűjtő-, átrakó-, vagy tranzit, de nem közvetlenül a végső desztinációra érkezik. Pontosítja a kikötői költségek megosztását.

DELIVERED AT NAMED PLACE (DAP) – „megnevezett (rendeltetési) helyre szállítva”

Költség és kockázatszallás helye: megnevezett rendeltetési helyen, érkező fuvarszközön. Az eladó akkor teljesít, amikor az árut exportra vámkezelve, de importra nem vámkezelve, a megnevezett rendeltetési helyen, a vevő rendelkezésére bocsátotta. A rendeltetési helyig viseli az összes szállítással, biztosítással, export vámmal kapcsolatos költségeket, és kockázatot.

Költségátzállás helye:**(Eladó – Vevő)**Megnevezett helyen
vámolatlanul**Kockázatátzállás helye:**Megnevezett helyen
vámolatlanul

A DAP klauzula a korábbi DAF, DES, DEQ és DDU (teljesítés: DAF és DES fuvarszközön, DEQ és DDU kirakodva) helyett is alkalmazható **bármely fuvarozási mód** esetén. Az importtal kapcsolatos költségek vám, stb. a vevőt terhelik.

DELIVERED DUTY PAID (DDP) – „leszállítva, vám fizetve”

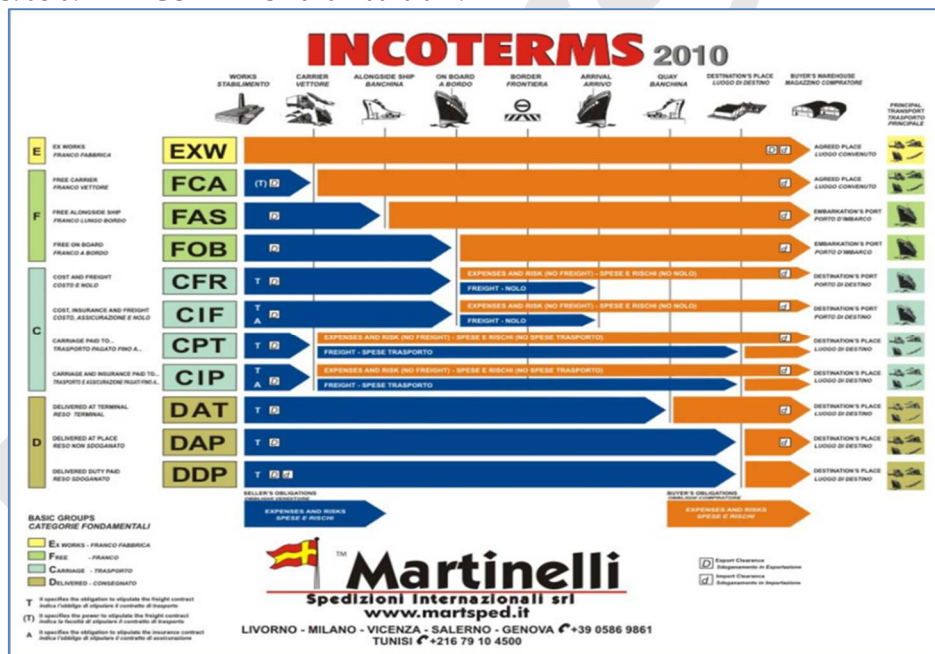
Költség és kockázatátzállás helye: megnevezett rendeltetési helyen, elvámolva. Az eladó akkor teljesít, amikor az árut importra vámkezelve, a megnevezett helyen, a vevő rendelkezésére bocsátotta.

Költségátzállás helye:**(Eladó – Vevő)**Megnevezett helyen
vámolva**Kockázatátzállás helye:**Megnevezett helyen
vámolva

Bármely fuvarozási módnál használható, „multimodális” klauzula. A vevő szempontjából belföldi ügyletnek tekinthető, hiszen az ő szempontjából indifferens a telephelyén kívüli árumozgás.

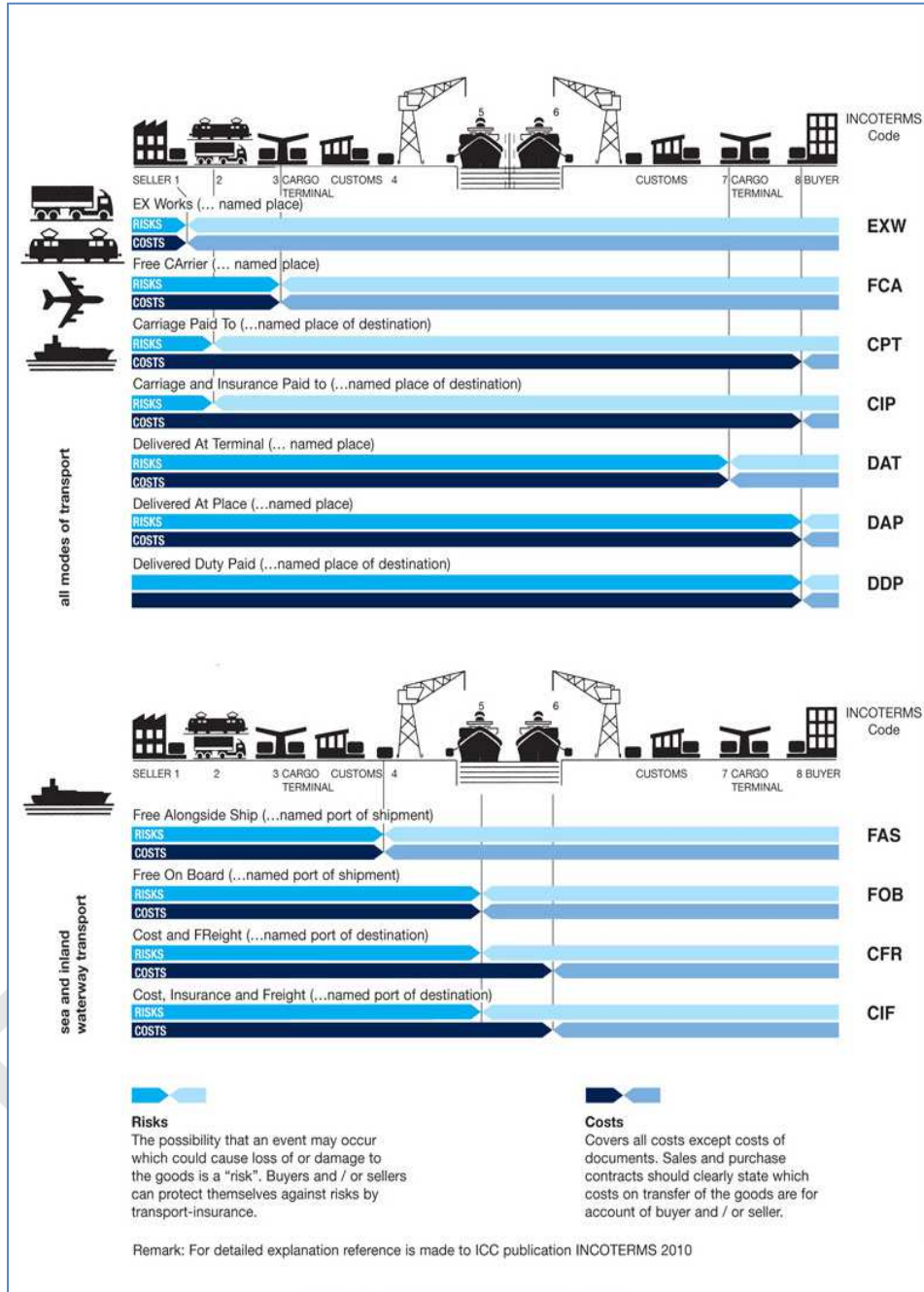
Az INCOTERMS 2010 klauzuláit a 15. és a 16. ábrákon szemléltetjük.

15. ábra: Az INCOTERMS 2010 klauzulái I.



Forrás: <http://www.martsped.it/doc/INCOTERMS%202010%20-%20IN%20VIGORE%20dal%201%20GENNAIO%202011.jpg>

16. ábra: Az INCOTERMS 2010 klauzulái II.



Forrás: <https://www.transautomobile.com/fr/export-info/livraison/transport-expedition/12>

6.2.2.5 Az INCOTERMS 2010 által kiváltott paritások

DELIVERED AT FRONTIER (DAF) – „határra szállítva”

A költség és kockázatátzállás helye: Megnevezett országhatáron. Az eladó akkor teljesít, amikor az árut exportra vámkezelve, a megnevezett országhatáron, az érkező fuvarszközön, importra nem vámkezelve a vevő rendelkezésére bocsátotta. Bármely határ kiköthető beértve az exportáló ország határát is.

Költségátzállás helye:**(Eladó – Vevő)**

Megnevezett
országhatáron

Kockázatátzállás helye:

Megnevezett
országhatáron

Bármely szárazföldi/kombinált fuvarozási módnál alkalmazható, elsősorban vasúti! A DAP 2010 paritás hivatott a kiváltására.

DELIVERED EX SHIP (DES) – „leszállítva hajón”

A költség és kockázatátzállás helye: Érkezési kikötőben, hajón. Az eladó köteles az árut a szerződésben meghatározott rendeltetési kikötőben a hajón – importra nem vámkezelve – a vevő rendelkezésére bocsátani, az áru odajuttatásával kapcsolatos minden költséget és kockázatot viselni. E ponton túl minden költség és kockázat a vevőt terheli.

Költségátzállás helye:**(Eladó – Vevő)**

Érkezési kikötőben,
hajón

Kockázatátzállás helye:

Érkezési kikötőben,
hajón

Fuvarozási mód: vízi, kirakodás a vevő költsége. A DAP 2010 paritás hivatott a kiváltására.

DELIVERED EX QUAY (DEQ, EXQ) – „leszállítva rakparton”

A költség és kockázatátzállás helye: Érkezési kikötőben, rakparton. Az eladó köteles az árut a szerződésben meghatározott rendeltetési kikötőben a rakparton – importra nem vámkezelve – a vevő rendelkezésére bocsátani, az áru odajuttatásával kapcsolatos minden költséget és kockázatot viselni. E ponton túl minden költség és kockázat a vevőt terheli.

Költségátzállás helye:**(Eladó – Vevő)**

Érkezési kikötőben,
rakparton

Kockázatátzállás helye:

Érkezési kikötőben,
rakparton

Fuvarozási mód: vízi, kirakodás az eladó költsége. Alapvetően a DAT, esetenként a DAP 2010 paritás hivatott a kiváltására.

DELIVERED DUTY UNPAID (DDU) – „leszállítva, vámfizetés nélkül”

Költség és kockázatátzállás helye: megnevezett rendeltetési helyen, vámolatlanul. Az eladó akkor teljesít, amikor az árut exportra vámkezelve, a megnevezett helyen, importra nem vámkezelve a vevő rendelkezésére bocsátotta. A vevőt terhelik, az importtal összefüggő adó-, vám-, és egyéb hivatalos költségek.

Költségátzállás helye:**(Eladó – Vevő)**

Megnevezett helyen
vámolatlanul

Költségátzállás helye:

Megnevezett helyen
vámolatlanul

Bármely szállítási mód esetén alkalmazható. A DAP 2010 paritás hivatott a kiváltására.

6.2.2.6 Járulékos paritások

A járulékos paritások nem részei az INCOTERMS-nek, a klauzulák kiegészítésére hivatottak azokban az esetekben, amikor további költségvállalási pontosítások szükségesek. A klauzulákhoz kapcsolva általában az eladó többletköltségét/többletfeladatát határozzák meg.

Free in (FI): FOB mellett az árunak a hajótérben való elhelyezése az eladó költségére történik.

Free in and out (FIO): voltaképpen szállítványozói kikötés, az adásvételi szerződésben a FOB mellett azt jelenti, hogy az árunak a hajó mélyébe, illetve onnan a fedélzetre való elhelyezése is az eladót terheli.

FIO stowed: a FIO feltételtől abban különbözik, hogy az áru hajótérben való elrendezése is az eladó költségére történik.

CFR Landed: A kirakás, a kikötői belső forgalomban használt könnyítő hajó igénybevételeinek költségei, az áru partra szállításának költségei az eladót terhelik.

CIF toldatok (landed mellett): commission (C): a vevő a képviselői jutalék fizetését az eladóra hárítja; **Commission and interest (CI):** az eladó a képviselői jutalék mellett a bankkamatot is viseli; **War risk (WR):** az eladó köteles saját költségére az árut háborús kockázatok ellen is biztosítani.

6.2.2.7 Az INCOTERMS 2010 által bevezetett egyéb módosítások

Lánc eladások (egymás után láncszerűen ismétlődő eladások):

Az áruk számos esetben többször is gazdát cserélnek, mire megérkeznek egy távolabbi desztinációra. Pl. Európa számos országa - köztük Magyarország - a tengerentúlról szerzi be a szóját, a legfontosabb növényi eredetű fehérjeforrást, amelyet főként az Egyesült Államok és Brazília kikötőiből indulva, az európai kikötőkbe érkezve többször adnak, vesznek. Ezért értelemszerűen több eladó lép színre, viszont az INCOTERMS 2000 szerint csak az eredeti szerződött eladó visel felelősséget a hajós szállításért. Az INCOTERMS 2010 szerinti új szabályozás kezeli ezt a problémát. Például a CIF és CFR klauzulák esetén előírja, hogy a „szerződött és az ügyletbe utólag csatlakozott eladói minőségben lévő partner is felelősséggel tartozik a szállítási szerződésben rögzítettekért.”

Terminálokon felmerülő árumanipulációs költségek:

Az INCOTERMS 2010 szerint a CIF és CFR paritások esetében a vevő azzal szembesülhet, hogy ugyanazt a szolgáltatást kétszer kell megfizetnie. A vevő egyrészt bekalkulálja a szállítási költséget az árba, ugyanakkor gyakran előfordul, hogy a kikötőtársaság, vagy a konténerterminált működtető cég felszámolja a vevőnek a kikötőn belüli teljes árumozgatási és kezelési költséget, mely duplicitásokat tartalmazhat. Az INCOTERMS 2010 rávilágít ezekre a potenciálisan előforduló problémákra és a költségmegosztás pontosításával kiküszöböli a problémát.

Biztosítások:

Az új szabályozás a korábbiakat kiegészítve rendelkezik a biztosításokkal összefüggő gyorsított információszolgáltatásról, valamint a vevő és az eladó közötti kötelezettség megosztásról, a kockázati elemek tekintetbe vételével.

Elektronikus kommunikáció:

A korábbi szabályozás az „Electronic data interchange” (EDI) használatát ajánlotta általánosan a szerződő felek számára. Tekintettel az elektronikus kommunikáció utóbbi időben tapasztalt robbanásszerű fejlődésére és ennek várható továbbvitelére, az INCOTERMS 2010 a továbbiakban bármely szokásos, vagy a partnerek által kölcsönösen elfogadott elektronikus kommunikációs rendszer használatát elfogadhatónak tekinti, a papír alapú kommunikáció helyett.

7 Okmányok és értékpapírok a nemzetközi kereskedelemben

A külkereskedelmi ügyletek megvalósítását számtalan okmány kitöltése és felhasználása kíséri. A nemzetközi kereskedelem az egyik leginkább bizonylatigényes gazdasági tevékenységnek tekinthető. A külkereskedelemben több száz féle okmány használatos. Ez annak tulajdonítható, hogy a hatósági ellenőrzés, az eladó és vevő közötti kapcsolattartás és az egyéb szereplőkkel való együttműködés (pl. bankok, szállítmányozók, fuvarozók, biztosítók, stb.) egyaránt bizonylatokat igényel. Az okmányok egy része csökkenti a résztvevők kockázatát, és növeli bizalmukat is. Az eladó általában okmányokkal igazolja, hogy teljesítette szerződéses kötelezettségeit, szerződésszerűen leszállította az árut. A vevő ezen okmányok ellenében fizet.

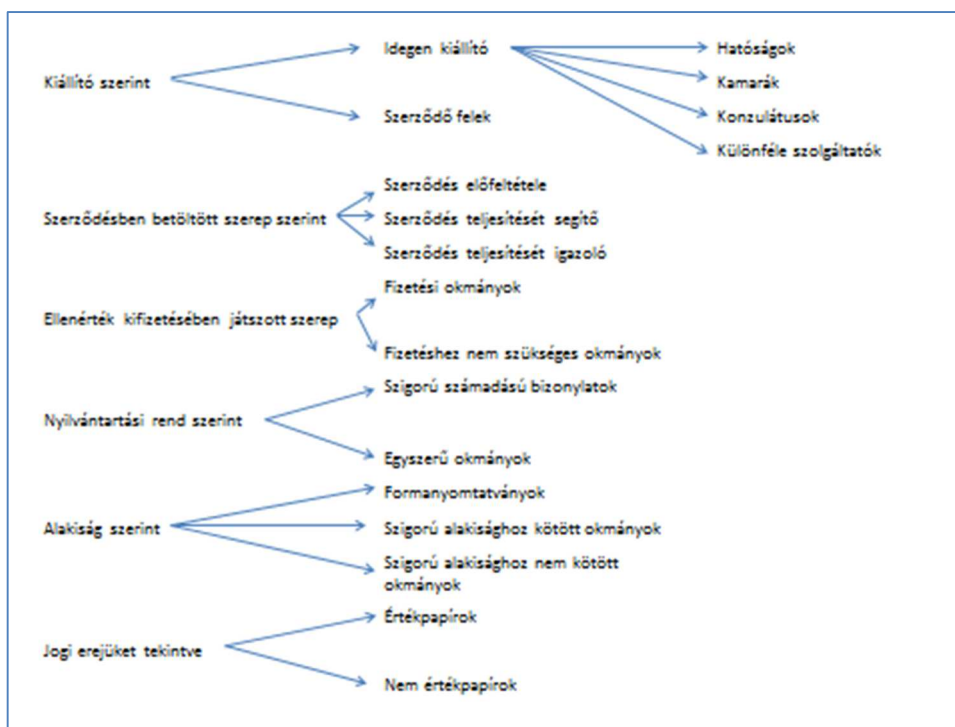
A külkereskedelmi okmányok egy része a szerződő felek kötelezettségeinek teljesítését igazolja (pl. fuvarlevelek). Más része jogosultságot igazol (pl. csekk). Egyes okmányok értékpapírnak tekinthetők, amennyiben a rajtuk feltüntetett jog csak a papír átadásával vagy felmutatásával érvényesíthető.

Az okmányokat feloszthatjuk a szerint is, hogy az ügylet lebonyolításának, teljesítésének melyik fázisában alkalmazzák ezeket:

- Az **áru állapotával, minőségével összefüggő kereskedelmi okmányok**, amelyek az áru előállításával, exportra előkészítésével kapcsolatosak (pl. számlák, minőségi bizonylatok, feladási értesítés, csomagjegyzék). Ezek a teljesítés első fázisában jelennek meg.
- A **szállítási okmányok** a fuvarozás, szállítmányozás, raktározás, átrakás során keletkeznek: Ilyenek a fuvarokmányok és a szállítmányozási, raktározási bizonylatok.
- **Hatósági okmányok** az állami szervekkel való kapcsolattartás során keletkeznek, és rendkívül fontosak, mert hiányuk megghiúsíthatja a teljesítést. Ide soroljuk a hatósági engedélyeket, vámokmányokat.
- A **fizetéssel, átutalással, ellenérték-kiegyenlítéssel kapcsolatos banki okmányok** alkalmazása (pl. akkreditívek, váltók).
- Az áruval kapcsolatos kockázattal függ össze néhány **biztosítási okmány** (pl. biztosítási kötvény) és egyes **banki eszközök alkalmazása** (banki biztosítékok mint bankgarancia, bankkezesség).

A nemzetközi kereskedelemben használatos okmányokat és értékpapírokat egy másféle rendszerezés szerint a 17. ábrán láthatjuk.

17. ábra: A nemzetközi kereskedelemben használatos okmányok és értékpapírok rendszerezése



Forrás: Törzsök, 2011

7.1 Hatósági engedélyek, kereskedelmi tilalmak

A hatósági engedélyek a külkereskedelmi forgalmat szabályozó adminisztratív állami intézkedések.

- A **tevékenységi engedélyek** rendszerint keretengedélyek, nem feltétlenül kapcsolódnak az egyes külkereskedelmi ügyletekhez.
- Engedélyköteles külkereskedelmi ügyletek esetén nélkülözhetetlenek a **forgalmi (kiviteli-behozatali) engedélyek**. Engedély hiányában (vagy lejárt importengedély esetén) a behozatal engedély nélküli importnak minősül, emiatt végső esetben el is kobozhatják az árut, vagy büntetőeljárás is indulhat. Az engedélyt rendszerint még az ügylet létrejötte előtt, importnál esetleg a vámkezelés időpontjáig kell beszerezni. A kiviteli engedély beszerzése mindig az eladó, a behozatali engedélyé a vevő kötelezettsége. Árut útnak indítani, egyedi termékek gyártását elkezdni csak akkor célszerű, ha az exportőr meggyőződött arról, hogy vevője valóban rendelkezik érvényes importengedéllyel és arról is, hogy meddig érvényes az importengedély. Egyes speciális áruk (élő állatok, robbanóanyagok) esetén a tranzit országok területén a fuvarozáshoz **tranzit engedély** is szükséges.
- Vannak országok, ahol külön **devizahatósági engedélyt** is kell kérni.

- Vannak olyan **különleges külkereskedelmi ügyletek** is, amelyek egyes országokban külön **engedélyezési eljárás alá tartoznak**.
- Vannak olyan **termékek**, amelyek nemzetközi mozgása engedélyköteles. A SIGL (Système Intégré de Gestion de Licenses) az Európai Unió engedélyezési hivatala, Magyarországon az engedélyező hatóság a Magyar Kereskedelmi Engedélyezési Hatóság.
- Az EU illetékes szerve (TANÁCS, Bizottság) által elrendelt gazdasági, kereskedelmi vagy pénzügyi tilalom megszegője bűncselekményt követ el és ellene büntetőeljárás indulhat. (Btk. 327 – 328. §)

7.2 Az eladó által kiállított okmányok

Az eladó által kiállított okmányok a különböző számlák, a csomagolási egységek tartalmára vonatkozó bizonylatok, valamint néhány fizetéssel összefüggő okmány.

7.2.1 Számlák

A számlák, attól függően, hogy milyen célból állítják ki azokat, igen különbözőek lehetnek. A nemzetközi kereskedelemben alkalmazott számlatípusok a következők:

- kereskedelmi számla,
- elő számla,
- pro forma számla,
- vámszámla és
- konzuli számla.

A **kereskedelmi számla** (commercial invoice) minden adásvétel természetes kísérője, az eladó követelését tartalmazza a vevő felé, másfelől számos ország előírása szerint az importellenőrzés eszköze. A számla adatai képezik egyúttal a beviteli vám és a különféle illetékek kivetésének az alapját is. Nincs szigorú alakisághoz kötve – lehetőleg az importőr ország nyelvén, illetve az ott használatos kereskedelmi nyelven szóljon – minden szükséges információt meg kell adnia a vevőről, az eladóról, az áruról és a konkrét ügyletkötés legfontosabb feltételeiről – szerepelnie kell rajta az eladó aláírásának. Különféle egyéb előírások, záradékok is lehetnek rajta – ezeket az importőr ország hatósági előírásai kívánhatják meg. Pl. egyes országok által megkövetelt „esküszöveg”: ebben az eladó arról köteles nyilatkozni, hogy a számla valamennyi adata megfelel a valóságnak.: „We certify this invoice to be true and correct.” Egyes országok egészségügyi hatóságai is megkívánhatnak a csomagolásra vonatkozóan külön záradékot a számlán: pl. „No hay or straw used for packing.” Előfordulhat az is, hogy a számlán nyilatkozni kell arról is, hogy az áru nem tartalmaz az importáló ország tiltó listáján szereplő országból származó alkatrészeket, és hogy az árut szállító hajó nincs feketelistán. Előfordul az is, hogy a számlára származási nyilatkozatot is írni kell. A számlán fel kell tüntetni a különféle jogcímenek nyújtott árengedményeket is (skontó, mennyiségi rabatt). Gyakori az is, hogy a vevő (vagy a vevő ország) kéri a számlán az adásvételi ár részletezését is. Pl. CIF ára esetén például a FOB ár mellett külön részletezendők a CIF költségek. Az exportárura vonatkozó kereskedelmi számlával kapcsolatban egyes államok azt is előírhatják, hogy azt milyen nyelven kell

kiállítani, hány példánynak kell kísérnie az árut, illetve hány példányát kell benyújtani a vámkezeltetéshez. Egyes országok megkívánhatják a kereskedelmi számla hitelesíttetését ez exportáló ország kereskedelmi kamarájával és/vagy láttamoztatását a vevő országának az eladó országában működő konzulátusával. Közösségen belüli adásvételnél a mindkét fél közösségi adószáma is szerepel rajta!

Elő számla (preliminary invoice): előfordul, hogy az exportőr áruját annak érkezési súlya alapján adja el, de az ellenértéket még az áru megérkezése előtt kívánja megkapni vevőjétől. Ilyen esetben ideiglenes jelleggel elő számlát állít ki a feladási súly alapján azzal, hogy a végleges elszámolás az érkezési súly alapján történik majd meg.

Pro forma számla (pro forma invoice) kiállítására vagy egyes országok importengedélyezéssel kapcsolatos hatósági előírásai miatt, vagy eladói ajánlat helyettesítése céljából kerül sor. Az eladó állítja ki, és az mindenképpen tartalmazza az ügylet (ajánlat) tárgyát képező áru pontos megnevezését, mennyiségét, árát és fuvarparitást. Amennyiben a pro forma számla ajánlatot helyettesít, és nem tartalmazza a kötelezettség nélkül kitételt, az kötelező ajánlatnak minősül, s így a vevő részéről adott elfogadói nyilatkozattal a szerződés létrejöttét eredményezheti. A pro forma számla nem képvisel áruszállításból adódó követelést.

A **vámszámla** (customs invoice) egyes országokban az importáru vámkezeléséhez szükséges külön formanyomtatvány a kereskedelmi számla mellett. Az előírások különbözhetnek, de közös vonásuk, hogy a kereskedelmi számlánál megismert adatokon túl speciális rovatokat is tartalmaz: current domestic value – érvényes hazai ár vagy ehhez hasonló megnevezésű rovat kitöltésével az importőr ország a dömping ellen védekezik. Az eladó itt arról nyilatkozik, hogy a megadott áruérték nem alacsonyabb, mint amennyiért az export napján saját országbeli vevőnek ugyanezt az árut hasonló feltételek mellett fenntartás nélkül eladná. Ha az itt megjelölt érték meghaladja a szála szerinti értéket, úgy ez lesz a megvámolás alapjául szolgáló vámérték. A legtöbb vámszámla az áru származását is deklarálja. Nyilatkozatot tartalmaz arra vonatkozóan, hogy az árut részben vagy egészben az exportőr országában állították elő. A kiállítónak alá kell írnia a benne foglaltakért felvállalva a felelősséget! A vámhatóság a vámszámla birtokosát rendszerint az áru átvételére jogosult személyként kezeli – ilyen külföldi gyakorlat esetén a vámszámlát csak a szerződéses fizetési feltétel függvényében lehet a szállítmány címzettjének rendelkezésére bocsátani.

A **konzuli számla** (consular invoice) rendszerint nem külön okmány, a konzul láttamozását a kereskedelmi számlán teszi meg. A konzulátus ezzel elsősorban az árunak az eladó országban érvényes picit árát igazolja. Alkalmazásának fő célja a dömpingárok elleni védekezés és a reális vámérték meghatározása. A konzuli láttamozás általában illetékköteles. A konzuli számla egyben az áru származását is igazolhatja, ilyenkor azt a származási ország kereskedelmi kamarájának is hitelesítenie kell.

7.2.2 Egyéb okmányok

A **csomagolási jegyzék** (packing list) az adásvételi szerződés és/vagy törvény (pl. vámtörvény) által megkívánt olyan okmány, amely az áru megnevezését, a csomagolási egységek számát, azok egyenkénti tartalmát (méret, szín, géptípus, alkatrész stb. megnevezésével), az egyes csomagolási egységek bruttó és nettó súlyát és ugyanezt az egész szállítmányra vonatkozóan, az adásvételi szerződés számát, a rendeltetési helyet, a számlaszámot és a kereskedelmi hitellelvet számát, valamint az egyes csomagolási egységek terjedelmét egyaránt tartalmazza. A csomagjegyzék kiállítása nincs formához kötve, az

árut kíséri (az egyes csomagolási egységekbe helyezve), a vámkezelést könnyíti meg, esetenként fizetési okmányként is előírják. Tranzit ügyleteknél kényszerűen ügyelni kell arra, hogy se a packing list-ből, se a konszignációból ne derüljön ki, hogy az árut esetleg más országban gyártották, mint amit hivatalos származási országgént deklaráltak.

Egyes országok külön **feketelista igazolást** (black list certificate) is kérhetnek minden egyes szállítmányhoz külön mellékelve. Tartalmával megegyező nyilatkozatot esetenként a hajós társaságnak a hajóraklevélre is rá kell vezetnie. Más esetben az exportőrnek kell nyilatkoznia arról, hogy sem az árut szállító hajó sem az árut biztosító társaság nem szerepel az adott vevő ország „feketelistáján”. Ilyen az izraeli záradék is, melyet egyes arab országok a kereskedelmi számlán és a származási bizonyítvány hátoldalán megkívánhatják Szövege: „We declare that the goods are neither of Israeli origin nor do they contain Israeli materials nor are being exported from Israel.” Számos ország nem engedi meg, hogy exportőreik ilyen diszkriminatív feltételekkel kössenek üzletet.

Kérhet az importőr ország hatósága **cross border certificate**-et is, annak igazolásául, hogy mikor lépte át az áru az eladó ország határát, vagy mikor hajózták azt be. Kamarai hitelesítése szükséges.

A **súlybizonylat (súlyjegyzék)** (weight certificate) kiállítására elsősorban a tömegárúk tengerentúli kereskedelmében kerül sor, ahol az okmányt kiállító vagy igazoló független hatóság, intézmény, esetleg hatósági engedéllyel rendelkező vállalat az áru feladási vagy érkezési (behajózási vagy kihajózási) súlyát igazolja, de nélkülözhetetlen okmány az olyan áruk forgalmánál is, amelyekre az importőr ország súlyvámot alkalmaz.

A **feladási értesítést** (dispatch note) az eladó küldi a vevőnek (és esetleg a címzett spedítórnek vagy banknak, illetve egyéb bizalmi kéznek), annak érdekében, hogy az áru fogadására és egyéb kötelezettségei (pl. hajóállítás, az ellenérték kifizetése stb.) teljesítésére felkészülhessen.

7.3 Bizonyítványok

Az árut kísérő okmányok közül a legjelentősebbek a származási bizonyítványok, az egészségügyi bizonyítványok, a különféle minőségi, súly-, mérlegelési stb. bizonylatok. Találkozhatunk egyéb speciális bizonyítványokkal is.

A **származási bizonyítvány** (certificate of origin) az áru származását igazolja. Az okmányon rendszerint az eladó országának kereskedelmi kamarája hivatalosan tanúsítja, hogy az exportáru az eladó országában termelt, illetve azt ott állították elő. A nemzetközi üzleti életben annak érdekében igazolja az áru származási helyét, hogy az árut a beviteli vámkezelésnél a vámtarifa megfelelő oszlopába sorolhassák, azt vámentesen vagy preferenciális vámokkal engedjék be az adott országba. Kereskedelempolitikai, politikai és sokféle egyéb ok miatt az is előfordul, hogy egyes országok bizonyos áruk importját csak akkor engedélyezik, ha azok meghatározott exportőr ország területéről származnak, illetve azokat nem bizonyos országokban termelték. Agrártermékeknél a származási hely igazolásával kivédhető a származási országban esetleg fennálló fertőző betegség behurcolásának veszélye is. A származási bizonyítványt a kereskedelmi és/vagy az iparkamarák formanyomtatványán az exportőr állítja ki, aláírnia azonban nem szabad. Mellékelnie kell viszont származási bevallást, amelynek alapján a származási bizonyítvány hibás kiállításáért utólag felelősségre vonható. A származási bizonyítvánnyal kapcsolatos rendelkezések országonként igen eltérőek. Számos Európán kívüli ország származási

bizonyítvány helyett megelégszik a kereskedelmi számlán igazolt származással is (annak hitelesítésével és/vagy konzuli láttamozással).

Az **EU importja esetén** a vámpreferenciákat különféle preferenciális megállapodások rögzítik. A vámkedvezményeket az egyes importárak a származási szabályok alapján kapnak. Az **adott országból származónak tekintendő az importáru**, ha azt teljes egészében az exportáló országban állították elő, ott termesztették / más országban termelték, de az exportáló országban elegendő mértékű feldolgozáson esett át ahhoz, hogy a terméket az adott exportáló országból származó terméknek lehessen tekinteni. Az egyes ország csoportokkal való szabadkereskedelmi megállapodások és a GSP rendszer is lehetővé teszi a **származás kumulációját**. Ez azt jelenti, hogy a más országok, vámterületek termékeit úgy lehet felhasználni, mintha azok a gyártó ország termékei lennének. A vámpreferenciák igénybevételéhez a származás igazolása szükséges.

Az áru származásának igazolása történhet:

- EUR 1 szállítási bizonyítvánnyal;
- EUR 2 szállítási bizonyítvánnyal (nem gyakori eset);
- FORM A származási bizonyítvánnyal (GSP import esetén);
- Egyes esetekben („elfogadott exportőr”) az exportőr nyilatkozatával.

Az **EUR 1** elnevezési szállítási bizonyítvány szigorú számadású bizonylat. Szerepel rajta az exportőr és a címzett neve, telephelye, a származási és a rendeltetési ország megjelölése, az áru vonatkozó adatok. Az EUR 1 szállítási bizonyítvány iránti kérelem hátoldalán szerepel az exportőr nyilatkozata. Mindig hitelesíteni kell a vámhatósággal. Ezt a vámhatóság akkor teszi meg, ha a származási bizonyítvány oly módon van kitöltve, hogy adatai utólag sem kiegészíthetők, sem megváltoztathatók ne lehessenek.

A fejlődő országok exportáruira vonatkozó Általános Preferencia Rendszer vámkedvezményeinek vagy vámmentességének igénybevételéhez a **GSP FORM A** származási bizonyítványt kell kiállítani és azt kamarával hitelesíttetni. Ez is szigorú számadású bizonylat. Az exportőrnek a GSP FORM A származási bizonyítványon külön nyilatkozatot kell tennie annak tartalma valódiságáról. A nyilatkozatot cégszerű aláírással kell ellátni.

Az **egészségügyi bizonyítványok** jelentősége egyre növekszik. Növények és állatok, illetve ilyen eredetű termékek nemzetközi forgalmánál a megfelelő egészségügyi bizonyítványhoz általában nemcsak az importőr, hanem a tranzit országok is ragaszkodnak, annak érdekében, hogy a fertőző betegségek behurcolását elkerüljék. Ennek megfelelően a bizonyítvány útja nem szakad el az áruétól, az mindig árut kísérő okmány.

Az **állategészségügyi bizonyítvány** (veterinary certificate) az élő állatok, húsfélék, állati termékek exportszállítmányait kísérő, hatósági állatorvos által kiállított hivatalos bizonyítvány. Igazolja, hogy a szállítás időpontjában az áru megfelelt az importőr-, illetve a tranzit ország egészségügyi előírásainak. Igazolja továbbá, hogy az állat környezete is mentes meghatározott fertőző betegségektől. Húsnál és húskészítményeknél az okmányon szerepel az „ante mortem et post mortem” klauzula is, ez annak igazolása, hogy nemcsak a készáru ártalmatlan az egészségre, de vágás előtt és után is megvizsgálták és egészségesnek találták azokat a vágóállatokat, melyek húsát feldolgozták. Az okmány az importáló országokban a vámkezeléshez szükséges, ezért a vevő a szerződésben – és az akkreditívben – fizetési okmányként is előírja. Egy példány (az eredeti) kíséri az árut, a másolatokat pedig a fizetési mód függvényében az eladó a banknak vagy a vevőnek küldi el.

A **növény-egészségügyi bizonyítvány** (phytosanitary certificate) növényeket, gyümölcsöket, egyéb mezőgazdasági exporttermékeket kísérő hivatalos bizonyítvány. Igazolja, hogy az áru a szállítás időpontjában megfelelt a fogadó ország növény-egészségügyi előírásainak, követelményeinek. A növény-egészségügyi hatóság állítja ki. Egy példány az árut kíséri, a beviteli vámkezeléshez szükséges okmány. Meghatározott növények és növényi anyagok belső piaci mozgásához **növényútlevél** kiadása szükséges; a védett övezetekbe (rovarkártevőktől mentes övezetekbe) való bevitelhez pedig kiegészítő növény-egészségügyi ellenőrzés. A növényútlevél a belső határok eltörlését követően a szállítmányok nyomon követését teszi lehetővé, a tagországok között korábban forgalomban lévő növény egészségügyi bizonyítványt váltotta fel. Az útlevél igazolja, hogy a növény-egészségügyi vizsgálat megtörtént, termelője a nyilvántartásban szerepel. Formájára egységes előírás nincs, nemzeti hatáskörben állítható ki. Lehet címke, melyet a növényre vagy a csomagolóanyagra rögzítenek, de lehet külön dokumentum is. Az elnevezésen kívül (EEC plant passport) szerepel rajta a származási ország kódja, a termelő nyilvántartási száma, a felelős növény-egészségügyi hatóság, a sorszám, a kibocsátás időpontja, a növény latin neve, a mennyiség. Az „RP” jelölés arra utal, hogy az útlevelet cserélték; a cserére a küldemény átrakása, átcsomagolása esetén kerülhet sor. A „ZP” azt a védett zónát jelöli, amelybe a küldemény beléphet, mert a szükséges minősítő vizsgálatokat elvégezték. Minden egyes szállítmány minden egyes útjára külön növény útlevelet kell kiállítani. Szállítmányonként csak akkor elegendő egyetlen útlevél, ha valamennyi része azonos helyről származik, azonos fajtájú és azonos a rendeltetési hely is. Növény útlevelet kell alkalmazni akkor is, ha a harmadik országból növény-egészségügyi bizonyítvánnyal érkező küldeményt a növény-egészségügyi ellenőrzés után a belső piacon továbbszállítják. A **védett zónák** különleges területek a Közösség területén. Egyfelől olyan területek, amelyek bizonyos, másutt jelentkező kórokozótól mentesek, másfelől azok a területek, amelyeket az ökológiailag kedvező adottságok miatti kórokozó-megtelepedésektől védeni kell.

A **gyógyszerbizonyítvány** (Certificate of Pharmaceutical Products) kiállítására gyógyszerészeti termékeknél lehet szükséges, amennyiben az árut emberi használatra szánták, és az exportőr és/vagy országának előírásai szerint kötelező ellenőrzés alá esik. Az okmányt az exportáló tagállam illetékes hatósága állítja ki.

Vannak országok, melyek külön **iszlámétkezési bizonyítványt** (HALAL Certification) is kérnek. Ez azt igazolja, hogy az adott szállítmány az iszlám vallás étkezési törvényeinek megfelel. A bizonyítványt az áru feladási helyéhez legközelebb eső iszlám központ adja ki. A világon élő 1,3 milliárdos muszlim közösségből kb. 45 millió Európában él. Az ipar (élelmiszer, ital, kozmetika, ruházat stb.) és annak beszállítói valamint az élelmiszer értékesítők, mint az éttermek, üzemi, iskolai és óvodai konyhák valamint a catering cégek, de a szállodaipar, a repülőtérszolgálatok, a bankok stb. esetében is egyre nő annak az igénye ill. az esélye annak, hogy olyan termékeket és szolgáltatásokat forgalmazzanak, amelyek a világ muszlimjainak vallási törvényei szerint is fogyaszthatók, és az országspecifikus törvényi követelményeknek is megfelelnek.

Amennyiben az importőr az élelmiszereket a kóser boltláncokban kívánja értékesíteni az importkor szükséges a kóserlánc igazolással (KOSHER Certification) igazolni, hogy a termék megfelel a vallási előírásoknak. Fontos megjegyezni, hogy a zsidó vallásnak számos irányzata van, a hazánkban legnagyobb közösséggel és intézményekkel rendelkező vallási irányzat a „neológ” közösség kóserlánc tanúsítványa nem elfogadott Izraelben. Erre csak a Magyarországi Ortodox hitközség által kiállított (vagy egyéb külföldi ortodox kóserlánc felügyelet) tanúsítványa alkalmas. Az így behozott áru „kóser” feliratozását az Izraeli országos főrabbinátus engedélyezi.

Egyes termékek egyes országokba csak akkor vihetők be, egyes csomagolóanyagok (széna, szalma) csak akkor használhatók fel exportáru csomagolására, ha azokat az exportőr országában kiállított **fertőtlenítési bizonyítvány** kíséri (disinfection certificate).

A **radioaktív igazolás** kiállító hatóság azt igazolja, hogy az exportáruban a radioaktivitás mértéke nem lépi túl az EU-szabványok szerinti maximumot.

A **SIREX bizonylatot** Ausztrália kívánja meg, azt igazolja, hogy azt a fát, amelyet az áru csomagolásához felhasználtak, előzetesen a sirex darazsak ellen kezelték.

7.4 Minőséget tanúsító bizonylatok

A **műbizonylat** beruházási javak, gépek és berendezések, járművek stb. kereskedelmi forgalmában használatos okmány, amelyben az áru minőségét maga az eladó, illetőleg az azt előállító gyár igazolja, beleértve a berendezés fontosabb tulajdonságait, paramétereit is. Az okmányban maga a termelő (annak minőség-ellenőrző szerve) nyilatkozik arról, hogy az áru megfelel az adásvételi szerződés áru minőségére vonatkozó előírásainak. Bizonyító ereje jórészt attól függ, milyen megítélésű az a termelő, amelyik a műbizonylatot kiállította. Alkalmazásának alapja a kellő bizalom, mert annak hiányában a vevők általában minőségi bizonyítvány kiállításához ragaszkodnak.

A vevő gyakran ragaszkodik ahhoz, hogy független minőség-ellenőrző cég végezze el az áru kereskedelmi minőségellenőrzését, azaz vesse össze az exportáru minőségét a szerződésben megkívánttal. A **minőségi bizonyítványt** a felek megállapodásának megfelelő semleges szervezet, minőségellenőrző intézet, laboratórium vagy kutatóintézet állítja ki (pl. a svájci Surveillance S.A.), és abban az általa elvégzett vizsgálatok eredményét igazolja.

A korszerű minőségvédelem nem a már elkészült áru utólagos minőségellenőrzésével teremthető meg, hanem a TQM (Total Quality Management), a teljes tevékenységi folyamatot átfogó minőségirányítási rendszerek révén. A minőségirányítási rendszereket nemzetközileg elismert akkreditáló szervezetek akkreditálják. Ilyenkor a termelők a minőséget tanúsító szervezetek által kiállított **minőségtanúsítási bizonylattal** igazolják, hogy a termelési folyamat a vonatkozó szabványoknak megfelelő.

Az **Áruellenőrző bizonylatot** az áru szállítása előtt kell kiállítani, ha azt az importáló ország megkívánja. Független minőség-ellenőrző szervezetek igazolják ebben, hogy az áru minősége, mennyisége, külső állapota a szerződés előírásainak megfelel. Rendszerint a tengerentúli akkreditív ügyleteknél fordul elő, ahol a vevő csak az okmányok ellenében történő banki fizetést követően győződhet meg az áru tényleges állapotáról.

Az EU előírásai szerint az ipari termékek meghatározott köre csak akkor hozható forgalomba belső piacon, ha a termelő vagy az EU-ban akkreditált tanúsító hely a termékbiztonságosságot tanúsító **megfelelőség igazolást** állt ki. Az az okirat nem az áru minőségét, hanem annak gyártására vonatkozó biztonságossági előírásoknak való megfelelését tanúsítja. Közösségi előírások szabályozzák – fogyasztóvédelmi politika. A konformitás vizsgálat elvégzését külön igazolás bizonyítja. A terméket kíséri, annak belső piaci forgalomba hozatalához szükséges. A konformitás vizsgálaton átesett terméken kötelező feltüntetni ennek megtörténtét a CE megjelöléssel.

7.5 Fizetéssel összefüggő okmányok

- Bankinformáció, büroinformáció: A potenciális vevő bonítás vizsgálatának része.
- Akkreditív nyitási megbízás: A vevő állítja ki banki formanyomtatványon.
- Akkreditív: A nyitó bank állítja ki saját formanyomtatványon.
- Értesítés akkreditív továbbításáról és esetleges igazolásáról: bekapcsolt második bank kísérő levele az általa továbbított akkreditívről.
- Beszedési megbízás: Az eladó állítja ki banki formanyomtatványon.
- Váltó: Lehet saját vagy idegen váltó.
- Csekk: Rendszerint a vevő állítja ki, kiállíthatja bank is.
- Bankgarancia: Bank állítja ki. Előleg-visszafizetési bankgarancia esetén az eladó megbízásából; fizetésért vállalt bankgarancia esetén pedig a vevő megbízásából.
- Bankkezeség: Bank állítja ki.
- Faktoring megállapodás az eladó és a faktorbank között és annak okmányai.
- Forfait finanszírozásról és egyéb banki finanszírozásokról szóló megállapodások.
- Zálogtartói nyilatkozat: T/R (Trust Receipt): rendszerint a vevő állítja ki, egyfajta „bizalom nyugta” (elsősorban halasztott fizetésű akkreditívnel, előfordulhat vinkulált okmányos inkasszónál is).
- Átutalási megbízás és egyéb bankbizonylatok, stb.

7.6 Biztosítási okmányok

A **biztosítási okmányok** közül a nemzetközi ügyletek esetében a leggyakrabban használt okmány a **szállítmánybiztosítási kötvény**. A fuvarozási kockázatnak eladó és vevő közötti megosztását rendszerint az INCOTERMS klauzula végzi el, amelyre a szerződő felek az adásvételi szerződésben hivatkoznak. Többnyire az üzletember „magányügye” mind eladói, mind vevői minőségben, hogy áthárítja-e a kockázatot szállítmánybiztosítási szerződés keretében a biztosítótársaságra. Két INCOTERMS klauzula (CIF és CIP) esetén azonban a szállítmánybiztosítási szerződés is fizetési okmánnyá válik. Itt az eladónak a szerződésben előírt tartalmú szállítmánybiztosítási kötvénnyel kell igazolnia, hogy előrelátóan és nagy gondossággal eljárva megvédte vevőjét azoktól az esetleges kockázatoktól, amelyek fuvarozás során felmerülhetnek. Minden más esetben a kockázatot vállaló üzletfél dönti el, hogy köt-e **szállítmánybiztosítási szerződést (szbsz)**. A szbsz kelte nem lehet későbbi időpont, mint az áru behajózását igazoló on board Bill of Lading kiállításának dátuma (CIF), illetve az áru első fuvarozónak történő átadásának dátuma (CIP).

7.7 Fuvarozási okmányok

A fuvarozók és a szállítmányozók által kiállított fuvarokmányok az eladó és a vevő számára egyaránt kiemelkedő szerepet töltenek be a nemzetközi kereskedelemben. A nem értékpapírként funkcionáló fuvarokmányok, tehát a fuvarlevelek (vagy azok másodpéldányai), az eladó számára bizonyítják a fuvarozási szerződés létrejöttét, és többnyire tartalmazzák azok leglényegesebb feltételeit is, számlaként szolgálnak a befizetett fuvardíjról és egyéb költségekről, igazolják a feladás időpontját, és többnyire a feladott áru mennyiségét is, utólagos rendelkezési jogot biztosítanak a küldemény felett, és az esetleges reklamációk érvényesítésénél sem nélkülözhetők.

A vevő számára a fuvarokmányok azért fontosak, mert ezek alapján ellenőrizheti, hogyan teljesített az eladó (pl. a feladás időpontja, az áru mennyisége, a kifizetett fuvardíj stb.). A fuvarlevél vagy másodpéldánya – fizetés fejében történő – átadásának megkövetelésével kivédheti a birtokon kívül kerülés, illetve az eladó visszaélési lehetőségének a veszélyeit, és így olyan okmányok birtokába jut, amelyekre az általa támasztandó esetleges reklamációk rendezéséhez is szüksége lehet. A fuvarlevelek általában tartalmazzák az áru feletti rendelkezés jogát, de nem a tulajdonjogot. A fuvarozók kiszolgáltatják a címzettnek a küldeményt a fuvarlevél felmutatása nélkül is. A szállítványozók a megbízás alapján fuvaroztatásra átvett árukról állítják ki a különböző elismervényeket. Ezeken kívül értékpapírokat is alkalmaznak. Közúti fuvarozásnál általában a CMR fuvarokmányt, vasúti fuvarozásnál a CIM vagy az SZMGSZ fuvarokmányt alkalmazzák nemzetközi fuvarozásban.

7.8 Közraktári jegy

Az áruraktározás legfontosabb okmánya a **közraktári jegy** (warehouse receipt). Áru feletti tulajdonjogot megtestesítő forgatható értékpapír, melyet közraktárak állíthatnak ki. A közraktár az árut csak a közraktári jegy birtokosának szolgáltatja ki, az áru megtekintését is csak neki engedélyezheti. A közraktár kötelezettsége az áru szakszerű megőrzése. A közraktári jegy az áru beraktározásával összefüggő információkat tartalmazza. **Két részből áll: az árujegyből és a zálogjegyből.** Az áru feletti korlátlan rendelkezési jogot a két jegy együttes birtoklása biztosítja. Az árujegy önmagában igazolja az áru feletti tulajdonjogot, de az áru tulajdonosának rendelkezési jogát a zálogjegy hiánya korlátozza. Önmagában a zálogjegy tulajdonosa nem válik az áru tulajdonosává, de követelheti az általa nyújtott kölcsön és kamatai visszafizetését a hitel lejáratakor. Az árutulajdonos a közraktárban elhelyezett árujára kölcsönt vehet fel, ilyenkor a kölcsön fedezetéül átadja a zálogjegyet a hitelezőnek. Az áru tulajdonjoga az árujegy szabályszerű átruházásával természetesen a zálogjegy hiányában is átruházható. Az új tulajdonos rendelkezési joga azonban mindaddig korlátozott, amíg a zálogjegyet vissza nem váltja.

7.9 Vámokmányok

A vámhatóságok a külkereskedelmi forgalom hatósági ellenőrei, hivatalos adószedői és esetleg a forgalom statisztikai megfigyelői is. Az importált áru után az importőr általában vám és adó fizetésére köteles. A vámköteles áru bevallását és a vám fizetésére tett javaslatot tartalmazza a vámáru-nyilatkozat vagy vámindítvány.

Magyarországon és az Európai Unió külső forgalmában általában egységes vámokmányt alkalmaznak (SAD – Single Administration Document).

- **Vámárunyilatkozat:** 1988 óta az Európai Közösség tagállamai által kötelezően használt alapokmány az Egységes Vámárunyilatkozat
- **TIR igazolvány:** a TIR carnet vámszavatossági okmány. A tranzit országok számára az importvám megfizetését szavatolja abban az esetben, amennyiben a belépő határállomáson tranzitárúnak deklarált áru mégis import áruként az országban maradna.

- **ATA igazolvány:** ATA carnet árutovábbítást lehetővé tevő vámszavatossági okmány. A kiállításra kivitt és behozott árukat, valamint mintaküldeményeket kíséri. A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara nemzeti tagszervezetei állítják ki. A kiállító kezességet vállal az ideiglenesen beérkező, de esetleg véglegesen az országban maradó áruk után esedékessé váló importvám megfizetéséért.

Az EUR-1 igazolás a termékek szabadkereskedelmi területéről való származását igazolja. Ezen kívül az EU közösségi forgalomban az IntraStat okmány szolgálja a statisztikai forgalom mérését, a külső forgalomban pedig az ExtraStat okmány.

7.10 Értékpapírok

Értékpapír minden olyan okirat, amely valamilyen vagyoni jogot tanúsít. Ezt a jogot csak az okirat mindenkor jogos tulajdonosa érvényesítheti, kizárólag az okirat birtokában. Az értékpapírban foglalt jogosultság tehát **csak a papír által létezik.** Értékpapírok révén a **legkülönbözőbb gazdasági célok valósíthatók meg.** Egyesek fizetési eszközülni szolgálnak (csekk), mások a felvett hitel fedezetéül (váltó), míg mások az áru tulajdonosváltozását könnyítik meg (közraktári jegy értékesítésével, közraktári jegyre kölcsön felvétele, B/L értékesítésével úszó áruk adásvétele), vagy kártérítésre jogosítanak (biztosítási kötvény), illetve tőkebefektetéseket, tőkemozgásokat közvetítenek (államkötvények, befektetési alapok, részvények). Az értékpapírok rendszerezése a 7. táblázatban tekinthető meg.

Az értékpapírok által képviselt jog vonatkozhat:

- **árura:** hajóraklevél, kiszolgáltatási jegy, folyami rakjegy, közraktári jegy.
- **pénzkövetelésre:** váltó, csekk, kötvény, kincstárjegy, takarékbetétkönyv
- **egyéb jogokra:** kártérítésre a biztosítási kötvény, tagsági viszonyra a részvény

7. táblázat: A külkereskedelemben használatos értékpapírok rendszerezése

Értékpapír		
Általuk képviselt jog	Tulajdonos megjelölése	Forgathatóság
Áru feletti tulajdonjog	Bemutatóra	Rekta papír
Pénz követelés	Névre	Ispo iure forgatható
Egyéb jogok	Rendeleltre	

Forrás: Törzsök, 2011

Az áru feletti tulajdonjogot megtestesítő értékpapírok szerepe a nemzetközi kereskedelemben abból adódik, hogy azok az áru jelenléte, megtekintése, fizikai átadása nélkül is lehetővé teszik az adásvételi szerződések kötését és lebonyolítását, illetőleg az áru tulajdonjogának átruházását. Emellett tengeri forgalomban is lehetőséget biztosítanak gyűjtőforgalom szervezésére, illetve a rakomány megbontására, továbbá módot nyújtanak az értékpapírban szereplő áru okmány alapján való elzálogosítására, záloghitel felvételére is. Mindennek igen nagy jelentősége van a közvetítő kereskedelem szempontjából.

A pénzt megtestesítő értékpapírokat az áru ellenértékének kiegyenlítésénél készpénzkímélő (pénzhelyettesítő) és hiteleszközként egyaránt széles körben alkalmazzák a nemzetközi kereskedelemben. Ezeknek az okmányoknak az átadása nem azonos az azokban feltüntetett pénzüsszeg átadásával. A fizetés csak az okmányokon szereplő összeg tényleges kifizetésével tekinthető teljesítettnek. Az okmányokhoz tapadó szigorú jog és igényesség alkalmazásukat az eladó számára is biztonságossá teszik. Emellett a váltó és a csekk alkalmazásához az eladónak is és a vevőnek is számos gazdasági érdeke fűződik. (A vevőnek nem kell pénzeszközeit előre lekötönie, az eladó a váltó leszámíttatása vagy átruházása révén pénzhez juthat, stb.).

Az értékpapírok előbbi két csoportjához képest a **részvények és kötvények** szerepe a nemzetközi kereskedelemben – a biztosítási kötvény kivételével – nem mondható jelentősnek. A külkereskedelmi ügylet lebonyolításánál általában árumozgatásra is sor kerül, és ezt a folyamatot különböző – a fuvarozás veszélyeiből eredő és politikai kockázatok – terhelik. Érthető tehát, hogy az érdekeltek a kockázat elhárítása vagy mérséklése céljából gyakran kötnek biztosítási szerződést, amelynek alapvető, a kártérítési igényre feljogosító okmánya a biztosítási kötvény. A kötvényeknek – Magyarországon például belföldön is – számos fajtáját alkalmazzák. Ezek általában kölcsönkötvények, amelyek ellenértékét meghatározott kamatláb alkalmazásával és rendszerint a kötvényben szereplő törlesztési terv szerint fizetik vissza. A kölcsönkötvények – bár viszonylag ritkán – a külkereskedelemben is használatosak. Biztosítékként való lekötésük elsősorban a határidős tőzsdei ügyleteknél gyakori. A részvények a külgazdasági tevékenység más ágában, a külföldi tőkeberuházásoknál, vegyesvállalatok létesítésénél játszanak, illetve játszhatnak fontos szerepet, tekintve, hogy azokat gyakran részvénytársaság formájában alapítják és működtetik.

Az értékpapír mindenkori tulajdonosának magából az okiratból és kizárólag az okiratból kell kiderülnie. A tulajdonos megjelölése történhet bemutatóra, névre, rendeletre szólóan.

A bemutatóra szóló értékpapírokon általában nem tüntetik fel a kedvezményezettet (az első tulajdonost), hanem az ahhoz kapcsolódó jogok gyakorlására az okmány bemutatóját hatalmazzák fel, vagy megnevezik ugyan az első tulajdonost, de a „vagy bemutatónak” kifejezéssel lehetővé teszik, hogy bárki legyen is az okmány bemutatója, élhessen az ahhoz fűződő jogokkal (pl. a részvényhez kapcsolódó szelvényutalványra osztalékot vegyen fel, a Bill of Ladinggel kiválthassa az árut stb.). Mivel a bemutatóra szóló értékpapírokhoz fűződő jogokat az okmány birtokában bárki gyakorolhatja (a jogérvényesítésnél a jogosultságot az okmány birtoklásán kívül mással általában nem kell igazolni), ezért azok átruházását sem kötik formaságokhoz. Az ilyen okmányok átruházása egyszerű átadással történik. A bemutatóra szóló kiállítási mód alkalmazásának célja és egyúttal előnye, hogy az okmány birtokosai megerősíthetik inkognitójukat, ezért alkalmazásuk elsősorban a közvetítő kereskedelemben célszerű. További előnyként említhető, hogy az ilyen okmányok igen forgalomképesek. Ugyanakkor azonban korántsem biztonságosak, mivel a jogtalan birtokosok (eltulajdonítók, megtalálók) is élhetnek az azokhoz fűződő jogokkal. Éppen ezért a nemzetközi kereskedelemben alkalmazott értékpapíroknál a bemutatóra szóló kiállítást viszonylag ritkán alkalmazzák.

Az értékpapírok névre szóló kiállításánál mindig megnevezik azt a személyt, aki az értékpapírhoz fűződő jogokat gyakorolhatja, és – ipso iure forgatható értékpapírok kivételével – a megnevezés mellett megjegyzést, tiltást nem alkalmaznak. Az ipso iure forgatható értékpapírok névre szóló kiállítása máshogyan történik. Mivel ezek az okmányok

formailag névre kiállítva is rendeletre szólnak, névre szóló kiállításuk csak az ún. negatív rendeleti záradékkal (X.Y.-nak, de nem rendeletére, not to order, XY only) lehetséges. A névre szólóan kiállított értékpapírok átruházása engedményezői (cessziós) nyilatkozattal (cedáló levéllel) lehetséges. Az engedményezői nyilatkozatban mindig megjelölik az új birtokost (a jogutódot). Az engedményezést vagy magára az értékpapírra vezetik rá, vagy külön okmányba foglalják, és azt az értékpapírhoz csatolják. Engedményezői nyilatkozatot általában közjegyző előtt tesznek, vagy közjegyzővel hitelesítetik az okiratot. A névre szólóan kiállított értékpapírok tehát igen biztonságosak, ugyanakkor – az átruházási módból eredően – nem kellően forgalomképesek. Emellett nem adnak módot az okmány kiállításának alapjául szolgáló külkereskedelmi ügylet résztvevőinek a háttérben maradásra, ezért azokat a nemzetközi kereskedelemben viszonylag ritkán alkalmazzák.

A rendeletre szólóan kiállított értékpapírokon általában megnevezik azt a személyt, aki az értékpapírokhoz fűződő jogokat gyakorolhatja, és annak neve mellett ún. rendeleti záradékot (X.Y.-nak vagy rendeletére – to order) is feltüntetnek. Kivételt képeznek ez alól az ipso iure forgatható értékpapírok, amelyek – mint korábban már említettük – a törvény erejénél fogva forgathatók, ami azt jelenti, hogy az ilyen okmányok a rendeleti záradék nélkül (tehát formailag névre szólóan kiállítva) is rendeletre szólnak minősülnek. A rendeletre szóló értékpapírok tulajdonjogának átruházása forgatással történhet (lásd lentebb). A rendeletre szólóan kiállított értékpapírok tehát kellően forgalomképesek, ugyanakkor megfelelően biztonságosak is, ezért a nemzetközi kereskedelemben gyakran alkalmazzák ezeket.

Az értékpapírok átruházása kiállítási módjuktól függ, így kihatással van forgalomképességükre és biztonságukra is. A kiállítási módokkal kapcsolatban megjegyezzük, hogy az értékpapírok eltérőek attól függően is, hogy ún. ipso iure (saját jogán, a törvény erejénél fogva), vagy csak rendeleti záradék feltüntetésével forgatható papírokról van szó. A kiállításra vonatkozó általános szabályok az utóbbiakra vonatkoznak (rektapapírok). A külgazdasági tevékenység során használatos okmányok közül ipso iure forgatható a váltó, a csekk, a részvény és a közraktári jegy, ugyanakkor értékpapírnak minősül a Bill of Lading, a delivery order, a kötvények minden fajtája, így a biztosítási kötvény is, valamint a folyami rakjegy.

Forgathatóság szempontjából az értékpapírok kétféleképpen viselkednek, lehetnek ún. ipso iure forgatható és ún. rekta papírok.

Az ipso iure (természeténél, a jog erejénél fogva) forgatható értékpapír eredendően, pusztán kiállításánál fogva, minden erre utaló külön záradék nélkül forgatható. pl. váltó, csekk. Az ilyen értékpapír forgatását rendelet záradékkal külön megengedni nem kell. Azt megtiltani azonban lehet, ún. negatív rendeleti záradékkal („de nem rendeletére”, „not to order”)

A rekta papírok csak a forgatásukat kifejezetten megengedő rendeleti záradék feltüntetésével forgathatók. Ha ez a záradék hiányzik, az értékpapír névre szól. Így viselkedik pl. a B/L, a folyami rakjegy, a szállítmánybiztosítási kötvény

A forgatás rendkívül egyszerű és praktikus módja a tulajdonjog átruházásának. Az eredeti tulajdonos egyszerűen megfordítja az értékpapírt és annak a hátoldalán aláírásával lemond tulajdonjogáról, pl. váltó. A tulajdonosok összefüggő láncolatát a **teljes forgatás** hozza létre, ezért ez a legbiztonságosabb. A teljes forgatás akkor jogszerű, ha a hátoldali első forgatót tulajdonosként nevezték meg az okirat első oldalán és nyomon követhető a hátoldali

új tulajdonosoknak az első tulajdonostól az utolsó forgatmányosig terjedő láncolata („helyettem Minta Béla úrnak” megjelöléssel és az előző tulajdonos aláírásával.) A tulajdonjog átruházható **üres forgatással** is: ez esetben az első tulajdonos egyszerűen csak aláírja az értékpapírt annak hátoldalán és nem nevezi meg az új tulajdonost. A továbbiakban az ilyen üresen forgatott okirat bemutatóra szóló értékpapírként viselkedik. Az utolsó tulajdonos saját nevét beírja az első forgató aláírása elé/fölé – így formailag úgy néz ki az értékpapír mintha az első oldalon megnevezetett kedvezményezett közvetlenül az utolsó okmánybirtokos javára mondott volna le tulajdonjogáról. A közbülső tulajdonosok így „eltűnnek”. Ezek mellett lehetséges az értékpapír **meghatalmazói forgatása (inkasszóforgatása)** is. Ez nem ruházza át az értékpapír tulajdonjogát. A „beszedés céljából”, „inkasszállásra”, „meghatalmazottként” vagy hasonló megjegyzésekkel az értékpapír tulajdonosa megbízást ad a forgatmányosnak arra vonatkozóan, hogy az helyette járjon el az értékpapírral kapcsolatban, szedje be például részére a váltón szereplő pénzeszeget.

8 Fizetési módok a nemzetközi kereskedelemben

A nemzetközi kereskedelmi szerződések kulcskérdése a fizetési módban és eszközben való megállapodás. A külkereskedelmi adásvételi szerződés tartalmi feltételeinek tárgyalásánál utaltunk már arra, hogy az ár, a fizetési mód és a paritás egymástól elválaszthatatlanok, és önmagukban értelmezhetetlenek, csak együtt adják azt a feltételrendszert, amelyre a szerződés tárgyalása során az alku irányul.

Az eladó és a vevő ellenérdekeltsége a legnyilvánvalóbban itt jelenik meg, azaz az ár és fizetési feltételek meghatározásánál. A nemzetközi kereskedelem sajátosságai is ekkor jelentkeznek: a nagy üzleti távolság (amely alatt nemcsak a fizikai-földrajzi távolságot értjük, hanem elsősorban a kulturális-morális különbségeket is) információ- és bizalomhiányban nyilvánul meg, ami fokozza a külkereskedelmi ügylet nagyobb kockázatát – összehasonlítva hasonló belföldi üzlettel. A kockázatot belföldön tovább csökkenti, hogy felek ugyanabban az üzleti kultúrában tevékenykednek, ugyanazok a törvényi szabályozások vonatkoznak rájuk.

A fizetési mód tárgyalásánál utalunk újra a Bécsi Egyezményre, ugyanis a 30. cikkely szerint **„Az eladó köteles, a szerződés és az Egyezmény előírásainak megfelelően, az árut szolgáltatni, az áru tulajdonjogát átruházni, és – szükség szerint – az árura vonatkozó minden okmányt átadni”**. Az 53. cikkely szerint pedig: **„A vevő a szerződés és az Egyezmény rendelkezései szerint köteles megfizetni a vételárat, és átvenni a szolgáltatást.”** A kérdés csak az, hogy ki teljesítsen előbb? Ha az eladó előbb szállít, minthogy a vevő fizetne, ezzel felvállalja a birtokon kívül kerülés kockázatát. Ha a vevő előbb fizet, akkor viseli annak kockázatát, hogy az eladó nem – vagy nem szerződösszerűen – fog teljesíteni. Erre a problémakörre jelentenek megoldást a nemzetközi kereskedelmi kapcsolatokban kialakult fizetési szokások és szokványok, amelyek egy része a belföldi forgalomban egyáltalán nem alkalmazható.

A nemzetközi kereskedelmi szerződésben rögzíteni kell, hogy mikor és milyen módon történik a fizetés, és milyen fizetési eszközzel. E szerint történhet a fizetés:

- az áruszállítást megelőzően,
- az áruszállítással egyidejűleg,
- az áruszállítást követően.

A fizetési eszközök a nemzetközi kereskedelemben:

- **valuta:** a valutával való fizetés gyakorlatilag készpénz átadását jelenti. A valuta egy ország törvényes fizetőeszköze más országok fizetési forgalmában. **Konvertibilis az a valuta,** amely szabadon átváltható bármely ország fizetőeszközeire. A **nem konvertibilis valuta** csak annak az országnak a belföldi fizetési forgalmában fizetőeszköz, amelynek törvényes pénze. Egyes országok devizatörvényben vagy jogszabályokkal korlátozhatják a valuták forgalmazását. Napjaink nemzetközi kereskedelmében nem szokásos, hogy egy üzletember aktatáskájában vigye magával üzletfelének a fizetendő valutát.
- **áru** (barter, illetve kompenzációs ügyletek esetében): az áruval történő fizetés a legrégebbi fizetési mód a nemzetközi kereskedelemben. Bár egyes időszakokban és egyes térségekben időnként újra és újra hangsúlyossá válik a barterkereskedelemben, az áru szintén nem tekinthető tipikus fizetőeszköznek napjaink világkereskedelmében.

- A legelterjedtebb fizetőeszköz a **deviza**, amely valamilyen valutára szóló követelés. Megjelenési formája lehet pénzt megtestesítő értékpapír (váltó, csekk), valamint bankszámlapénz.

Bármi legyen is a fizetés eszköze, a szerződésben mindig meg kell állapodni a fizetés pénznemében. Az esetek döntő többségében ez mindig valamilyen konvertibilis valuta. Mind az eladónak, mind a vevőnek az a legkedvezőbb, ha ez a saját országa valutája. Kompromisszumként gyakran állapodnak meg egy harmadik ország valutájában (USD, EUR, CHF). Harmadik ország valutája esetén az eladó – ha teheti – erősödő valutát választ, a vevő – ha teheti – gyengülő valutát. A külkereskedelmi ügylet valutájának megválasztása az üzleti partnerek erőviszonyától függ, alku kérdése, államok ezt ritkán szabályozzák.

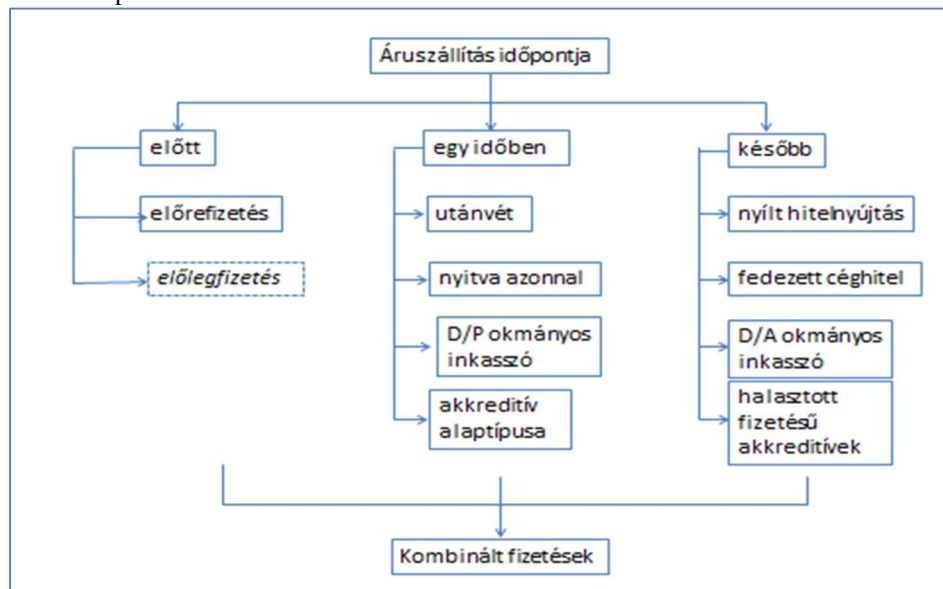
Az Európai Unión belüli kereskedelemben – még a nem euró övezeti országok üzletemberei is – az eurót alkalmazzák. 1999-től az eurót a „tizenötök” közül 11 EU tagállam vezette be (Ausztria, Belgium, Finnország, Franciaország, Hollandia, Írország, Luxemburg, Németország, Olaszország, Portugália, Spanyolország). 2001-ben csatlakozott az euró övezethez Görögország, 2007-ben Szlovénia, 2008-ban Ciprus és Málta, 2009-ben Szlovákia, 2011-ben Észtország és 2014-ben Lettország is. Így elmondható, hogy 2014-ben az EU tagállamai közül 18-ban hivatalos fizetőeszköz az euró, 10 országban (Bulgária, Cseh Köztársaság, Dánia, Egyesült Királyság, Horvátország, Lengyelország, Litvánia, Magyarország, Románia és Svédország) pedig nem.

Az eladó szempontjából a fizetési módok kockázati rangsora:

- előrefizetés,
- akkreditív,
- bankgaranciával fedezett fizetési ígéret,
- okmányos beszedvény,
- céghitelnyújtás,
- nyitva szállítás.

A fizetési eszközök természetesen kapcsolódnak, illetve kapcsolódhatnak az egyes fenti fizetési módokhoz, így a külkereskedelemben sokkal nagyobb a variációs lehetőség az adásvétel tárgyának kiegyenlítésében, mint a belföldi üzletkötések esetében. A továbbiakban, a külkereskedelemben leggyakrabban alkalmazott fizetési módokat (lásd 18. ábra) tekintjük át.

18. ábra: Tipikus fizetési módok a nemzetközi kereskedelemben



Forrás: Törzsök, 2012

8.1 Váltó

A kezdetben elsősorban fizetési eszközként funkcionáló váltó (illetve az elődjeinek tekinthető utalvány, illetve adóslévél) egyre inkább hiteleszközzé vált, és ez a jellemzője a mai külkereskedelemben is.

Az adóslévél mai utódja a **saját váltó**, az utalványé pedig az **idegen váltó** és a csekk. Funkcióját a váltó csak úgy tölthette be, hogy átruházhatósága miatt forgalomképes értékpapír lett. Az áruváltók (amelyeket adásvételi ügylet hoz létre) és a pénzváltók (pénzkölcsönügylet eredménye) egyaránt elterjedtek.

A váltó szigorú törvényes formához kötött pénzkövetelést megtestesítő, ipso iure forgatható értékpapír.

A váltójog egységes szabályait az 1930. évi Genfi Egyezmény tartalmazza, amelyhez Magyarország 1964-ben csatlakozott, és 1965-ben ratifikáltuk az 1965. évi 1. törvényerejű rendelettel (végrehajtásáról az 1/1965./I.24./ IM rendelet szól). Ez az 1965-ös váltótörvény váltotta fel a korábbi, 1876. évi XXVII. törvényt. Belföldi forgalomban azonban a váltó csak 1985 óta él. A Genfi Egyezményhez több, mint 60 ország csatlakozott, az angolszász common law országok azonban nem csatlakoztak az egyezményhez, így jelenleg két nagy váltójogi rendszer létezik. Az egységesítést célozva az UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law) létre kívánta hozni az ún. nemzetközi váltót (International Negotiable Instrument) de ez továbbra is csak a tervezet szintjén van. A továbbiakban a Genfi Egyezmény szerint kerül ismertetésre a váltó, mivel Magyarország ezt ratifikálta, és ez érvényes nemcsak a nemzetközi forgalomban, hanem a belföldi gyakorlatban is.

A váltónak két formája létezik: vagy **felszólít valakit fizetésre** (fizetési meghagyást tartalmaz) – ez az ún. **idegen váltó** -, vagy a váltó **fizetési ígéretet tartalmaz** a váltó kiállítójának saját nevében – ez az ún. **saját váltó**.

Az **idegen váltó** fizetési felszólítást tartalmaz. A váltó kibocsátója felszólít a váltón valakit arra, hogy fizessen valaki másnak meghatározott helyen és időpontban meghatározott összeget. Egy idegen váltónak tehát minimálisan három szereplője van. Nem szükséges, hogy ezek bármelyike pénzintézet legyen. A váltóügylet résztvevői:

- **Kibocsátó:** aki a váltó kibocsátásával a váltóügyletet létrehozza
- **Címzett/Kötelezett/Elfogadó:** akit fizetésre felszólítanak
- **Kedvezményezett/Rendelvényes:** aki a váltón szereplő összeget a váltó lejáratakor megkapja.

A váltóügylet sajátossága, hogy a címzettként megnevezett nem köteles fizetni pusztán azért, mert a váltón fizetésre felszólították. Fizetési kötelezettségét el is kell ismernie magán a váltón. Ha vállalja, hogy eleget tesz a fizetési felszólításnak, akkor a váltó első oldalát rendszerint a bal alsó sarkát, ahol a neve szerepel) aláírja. Ezt nevezzük **váltóelfogadásnak**. Váltóelfogadással a címzettből elfogadó lesz. Az elfogadó az idegen váltó főadósa. Az elfogadott idegen váltó az **elfogadvány**. Az el nem fogadott váltó ez **intézkedés**. Egy intézkedés is érvényes váltó. Az ilyen váltó főadósa az a személy, akinek az aláírása a váltó szerepel. Ez a személy a kibocsátó. Az intézkedés főkötelezettje tehát mindig a kibocsátó.

A váltótörvény kimondja, hogy a váltót bárhol aláírók valamennyien felelősek a váltó összegének kifizetésért. Ez a magyarázata annak, hogy miért érvényes váltó az intézkedés is. A váltó kibocsátója az elfogadvány kifizetéséért is felel, ilyenkor azonban nem főkötelezettként, hanem ún. **megtérítési váltóadósként**.

A **saját rendeletre szóló idegen váltó** az idegen váltó egyik sajátos változata, amelyet a nemzetközi üzleti életben igen gyakran alkalmaznak. Az ilyen váltónál **a kibocsátó és a kedvezményezett azonos személy**, rendszerint az áru exportőre. A címzett rendszerint az áru vevője. Célszerű, ha az ilyen váltót – kibocsátását követően azonnal – az eladó elfogadtatja a vevővel.

Az **idegen váltó** törvényes kellékeit a 19. ábra szemlélteti:

A váltótörvény - a Genfi Egyezmény - szerint minden okirat váltónak minősül, ha azon a törvényes váltókellékek szerepelnek.

1. **a váltó elnevezését** az okirat szövegében, és pedig az okirat kiállításának nyelvén,
2. **a határozott pénzösszeg fizetésére szóló feltétlen meghagyást,**
3. **a fizetésre kötelezett nevét (címzett),**
4. az **esedékesség** megjelölését,
5. **a fizetési hely** megjelölését,
6. annak a nevét, akinek részére vagy rendelkezésére kell a fizetés teljesíteni **(kedvezményezett),**
7. a váltó kiállítási napjának a helyének megjelölését,
8. a kibocsátó aláírását.

19. ábra: Az idegen váltó törvényes kellékei

Budapest, 2015. 7.....

1.
Fizessen e váltó ellenében 6.....-nak
vagy rendeletére 2....., azaz
.....2.....-t.

5. 4.

3. 8.

Forrás: Bendigné, 2004

Az az okirat, amelyből a fenti kellékek valamelyike hiányzik, nem váltó, kivéve az alábbi eseteket:

- Az olyan váltót, amelyben az **esedékesség nincs megjelölve, megtekintésre szóló váltónak kell tekinteni.**
- **Külön megjelölés hiányában a címzett neve mellett feltüntetett helyet fizetési helynek és egyúttal a címzett lakóhelyének kell tekinteni.**
- Ha a váltón a **kiállításának helye nincs megjelölve**, a váltót úgy kell tekinteni, mintha **a kibocsátó neve mellett megjelölt helyen** állították volna ki.

A **saját váltó** fizetést ígér. A váltó kiállítója meghatározott helyen és időben meghatározott összeg kifizetését ígéri a váltón megnevezett személynek, vagy cégnek. A saját váltón tehát két személy szerepel: a **kiállító**, aki a váltó főadósa és a **kedvezményezett**. Egy nemzetközi adásvételi ügyletben a saját váltó kiállítója mindig a vevő, a kedvezményezettje az eladó. A váltóügylet résztvevői:

- **Kibocsátó/Kötelezett:** aki a váltó kibocsátásával a váltóügyletet létrehozza és fizetést ígér
- **Kedvezményezett/Rendelvényes:** aki a váltón szereplő összeget a váltó lejáratakor megkapja.

A saját váltó hét törvényességi kelléket tartalmaz, értelemszerűen hiányzik a címzett, hiszen itt a váltó kiállítója ígér fizetést, tehát kibocsátó helyett kiállító aláírása szerepel az utolsó pontban. A 2. pont (lásd az idegen váltó törvényes kellékeinél) feltétlen meghagyás helyett feltétlen kötelezettségvállalást ír elő az alábbiak szerint: „2. a határozott pénzüsszeg fizetésére szóló feltétlen kötelezettségvállalást”. A többi rendelkezés megegyezik az idegen váltóéval, ezért külön nem kerül ismertetésre a saját váltó törvényi szabályozása.

A váltó elnevezés feltüntetése az okirat szövegében az esetleges visszaéléseket hivatott megakadályozni. Nem szükséges külön megjelölni, hogy saját váltóról van szó, mivel ennek az okirat szövegéből kell kitűnnie, a jogszabály nem tiltja a váltó kifejezés más szóval való összevonását pl. idegen váltó, saját váltó, kereskedelmi váltó. A Genfi Egyezményt ratifikáló országok fenntartották maguknak a jogot, hogy a saját váltó kötelező elnevezését meghatározzák. A magyar váltójogban a saját váltón is szerepelnie kell a váltó szónak. Az angol nyelvben is van külön elnevezése a saját váltónak, ez a „**promissory note**”.

A törvényes kellékek mellett a váltón további rendelkezések is lehetnek:

- **A rendeleti záradék.** A „vagy rendeletére” a kedvezményezett neve mellett felesleges, mert a váltó a jog erejénél fogva forgatható.
- **A negatív rendeleti záradék.** A „de nem rendeletére” záradékkal a kibocsátó megtiltja a váltó forgatás útján történő átruházását. Ilyenkor a váltó névre szólóvá válik.
- **Az effektivitási záradék.** A váltó összege kifizethető a váltón feltüntetett valuta mellett a váltóadós országának hazai pénzében is. Amennyiben a váltón pl. „értéke ténylegesen euróban fizetendő” záradék szerepel, a váltóadós a kifizetés pénznemét illetően nincs választása.
- **A fedezeti záradék.** Arra utal, hogy milyen ügylet áll a váltóügylet mögött. A „fedezete áruban” megjegyzés áruváltóra, a „fedezete pénzben” megjelölés pénzkölcsönre utal.

A váltóügylet résztvevőinek köre kibővíülhet **váltókezes**szel, ami rendszerint egy független bank. Váltókezes az, aki a váltó első oldalát bárhol aláírja. Ezt nevezik **váltó aval**nak. Az avalizált váltón tehát kezes aláírása is szerepel. A váltóadós **megtérítési váltóadós**ként felel a váltó kifizetésért. Az üzleti életben egy **váltó minősége** (biztonságos volta) elsősorban nem attól függ, hogy azt hányan írták alá, hanem attól, hogy aki aláírta, milyen bonitású személy vagy cég.

A külkereskedelmi gyakorlatban igen gyakori a váltó alkalmazása **fizetési eszközként** és **hiteleszközként**, valamint **hitelfedezeti eszközként**. A legelterjedtebb váltótípus a külkereskedelemben a már említett **saját rendeletre szóló idegen váltó**, amely olyan idegen váltó, ahol a kibocsátó és a kedvezményezett (rendelvényes) ugyanaz a személy (nevezetesen: az exportőr), míg a címzett (intézkéztetett) az adásvételi ügylet vevője. Az exportőr biztonságát fokozza, ha az elfogadó nem a vevő, hanem egy bank. Ezt hívjuk **bankelfogadványnak**. Az eladó biztonságát fokozhatja az is, ha egy bank kezességet vállal a kifizetésért, ezt hívjuk **bank által avalizált váltónak**, röviden **bankaval**nak.

A váltókat csoportosíthatjuk azok **esedékessége szerint**, így megkülönböztetünk:

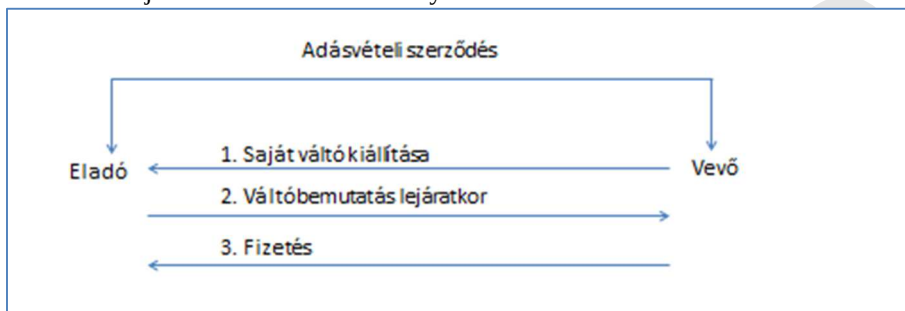
- **Megtekintésre szóló váltó:** a váltóbirtokos ebben az esetben köteles egy éven belül fizetés végett a fizetésre kötelezettnek bemutatni a váltót. A váltó kibocsátója jogosult ennél rövidebb vagy hosszabb időt is kitűzni és kikötheti, hogy a váltót meghatározott nap előtt fizetés végett ne mutassák be. Ennél a típusú váltónál a váltó ellenértékét bemutatáskor kell megfizetni.
- **Megtekintés után bizonyos időre szóló váltó:** ebben az esetben meghatározzák, hogy a megtekintés után hányadik napon, héten vagy hónapban kell megfizetni a váltóban szereplő összeget.
- **Kelet után bizonyos időre szóló váltó:** ebben az esetben meghatározzák, hogy a kiállításától számított hányadik napon, héten vagy hónapban kell megfizetni a váltóban szereplő összeget.

- **Határozott napra szóló váltó:** itt feltüntetik azt a konkrét naptári napot, amikor a váltó esedékessé válik.

Egy váltónak kiállítását követően háromféle sorsa lehet:

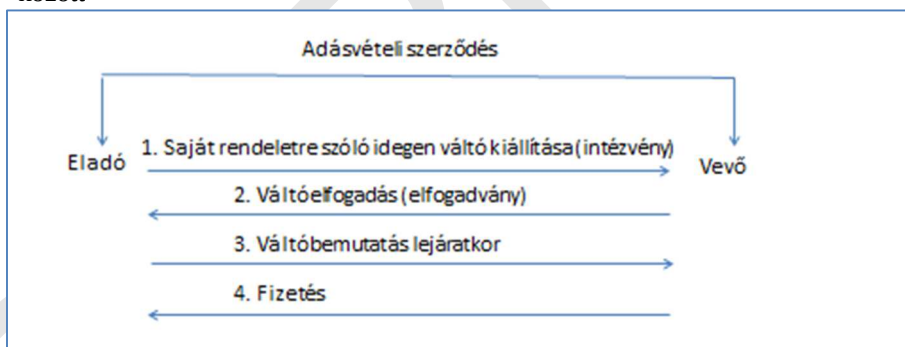
1. a kedvezményezett (váltóbirtokos) őrzi a váltót lejáratáig, majd **beváltja**. Ilyenkor a váltónak csak a hitelfedezeti eszköz funkciója működik. A 20. ábra a saját váltóval való, a 21. ábra a saját rendeletre szóló idegen váltóval való fizetés folyamatát mutatja be.

20. ábra: Saját váltóval való fizetés folyamata eladó és vevő között



Forrás: Törzsök, 2012 alapján saját szerkesztés

21. ábra: Saját rendeletre szóló idegen váltóval való fizetés folyamata eladó és vevő között



Forrás: Törzsök, 2012 alapján saját szerkesztés

2. A kedvezményezett lejárat előtt értékesíti a váltót egy pénzintézetnél. Ezt nevezik **váltó leszámítolásnak**, **váltódiszkontálásnak**. Ilyenkor az áruváltó a céghitel refinanszírozhatóságát teszi lehetővé. A kereskedelmi bankok a váltó megvásárlásakor a váltó névértékéből levonják a leszámítási kamat összegét. Leszámítoláskor formailag a váltót a diszkontáló bankra kell forgatni. A bankok általában **visszakereseti joguk fenntartása mellett** diszkontálják az üzletemberek váltóit. Ez azt jelenti, hogy visszaadják (visszaforgatják) a váltót és visszakérik a diszkontált váltóösszeget, ha lejáratkor a váltóadós nem fizet. Mielőtt a bank a váltót leszámítolásra átveszi, úgynevezett formai és tartalmi vizsgálatnak veti alá.

A váltó formai vizsgálata:

- a bank megvizsgálja, hogy a váltót megfelelő módon állították-e ki,
- rendelkezik-e a törvényes kellékekkel,
- a váltó átruházása az előírásoknak megfelelően történt-e,
- nincs-e rajta olyan sérülés, mely a váltót érvénytelenné teszi.

Amennyiben a bank a formai vizsgálat során hiányosságokat nem tapasztal, **elvégzi a váltó tartalmi vizsgálatát**. Ennek során:

- a bank megnézi, hogy milyen a váltóadósok fizetőképessége, bonitása,
- hányszor forgatták a váltót (minél több átruházó szerepel a váltón, annál kisebb a leszámítoló kockázata, hiszen annál több kötelezettől követelheti a váltón szereplő összeg megfizetését),
- van-e váltókezes, aki a váltó kötelezettségeiért készfizető kezességet vállal.

Amennyiben a váltó mind a formai, mind a tartalmi vizsgálatoknak megfelel, a bank elvégzi a leszámítolását. A váltó birtokosa mielőtt azonban leszámíttatná a váltót, tájékozódik az adott banknál, hogy mekkora a leszámítolási kamatláb. Minél magasabb a leszámítolási kamatláb, annál kisebb összeget kap a váltó birtokosa a váltóért. Ugyanakkor azt is látni kell, hogy a váltó leszámítolása esetén a bank az esedékesség napjáig hátralévő napokra a kamatot előre megkapja. Ezért felmerülhet annak lehetősége a váltó birtokosánál, hogy a váltó leszámítolás helyett a hátralévő napokra hitelt vegyen fel a banktól. Ebben az esetben a hitelkamatot a bank csak a futamidő alatt, illetve annak végén realizálja ezért általában a kamathitel magasabb a leszámítolási kamatnál. A következőkben nézzük meg a hitelkamatláb és a leszámítolási vagy diszkont kamatláb összefüggéseit:

$$\text{Hitelkamatláb \% -ban} = \frac{360 \cdot 100 \cdot \text{diszkont kamatláb}}{(360 \cdot 100) - (360 \cdot \text{diszkont kamatláb})}$$

$$\text{Diszkont kamatláb \% -ban} = \frac{360 \cdot 100 \cdot \text{hitelkamatláb}}{(360 \cdot 100) + (360 \cdot \text{hitel kamatláb})}$$

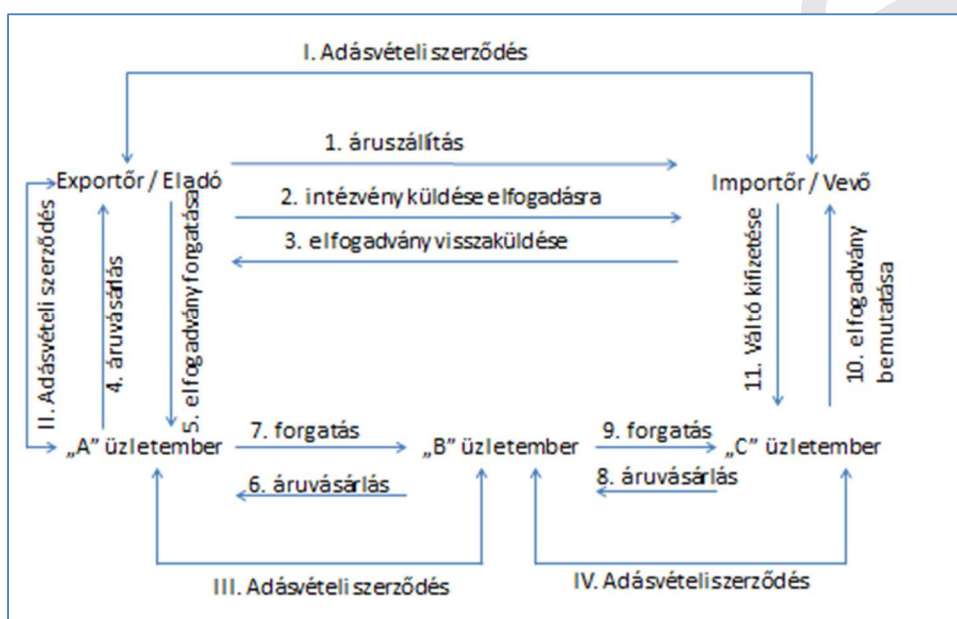
Ha például egy 20%-os leszámítolási kamatlábat veszünk a fent említett összefüggések értelmében ez 25%-os hitelkamatlábnak felel meg. Ezek alapján a leszámítolási kamatláb és a hitelkamatláb egymáshoz való viszonya alapján a következő megállapításokat tehetjük:

- Ha a 20%-os leszámítolási kamatlábhoz képest a hitelkamatláb 25%, ebben az esetben a kamatköltség megegyezik.
- Ha a hitelkamatláb 25%-nál magasabb, ebben az esetben kedvezőbb a leszámítolás.
- Ha a hitelkamatláb 25%-nál alacsonyabb, kedvezőbb a hitelfelvétel.

3. A kedvezményezett harmadik fél felé fennálló tartozását egyenlíti ki, vagy árut vásárol a **váltó forgatásával**, azaz fizet a váltóval. (Ténylegesen a fizetés csak akkor történik meg, ha a váltót lejáratkor a váltóadós kifizeti.) A váltót (mivel **ipso iure forgatható értékpapír**) rendeleti záradék nélkül is lehet **forгатással átruházni**, amely lehet üres forgatás, illetve teljes forgatás. (A forgatást részletesebben lásd az Értékpapírok c. fejezetben.) **Teljes forgatásnál** a megnevezett új kedvezményezettet hívjuk

forгатmányosnak. **Üres forгатás** esetében az utolsó tulajdonos, ha élni akar jogával, az üres forгатmányt teljes forгатmánnyá alakítja, úgy, hogy a saját nevét az eredeti forгатó neve fölé írja (mivel a váltó a Genfi Egyezmény értelmében nem szólhat bemutatóra.) Ezzel a váltó elindulhat egy tulajdonostól – tulajdonosig vezető hosszú úton. Lejáratkor az utolsó váltóbirtokos bemutatja a váltót fizetésre, igazolva, hogy valóban jogosult tulajdonosa az értékpapírnak. **Ha a váltóadás a váltó összegét az utolsó váltóbirtokosnak kifizeti, valamennyi előző váltóbirtokos váltóadóssága is megszűnik.** A 22. ábra a saját rendeletre szóló idegen váltó útját mutatja be forгатás esetén.

22. ábra: Saját rendeletre szóló idegen váltó útja forгатás esetén



Forrás: Törzsök, 2012

A váltóbirtokos (a kedvezményezett vagy az utolsó forгатmányos) **a váltó összegéhez három időpontban juthat hozzá:**

- a váltó lejáratá előtt **diszkontálással**
- **a fizetés időpontjában** (látra szóló váltó esetében annak bemutatásakor). Váltóügyletnél soha nem az adós keresi fel a hitelezőt, hanem mindig a hitelező az adóst.
- lejáratot követően, ha a váltóadás a váltót lejáratkor nem fizette ki. Ezt a tényt a hivatalos – rendszerint közjegyzői – okirattal kell igazolni, ennek kiállítása az **óvás**. Az óvás a legtöbb váltójog szerint a váltóper elindításának előfeltétele. Magát a folyamatot pedig **óvatolásnak** nevezzük. A követelést az óvás alapján lehet jogi úton érvényesíteni: a váltóbirtokos a peres eljárás során követelheti a váltó ki nem fizetett összegét, ha kikötötték az esedékességtől számított évi 6 százalékos kamatot, az óvás és az értesítések költségét, valamint az egyéb költségeket, a váltó összege után számított háromezrelékes váltó díjat. Az utolsó váltóbirtokos eldöntheti, hogy a megtérítési váltóadások közül ki

szólít fel a váltóadós által ki nem fizetett váltóösszeg kifizetésére. Bármelyik váltóaláíró keresi fel, mindenki köteles fizetni, mivel a **váltókötelezettség egyetemleges felelősségvállalás**, az adósok minden sorrendiség nélkül fizetésre kötelezettek. A váltópert az indítja meg, aki megtérítési váltóadósként a váltó összegét kifizette. Ennek mikéntjéről a váltójog rendelkezik.

8.2 Csekk

A csekk szigorú törvényes formához kötött, pénzkövetelést megtestesítő, **ipso iure forgatható értékpapír**. A szigorú törvényes formát az 1931-ben megkötött nemzetközi **Genfi Csekkmegyezmény** biztosítja, amelyhez Magyarország is csatlakozott, az 1965. évi 2. törvényerejű rendelettel hirdették ki (a végrehajtásról a 2/1965 (I.24.) IM rendelet szól). A csekk lényege, hogy **készpénzt helyettesítő fizetési eszköz**, ellentétben a váltóval, amely hiteleszköz is.

A csekk törvényességi kellékeit a 23. ábra szemlélteti:

1. a csekk elnevezés az okirat szövegében, az okirat kiállításának nyelvén,
2. határozott pénzüsszeg kifizetésére szóló feltétlen meghagyás,
3. a fizetésre kötelezett (címzett) neve,
4. a fizetési hely megjelölése,
5. a csekk kiállítási napjának és helyének megjelölése,
6. a kibocsátó aláírása.

23. ábra: A csekk törvényességi kellékei

The diagram shows a check form with the following fields and labels:

- 5.** Budapest, 2015.
- 1.** Fizessen e csekkre-nak vagy
- 2.** rendeletére HUF....., azaz
- 2.** forintot
- 3.** Magyar Bank Rt
- 4.**
- 6.**

Forrás: Bendigné, 2004

Külön megjelölés hiányában a címzett neve mellett feltüntetett helyet kell a fizetési helynek tekinteni. Ha a kiállítás helye hiányzik, akkor a kibocsátó neve mellett megjelölt helyet kell a kiállítás helyének tekinteni. A csekk tekintetében nincs elfogadás, az ilyen nyilatkozatot nem írotnak kell tekinteni.

A váltóhoz hasonlóan, ha a csekken a fizetendő összeg betűvel és számmal megadott összege különbözik, akkor a betűvel kiírt összeg a mértékadó.

A csekk kibocsátója felelős a csekk kifizetéséért, ezért minden olyan kikötést, amellyel a kibocsátó ezt a felelősségét kizárja, nem írottak kell tekinteni.

A csekk kibocsátásának előfeltétele az ún. **csekkszerződés**, amelyet a kibocsátó köt bankjával. Ennek keretében a kibocsátó számlát nyit, fedezetet helyez el, aláírás mintát ad a banknak. A bank pedig a csekkszerződésben jogot ad a kibocsátónak arra, hogy a számlán lévő követeléséről az általa kibocsátott csekk által rendelkezze, és a bank kötelezettséget vállal arra, hogy a csekkben megtestesült, feltétlen fizetésre szóló meghagyást a számlakövetelés (a fedezet) erejéig teljesíti. A csekkszerződés létrejöttkor a kibocsátó csekkfüzetet kap (mely meghatározott számú csekk formanyomtatványt tartalmaz) a bankjából. A csekk a fentiek szerint a kibocsátónak írásos utasítása bankjához, hogy csekk számla-követelésének terhére egy meghatározott összeget a csekkben megnevezett személynek (ill. annak rendelkezésére) vagy a csekk bemutatójának fizessen ki.

A Genfi Csekkmegyezmény szerint a csekk a megtekintésekor fizetendő (hiszen hiányzik az esedékesség a törvényességi kellékek közül, mivel azonnali az esedékessége) – ezért sem lehet hiteleszköz funkciója a csekknek. A csekket fizetés céljából a kiállítás napjából számított

- 8 napon belül, ha ugyanabban az országban fizetendő, ahol kibocsátották,
- 20 napon belül, ha ugyanazon a földrészen fizetendő, ahol kibocsátották,
- 70 napon belül, ha a kibocsátás és a fizetés helye különböző földrészekeken van, kell benyújtani.

Ugyanazon a földrészen kibocsátott és fizetendő csekknek kell tekinteni azt a csekket, amelyet európai országban bocsátottak ki, és bármelyik földközi-tengeri országban fizetendő, vagy fordítva.

Az USA és Nagy-Britannia csekkjogi szabályozása eltérő, hiszen nem ratifikálták a Genfi Csekkmegyezményt, így létezik akár 180 napos lejáratú idővel rendelkező csekk is. Ez esetben természetesen már nem mondhatjuk, hogy a csekknek nincs hitelfunkciója.

A csekk a nemzetközi kereskedelemben (a váltóhoz hasonlóan) **akkor számít fizetésnek, ha a kedvezményezett hozzájutott a csekkben megtestesült pénzköveteléshez**. Ezért a csekk kibocsátása, átadása, átruházása önmagában még nem jelent fizetést. **A címzett bank kifizeti a csekket, ha**

- arra van fedezet
- határidőn belül mutatták be fizetésre
- a kibocsátói aláírás megegyezik a nála elhelyezett aláírás mintával
- valamennyi törvényes kellék szerepel a csekkben.

A címzett bank megtagadja a csekk kifizetését, ha ezek bármelyike hiányzik.

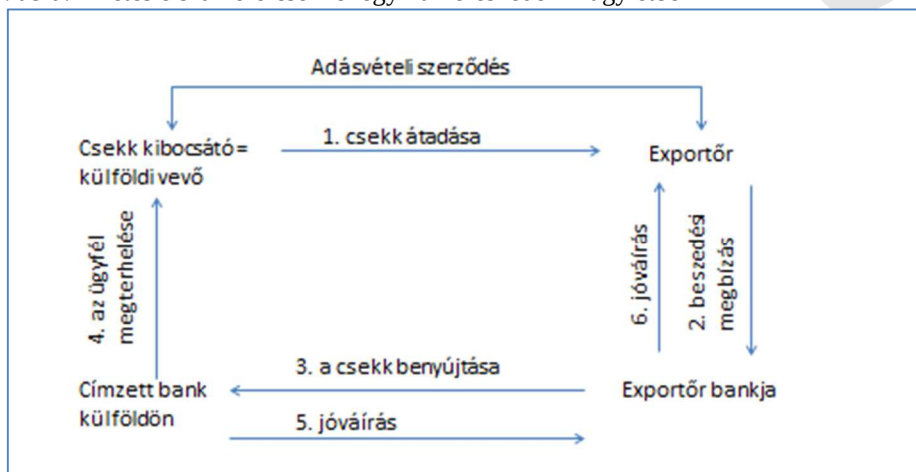
Az üzleti életben több csekk változat is előfordul, ezek főbb jellemzői:

- **Elszámolási csekk:** A csekkre nem történik készpénzkifizetés, hanem a csekk címzettje számlajóváírással (bankátutalással) teljesít. Ez formailag úgy valósul meg, hogy a csekk előlapján átlós irányban szerepel a „csak elszámolásra” nyilatkozat. Ezzel kevesebb a lehetőség a visszaélésre, ezért igen elterjedt a külkereskedelmi gyakorlatban (elsősorban a német nyelvterületen). A 24. ábra az elszámolási csekk felhasználást szemlélteti az üzleti életben.
- **Keresztezett csekk:** Az elszámolási csekk különleges, angolszász országokban alkalmazott fajtája. Két párhuzamos vonallal keresztezik, és a vonalak közé a „bank” szót, illetve az „and Co” kifejezést írják – ezt hívják általános keresztezésnek, vagy pedig

a különleges keresztezés esetén a vonalak közé beírják annak a banknak a nevét, amelyik a címzett banknál a csekk beváltása miatt jelentkezhet. A lényeg az, hogy a keresztezett csekket beváltásra mindig csak bank mutatja be a címzett banknál, és közvetíti a csekk összegét a kedvezményezett felé.

- **Láttamozott csekk:** A címzett bank igazolja, hogy a kibocsátó aláírása nem hamis, és a láttamozás időpontjában van rá fedezet. Ez nem nyújt biztonságot arra, hogy a csekk benyújtásakor is lesz fedezet a csekkre. Elsősorban angolszász országokban használatos.
- **Bankcsekk:** A legbiztonságosabb csekk, mivel ez bank által kibocsátott, bankra címzett csekket jelent. (Feltéve persze, hogy jó hírnevű bankokról van szó.)
- **Utazási csekkek:** Hasonlatos a bankcsekkhez a biztonsága, a nemzetközi kereskedelemben is elfogadott.

24. ábra: Fizetés elszámoló csekkel egy külkereskedelmi ügyletben



Forrás: Törzsök, 2012

8.3 Csekk-kártya, hitelkártya

A nemzetközi fizetési forgalom növekedése új, biztonságosabb pénzhelyettesítőket igényelt, mint a csekk. Ez lett a **csekk-kártya** és a belőle kifejlődött **hitelkártyarendszerek**.

A csekk-kártya kiadásával a bank arra kötelezi magát, hogy valamennyi rá címzett csekket kifizet egy meghatározott összeghatárig. A csekk-kártya tartalmazza az ügyfél nevét, számlaszámát és aláírását. Így a csekket elfogadó meggyőződhet arról, hogy a csekket kibocsátó adatai és aláírása hiteles-e. A csekk hátoldalára rávezetik a csekk-kártya számát. Azt követően, hogy Nyugat-Európában először nemzeti keretek között fejlesztették ki a csekk-kártyákat, 1975-ben kialakították az ún. **eurocsekk rendszert**. Ehhez szükség volt a csekknyomtatványok és a csekk-kártyák egységesítésére. A rendszerhez tartozó csekk és csekk-kártya tartalmazza az eurocsekk (eurocard) megjelölést.

A **hitelkártyák** a csekk-kártyához hasonló funkcióval készpénzkímélő fizetési eszközt testesítenek meg, azzal a különbséggel, hogy az ügyfél egy számára megállapított keretig hitelt kap a kiadó pénzintézettől. Ez a gyakorlat az Egyesült Államokban már évtizedek óta elterjedt, világszerte ismertek az American Express és a Visa International kártyái. Az

eurocsekk rendszer részesei az Eurocard/Mastercard megteremtésével zárkóztak fel a hitelkártyák terén az amerikaiakhoz.

A nemzetközi kereskedelemben a készpénzes (cash) üzleteknél egyre jobban elterjed a csekk-kártyával, illetve hitelkártyával való fizetés, noha eredetileg a nem kereskedelmi forgalom igényei (a privát vásárlások és fogyasztások) hívták életre ezt a készpénzkímélő fizetési eszközt, ahol is a hitelkártya már nemcsak fizetési eszköz, hanem nevének megfelelően hiteleszköz is.

8.4 Bankátutalás

A devizával való fizetés legelterjedtebb formája a **számlapénzzel való fizetés**, azaz a **bankátutalás**. A nemzetközi kereskedelemben a pénzáttutalások, pontosabban a deviza áttutalások előfeltétele, hogy a megbízó bankjánál a **bankszámlaszerződése** alapján áttutalási megbízást adjon. A külföldre szóló áttutalási megbízást a bank úgy tudja teljesíteni, hogy ha külföldön rendelkezik levelezői, illetve **számlavezetői kapcsolattal**. A számlakapcsolat azt jelenti, hogy a két bank kölcsönösen egymás számára számlát vezet.

Külföldi áttutalás esetén a fizetési megbízás megadásakor, a kedvezményezett bankjának azonosítása céljából, célszerű megadni a kedvezményezett bankjának **BIC** vagy **SWIFT kódját** továbbá a kedvezményezett **IBAN számlaszámát** (ha van ilyen). Erre azért van szükség, hogy az áttutalt összeg a lehető legrövidebb úton, illetve kisebb költséggel jusson el a kedvezményezetthez.

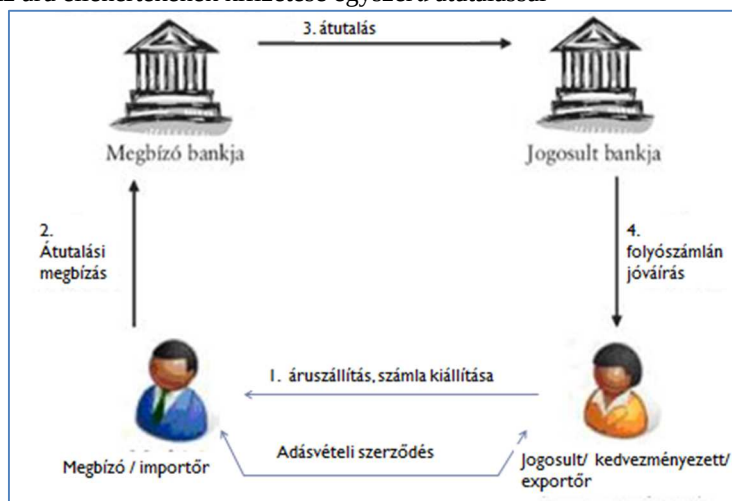
- A **BIC (Bank Identifier Code)** a SWIFT nemzetközi üzenet-közvetítő hálózaton keresztül történő automatikus üzenettovábbítás során a bank azonosítására szolgáló, betűket, illetve számokat tartalmazó jelsorozat. Ez alapján tudja a bank beazonosítani, hogy a kedvezményezett melyik (külföldi) banknál vezeti a számláját.
- Az **IBAN (International Bank Account Number)** a nemzetközi fizetési forgalomban a bankszámlák jelölésére szolgáló nemzetközi bankszámlaszámot jelenti, ami elsősorban az Európai Unión belüli forgalomban használatos. Magyarországon ez egy 28 karakterből álló, betűket, illetve számokat tartalmazó számsor.
- Az áttutalás formailag az ún. **SWIFT** (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication: Nemzetközi Bankközi Pénzügyi Távközlési Társaság) rendszeren keresztül zajlik le. Jelenleg ez a SWIFT-rendszer a legelterjedtebb eszköze a bankátutalásnak, és egyben a leggyorsabb is, technikailag tulajdonképpen a telefonos áttutalás számítógépes kombinációja, több mint 70 ország 8000 bankja és pénzügyi intézménye csatlakozott a SWIFT-rendszerhez, amelyen keresztül természetesen más banki műveletek is intézhetők, pl. akkreditív nyitások, inkasszómegbízások.

A bankátutalás akkor számít fizetésnek, ha a kedvezményezett számláján a jóváírt összeg megjelent, és az áttutalást az eladó (kedvezményezett) elfogadta, nem utasította vissza. A bankátutalást általában az előrefizetésnél vagy az utólagos fizetésnél, nyitva szállításnál alkalmazzák.

A bankátutalás lehet **egyszerű vagy közvetett**. **Egyszerű a bankátutalás**, ha az eladónak és a vevőnek ugyanannál a banknál van a folyószámlája. A nemzetközi

kereskedelemben az átutalás rendszerint **közvetett, ebben több bank is közreműködik**. Egy egyszerű átutalást szemléltet a 25. ábra.

25. ábra: Az áru ellenértékének kifizetése egyszerű átutalással



Forrás: saját szerkesztés

8.5 Előrefizetés

Az **előrefizetés (cash before delivery = CBD, advance payment)** az eladó bizalmatlanságáról tanúskodik. Ez eladó számára ez a legelőnyösebb fizetési mód, és értelemszerűen a vevő számára ez a legkedvezőtlenebb, hiszen előbb fizet, mint ahogy az eladó teljesítene. Így vállalja a vevő azt a kockázatot, hogy az eladó nem teljesít, késve teljesít, vagy nem szerződészerűen teljesít (a vevő az áru megtekintése előtt fizet). A fentiek miatt az előrefizetés ritka a nemzetközi gyakorlatban, az alábbi esetekben szokott szokásos fizetési móddá válni:

- az eladó nem ismeri vevőjét;
- a vevő bonitása, hírneve (good-will-je) nem megfelelő, a bank- és céginformáció alapján más fizetési mód a vevő üzleti morálja miatt az eladó számára elképzelhetetlen lenne;
- az eladó monopolpozíciót élvez, a vevő számára nincs más alternatíva, mint a vétel a meghatározott feltétellel;
- hiánycikkek külkereskedelmében;
- a vevő a lehető legalacsonyabb vételáron kíván vásárolni;
- a vevő attól tart, hogy országában zárolják a külföldre történő utalásokat.

Az előrefizetés egyik lehetséges változata a **rendeléssel egyidejűleg történő fizetés (Cash With Order = CWO)**.

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

forgalomban csak a kis értékű ügyleteknél szokásos a készpénzes fizetés, vagy pedig az áru természete miatti különleges ügyleteknél, illetve az illegális ügyleteknél (fegyver- és kábítószer-kereskedelem).

Az előrefizetés nem tévesztendő össze az **előlegfizetéssel**. Utóbbi esetben a vevő – kombinált fizetés keretében – az áru ellenértékének csak egy részét fizeti ki előre. Az előleg különleges vevőigények szerint elkészülő termékeknél csökkenti az az eladó kockázatait. Ha a vevő visszalépne a szerződéstől, az eladónak nem kell visszaadnia az előleget. Az előlegfizetéssel a vevő az eladó termelési tevékenységét is társfinanszírozza. Az akkreditívnek is vannak olyan változatai, amelyek előlegnyújtást tesznek lehetővé az eladó számára a vevő tudta nélkül (packing credit) vagy a vevő tudtával (red clause credit). Az előlegfizetés a vevő számára kockázatos. Kockázatait mérséklendő **előleg-visszafizetési bankgaranciát** (advance payment guarantee) kérhet az eladótól.

8.6 Akkreditív (okmányos meghitelezés)

Az előrefizetésnél említett alapvető bizalmi és üzleti kockázati problémák áthidalására jött létre az akkreditív gyakorlata. A bizalmatlanságot és a nemfizetés kockázatát hivatott föloldani ez a fizetési mód, amelynek alapelve az egyenlő biztonság megteremtése az eladó és a vevő számára. Az eladónak az előrefizetés a legkedvezőbb, a vevőnek pedig ahhoz fűződik érdeke, hogy a megfelelő árut még a fizetés előtt megtekinthesse, és esetleges kifogásait a fizetés során érvényesíthesse. Az alapvető érdekellentétet egy harmadik fél bekapcsolása oldotta fel – ez a bank -, mely bizalmi kéz szerepét betöltve közreműködik az árunak és ellenértékének fair cseréjében. Több okból is **az akkreditív a legbiztonságosabb fizetési mód az eladó számára:**

- Az ICC által kidolgozott, az akkreditív egységes értelmezését adó nemzetközi szokvány (lásd később) világszerte ismert és alkalmazott.
- Az eladó és a vevő közé bekapcsolódó bank szerepe minőségileg más, mint bármely más fizetési módnál. A bank itt nemcsak a pénz-okmány cserét közvetíti: okmányokat fogad és továbbít, pénzt fogad és továbbít. A fizetési mód érdemi közreműködőjévé válik azzal, hogy saját nevében is fizetést ígér az eladónak. Az eladó biztos lehet ezért abban, hogy áruja ellenértékét mindenképpen megkapja, ha az akkreditív elvárásait teljesíti.
- Az akkreditívet nagyfokú biztonsága miatt minden olyan esetben alkalmazzák, amikor az eladó nem ismeri a vevőt, annak bonitásáról, (fizetőkészségéről és fizetőképességéről) nincs meggyőződve, vagy nem egyértelműen pozitívak vonatkozó információi és tapasztalatai.

A **vevő számára** az akkreditíves fizetési módból **előnyök és hátrányok** is fakadnak:

- Előnyként jelentkezik, hogy e fizetési módnál a legalacsonyabb a vételár (mert az eladónak nincsenek kockázatai).
- Előnyként jelentkezik, hogy nem kerülhet birtokon kívül. Pénzből a bank csak akkor fizet, ha az eladó okmányok sokaságával igazolta szerződés szerű teljesítését.
- Nagy hátránya ugyanakkor a vevő számára, hogy hónapokkal az áruszállítás előtt le kell kötnie pénzét, azt az akkreditív lejáratáig más célra nem használhatja fel.
- Előfordulhat, hogy hónapokig hiába kötötte le a pénzét, mert csak az akkreditív lejáratakor derül ki, hogy az eladó nem teljesíti szerződéses kötelezettségét.
- A szokvány értelmében valamennyi bankköltséget a vevő fizeti.

Az akkreditív fizetési módját a Nemzetközi Kereskedelmi Kamra (ICC) 600. sz. kiadványban közzétett szokványa szabályozza, amelynek címe: Az akkreditívekhez vonatkozó egységes szabályok és szokványok, (angolul: ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits - U.C.P. 600), és a legutóbbi, 2007-es átdolgozás után ez az új változat 2007. július 1-től „érvényes”. Azok a bankok, amelyek alkalmazzák az akkreditív (UCP 600) legújabb szokványát, bejelentik a Nemzetközi Kereskedelmi Kamrának. A szokvány alkalmazását ez esetben is az adott banknak magán az akkreditíven is fel kell tüntetnie.

A továbbiakban a szokvány értelmezése alapján tárgyaljuk az akkreditív fizetési módot. Az angol-amerikai üzleti nyelv az akkreditívet egyébként Letter of Creditnek hívja, rövidítése Magyarországon is elterjedt: L/C. A nemzetközi kereskedelem (leginkább a tengerentúli kereskedelem) az egyik legelterjedtebb fizetési mód lett az akkreditív, és egyben a külkereskedelmi szerződés fizetési feltételének olyan megkülönböztető sajátossága – hasonlóan az INCOTERMS paritásaihoz -, mely belföldi szerződés esetében egyáltalán nem használatos, nem létező fizetési mód.

8.6.1 Az akkreditív lényege

Az akkreditív egy bank (a nyitó bank) kötelezettségvállalása arra, hogy ügyfelének (a megbízónak) a kérésére és utasítása szerint az akkreditívben előírt okmányok benyújtása és az akkreditívben meghatározott egyéb feltételek teljesítése esetében harmadik személy (a kedvezményezett) javára vagy rendelkezése szerint fizetést teljesít. Az UCP 600 szerint a „meghitelezés bármely megállapodást jelent, bármilyen elnevezéssel vagy leírással, mely visszavonhatatlan, és egyidejűleg magában foglalja a nyitó bank határozott kötelezettségvállalását rendben lévő benyújtás honorálása tekintetében”.

A fizetésteljesítés lehet

- azonnali, és akkor az ún. **látra szóló akkreditívről (sight payment credit)** van szó;
- határidős, ez az ún. **halasztott fizetésű (deferred payment credit)**;
- a váltóelfogadást, másik bank általi **váltó elfogadtatását ígérő akkreditív az ún. acceptance credit** (elfogadványhitel, váltóelfogadással fizető akkreditív, akcepthitel);
- a **negociált akkreditív (negotiation credit)** esetében a nyitó bank negiciálásra hatalmaz fel egy bankot, azaz arra, hogy ellenértéket adjon (megvásárolja) az intézményt és/vagy okmányokat az akkreditív kedvezményezettjétől.

Az akkreditívnek **minimálisan három szereplője van**: a vevő, a nyitó bank és az eladó. Az akkreditív résztvevőinek köre azonban rendszerint kibővül egy második bankkal is (részletesebben lásd a jogviszonyoknál).

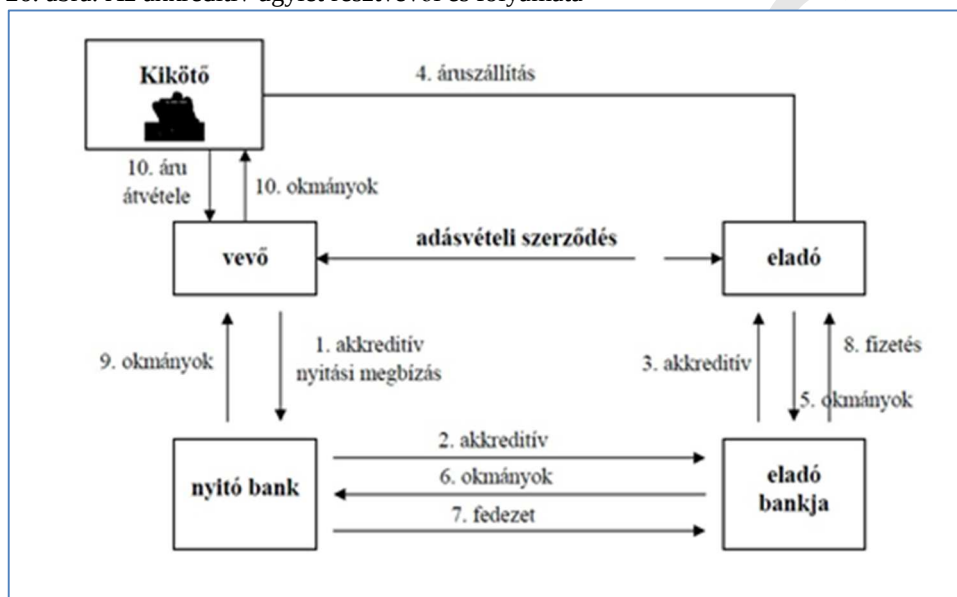
- **A vevő kezdeményezi az ügyletet.** Az adásvételi szerződésben vállalt kötelezettségének megfelelően megnyitattja az akkreditívet. Az akkreditív nyitási megbízásban előírja, kinek, milyen összeget, mikor és milyen okmányok ellenében fizessen a bank. Az akkreditív nyitási megbízással egyidejűleg átadja azt a pénzüsszeget is fedezetként a banknak, amelynek kifizetésére a bank az eladónak kötelező ígéretet tesz. (Akkreditív nyitási megbízásra a Mellékletekben található minták.)
- **A nyitó bank** (opening bank) a megbízással összhangban megnyitja az akkreditívet. Formanyomtatványán kötelező fizetési ígéretet tesz az eladónak, részletezve az eladó által teljesítendő feladatokat. A nyitó bank nem feltétlenül a vevő bankja, közvetítésével

bármely más bank felkérhető akkreditív megnyitására. Ez bankári szolgáltatás (minden más az akkreditívvel összefüggő bank tevékenység is), amelynek ára van.

- **Az eladó az akkreditív kedvezményezettje**, akinek a határidőben bemutatott és „akkreditív-konform” okmányok ellenében a bank azonnal vagy későbbi fizetést, váltóelfogadást vagy okmányvásárlást teljesít/teljesített.

Az akkreditív ügylet résztvevőit és folyamatát a 26. ábra szemlélteti. Az eladó és a vevő megkötö az adásvételi szerződést, amely a szállítást okmányok kíséretében, a fizetést pedig akkreditív formájában írja elő.

26. ábra: Az akkreditív ügylet résztvevői és folyamata



Forrás: Törzsök, 2012

- (1) a vevő megbízást ad a bankjának akkreditív nyitására, pontosan közölve az összeget, a futamidőt stb. és az eladó által benyújtandó okmányok pontos körét;
- (2) a vevő bankja (nyitó bank) akkreditívet nyit ügyfele utasításának megfelelően, amit közöl az eladó bankjával;
- (3) az eladó bankja (értesítő vagy avizáló bank) az akkreditív megnyitásáról értesíti ügyfelét;
- (4) az eladó a kifogástalan teljesítés feltételeinek megfelelően leszállítja az árut a vevőnek az előírt okmányok kíséretében;
- (5) az eladó a vevő által aláírt okmányokat a megállapodott határidőn belül benyújtja a bankjához, aki a dokumentumok átvizsgálása után jóváírja a számláján az ügylet ellenértékét;
- (6) az eladó bankja elküldi az okmányokat a vevő bankjának;
- (7) (8) amennyiben az akkreditívet nyitó bank is rendben találja azokat, akkor a vevő számlájának egyidejű megterhelésével elküldi az eladónak, illetve bankjának;
- (9) fizetés ellenében a bank kiszolgáltatja az okmányokat a vevőnek;
- (10) az okmányok birtokában a vevő átveszi az árut.

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

Az akkreditív **visszavonhatatlan (irrevocable)** még akkor is, ha erre nincs külön utalás. a visszavonhatatlanság azt jelenti, hogy az akkreditívet a nyitó bank nem szüntetheti meg, nem módosíthatja a kedvezményezett bejegyzése nélkül.

Az akkreditív önálló jogügylet. Az akkreditívnek az alapügylettől való függetlenségét hangsúlyozza az 5. cikkely is, amely szerint: „a bankok okmányokkal foglalkoznak, és nem árukkal, szolgáltatásokkal vagy teljesítésekkel, amelyekre az okmányok esetleg vonatkoznak”. Ez mindkét fél számára rejt előnyöket és hátrányokat is. Az eladó biztos lehet abban, ha akkreditívszerűen teljesít (tehát az előírt okmányokat a megfelelő módon és időben prezentálja), pénzéhez jut.

Jelentős változás a jelenlegi UCP 600-as szokványban a korábbiakhoz képest, hogy az okmányeltérést nem szabályozza olyan szigorúan. A korábbi szokványok szerint a benyújtott okmányok között egy betű eltérés sem volt megengedett. Az ICC vizsgálata alapján okmányeltérés miatt a benyújtott akkreditívek 70 százalékát először visszautasították a bankok. Ezért számít lényegi könnyítésnek az alábbi rendelkezés: „Az okmányokban szereplő adatoknak ... nem kell megegyeznie, de nem állhatnak ellentmondásban egymással az adott okmányon belül, valamint más előírt okmány adataihoz, vagy a meghitelezés előírásaihoz képest sem. A kereskedelmi számlán kívül, az egyéb okmányokban, ha feltüntetik az áruleírás, szolgáltatás vagy teljesítés elnevezését, elegendő általánosan megjelölni azokat oly módon, hogy azok ne álljanak ellentétben a meghitelezés előírásaival.” (14. cikk)

A vevő szemszögéből kedvező, hogyha kellő gondossággal írta elő a benyújtandó okmányok körét, akkor a szerződéses áruért fog fizetést teljesíteni. Veszélyt a vevő számára az rejthet, ha az okmányok nem fedik a valóságot. A szokvány erre a lehetőségre is gondolva kizárja a bankok felelősségét az okmányok pontossága, valóság, hamisítása vagy joghatálya tekintetében, az okmányok késedelmes továbbításáért és az elháríthatatlan erőhatalom, vis maior következményeiért (sztrájk, háború felkelés, zavargás stb.). Ezek az eladó kockázatát képezik. A bankok kizárják saját felelősségüket az általuk bekapcsolt bankok teljesítéséért is, mivel ezt a megbízó utasítására teszik, ezért ennek költségét és kárveszélyét a megbízó, azaz a vevő köteles viselni.

8.6.2 Az akkreditívvel kapcsolatos jogviszonyok

Az akkreditívvel kapcsolatos jogviszonyok három csoportba oszthatók:

- a) **a megbízó és a nyitó bank közötti** megbízási jogviszonyra, amelynek tárgya az akkreditív feltételeinek meghatározása és megnyitása,
- b) **a nyitó bank és a kedvezményezett**, és az esetlegesen bekapcsoló megerősítő bank és a kedvezményezett közötti akkreditív-jogviszonya,
- c) az akkreditív lebonyolításában **közreműködő bankok közötti** megbízási jogviszonyokra, amelyek értékesítésre, fizetésre (váltóelfogadásra, negociálásra), megerősítésre vonatkozhatnak.

a) A megbízó és a nyitó bank közötti jogviszony

A vevő (a megbízó), a nyitó bank ügyfele ad megbízást az akkreditív megnyitására, és a külkereskedelmi szerződés alapján határozza meg azokat az okmányokat és feltételeket, amelyeket a kedvezményezettnek az akkreditív igénybevétele érdekében teljesítenie kell.

Az akkreditív feltételeinek meghatározása az az eszköz a vevő számára, mely az eladót kötelezettségének szerződés szerinti teljesítésére tudja ösztönözni (pl. minőségellenőrzési okmányok, tiszta (clean) B/L stb. előírásával).

Az akkreditív a szerződéstől független, önálló jogügylet. De nem szabad elfelejtenünk arról, hogy ezt a jogügyletet megelőzi az őt létrehozó adásvételi szerződés, amelynek fizetési feltételét szabályozó pontja előírja, hogy milyen típusú akkreditív megnyitásával történik a vevő fizetési kötelezettségének teljesítése. Ebből következik, hogy ha a vevő eltér a megállapodástól (pl. sight payment credit helyett halasztott fizetésű akkreditívet nyit, avagy nem a szerződéses paritásnak megfelelő fuvarlevél, illetve szállítási okmány benyújtását írja elő, stb.) az akkreditív feltételeinek meghatározásánál, az eladó jogosult kérni a vevő költségére a megnyitott akkreditív módosítását, illetve elállhat a szerződés teljesítésétől a vevő szerződésszegésére hivatkozva.

Sokszor a szerződő felek nem határozzák meg a szerződésben részletesen az akkreditív feltételeit, a benyújtandó okmányok körét, és ezért kerül sor a módosításra. Az akkreditív nyitása, illetve módosítása attól kezdve él önálló életet (és számít önálló, az alapszerződéstől független jogügyletnek), amikor a kedvezményezett vevő elfogadta (ill. nem utasította vissza) a megnyitott akkreditív feltételeit.

b) A nyitó bank és a kedvezményezett közötti jogviszony

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

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

A negociálás itt az akkreditíven alapuló követelés megtérítési igény nélküli – azaz visszakereseti jog nélküli – megvételét jelenti.

Az akkreditív nem nyitható meg úgy, hogy az a megbízónak címzett intézvénnyel legyen igénybe vehető. Ha az akkreditív ennek ellenére a megbízónak címzett intézvényt ír elő, a bankok az ilyen intézvényt további okmánynak fogják tekinteni.

Ha az akkreditív nemcsak a nyitó banknál vehető igénybe, minden akkreditívban meg kell jelölni azt a bankot (ez a kijelölt bank – nominated bank), amelyet a nyitó bank felhatalmazott a kifizetésre, vagy intézvény(ek) elfogadására vagy negociálásra. A szabadon negociálható meghitelezésben bármely bank lehet kijelölt bank. Az okmányokat a nyitó bankhoz vagy a megerősítő bankhoz (ha van ilyen), vagy bármelyik más kijelölt bankhoz kell benyújtani. Az akkreditíves fizetési módra példák a Mellékletekben találhatók.

c) Az akkreditívben közreműködő bankok közötti jogviszonyok

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

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

- **Az értesítő (avizáló, advising bank) bank**

A nyitó bank a nemzetközi kereskedelmi gyakorlat alapján nem közvetlenül küldi meg az akkreditívet a kedvezményezettnek, hanem a kedvezményezett országában levő bank útján. Az értesítő banknak postás szerepköre van, az akkreditív másolatát megküldi a kedvezményezettnek, előtte azonban ellenőrzi az akkreditív hitelességét (létező bank nyitotta-e meg, az aláírások cégszerűek és azonosíthatóak – tehát feltehetően nem hamisítottak). Ha az avizáló bank az akkreditív külső megjelenése szerinti hitelességet nem tudja megállapítani, akkor ezt késedelem nélkül közölnie kell a nyitó bankkal. Az értesítő bank külön felkérésre (és jutalékért) vállalhatja a megerősítést és a fizetést is.

- **A megerősítő (igazoló) bank**

A nyitó bank felhatalmazhat egy másik bankot arra, hogy megerősítse a nyitó bank visszavonhatatlan akkreditívját. Ez a megerősítés (igazolás) a megerősítő bank (igazoló bank) kötelezettségvállalása arra, hogy az akkreditívben előírt feltételek teljesítése és az előírt okmányok benyújtása esetében ugyanazokat a kötelezettségeket teljesíti a kedvezményezettrel szemben, mint amelyeket a nyitó bank vállalt az akkreditívben, hiszen a megerősítő bank és a kedvezményezett között ugyanolyan akkreditív jogviszony jött létre, mint a nyitó bank és a kedvezményezett között. Ebből következően a kedvezményezett a megerősítés miatt kétszeresen is biztosítva van, az akkreditív teljesítésére akár a nyitóbankkal, akár a megerősítő bankkal szemben igényt támaszthat. A megerősített (igazolt, confirmed) akkreditív biztonságot nyújt az eladónak a nyitó bank esetleges fizetésképtelensége, illetve átutalási (transzfer) tilalmak, politikai kockázatok esetében. A megerősítő bank lehet az avizáló bank is, de lehet egy független „harmadik” bank is. A megerősítő bank mindenképpen az eladó által elismert, jó bonitású, első osztályú bank, amely iránt az eladó érthetően több bizalommal van, mint a vevő esetleg ismeretlen nyitó bankja iránt.

- **A kijelölt (teljesítő) bank**

Az akkreditív előírhatja, hogy az csak a nyitó banknál vehető igénybe. Ha nem ez történik, akkor mindig meg kell jelölni azt a kijelölt (nominated) bankot, amely a teljesítésre (azonnali fizetésre, halasztott fizetésre, váltók elfogadására vagy negociálásra) jogosult a nyitó bank mellett. A megnevezett teljesítő bank számára ez a felkérés nem kötelező. Nem kell teljesítenie sem az akkreditív összegének kifizetését, sem a váltó elfogadását, sem annak megvásárlását. A szokvány arra kötelezi a nyitó bankot, hogy a bekapcsolt (második) banknak a teljesítéssel kapcsolatos kiadásait térítse meg. Ugyanakkor a nyitó bank

visszakérheti a második banktól az esetleg már átadott fedezetet, ha ez a bank nem akkreditívszerű, rossz okmányok ellenében teljesített.

- **A fizető bank**

Az akkreditívben a szokvány szerint meg kell jelölni a már említett kijelölt bankot (ha nem a nyitó bank fog közvetlenül teljesíteni), amely az akkreditívben vállalt kötelezettséget teljesíti: fizet, váltót fogad el vagy negociál. Ez általában a kedvezményezett országában lévő bank, sok esetben azonos az értesítő bankkal. Ennek az ún. fizető banknak a kötelezettsége, hogy a benyújtott okmányokat ellenőrzi, hogy megfelelnek-e az akkreditív előírásainak. Ha igen, akkor ez a fizetésre kijelölt bank teljesíti a nyitó bank kötelezettségeit a kedvezményezettrel szemben, fizetéseit a nyitó bank a megbízás alapján számára megtéríti. A fizető bank a nyitó bank „pénztárosaként” működik, a nyitó bank megbízottja. Ha a fizető bank nem teljesítené a megbízás alapján a fizetési kötelezettségét, a kedvezményezett a nyitó bank ellen léphet fel. **A fedezetet a fizető bank a nyitó banktól megkaphatja:**

- **A fizetést megelőzően.** Ismeretlen vagy kérdéses bonitású nyitó bank esetén az igazoló és/vagy fizető banki funkció ellátását az eladó bankja a fedezet előzetes átutalásától teszi függővé (előre fedezett akkreditív).
- **A fizetés időpontjában.** Egymással jó kapcsolatban álló bankok esetén ez a gyakori. A nyitó és a fizető bank közötti folyószámla-kapcsolatban a fedezetnyújtás számlajóváírással történik.
- Szokásos módja a fedezetnyújtásnak a **rembours felhatalmazás** is. Ezzel a nyitó bank a fizető bankot arra hatalmazza fel, hogy a fedezetet egy másik banknál (rembours bank) vezetett számlája terhére hívja le.

- **Váltóelfogadó bank**

Halasztott fizetésű akkreditívnel a nyitó bank fizetési kötelezettségét váltó elfogadásával és a váltó későbbi kifizetésével teljesíti. A nyitó bank másik bankot is kijelölhet váltóelfogadó bankként (ez lehet az igazoló bank vagy bármely megnevezett bank is). A bank átveszi az eladótól az okmányokat, ellenőrzi azokat és elfogadja (aláírja) az eladó által rá címzett intézkedést (rendszerint saját rendeletre szóló idegen váltót). Fizetési kötelezettsége a váltó lejártakor esedékes. Ez a bank rendszerint a nyitó bank által rendelkezésére bocsátott fedezetből fizet. Váltóelfogadói minősége miatt azonban akkor is fizetésre kötelezett, ha a fedezetet a nyitó banktól nem kapná meg (különösen igaz ez, ha a kijelölt bank egyúttal megerősítő bank is).

- **Negociáló bank**

Okmányokat megvásárló bank kétféleképpen is bekapcsolható az akkreditív ügyletbe: a nyitó bank által kijelölt negociáló bankként és az eladó közvetlen felkérésére. Utóbbi esetben ez a bank megelőlegező bank. A kétféle okmánymegvásárlás között minőségi a különbség. Az UCP értelmezésében a negociáló banki funkció a **kijelölt banki funkciók egyike**. Megfogalmazásában a negociálás azt jelenti, hogy a felhatalmazott bank a nyitó bank megbízottjaként megvásárolhatja az eladótól az okmányokat és az azokat kísérő váltót. Negociáló bank lehet bármely bank (freely negotiable bank) és lehet kifejezetten megnevezett második bank is (restricted credit). A kijelölt bank – ha nem igazoló bank – nem köteles teljesíteni a negociálásra vonatkozó felhatalmazást, hacsak ennek elvállalásáról nem értesítette a kedvezményezettet. Ha viszont teljesíti, akkor a váltó kibocsátója és/vagy a jóhiszemű okmánybirtokos elleni **megtérítési igény** (visszkereseti jog) **kikötése nélkül**

vásárolja meg az okmányokat és az eladó által a nyitó bankra vagy a meghitelezésben előírt – de a megerősítő banktól különböző – bármely más bankra címzett, látra vagy határidőre szóló intézkedéseket.

További közreműködő bankok:

- **Rembours bank**

A nyitó bankkal áll folyószámla-kapcsolatban, közvetítésével számolja el a nyitó és fizető bank az akkreditív összegét. A felhatalmazásról a nyitó bank az akkreditív másolatának megküldésével értesíti. Az ügyletből csupán annyi érinti, hogy tudnia kell, a nyitó bank számlakövetelésének terhére mely banknak, milyen összeget és milyen határidővel fizet.

- **Megelőlegező bank**

Közvetlenül az eladó kérésére kapcsolódik be az ügyletbe. Az eladó bankja közvetlenül az eladó felkérésére egy akkreditív ügyletben kizárólag megelőlegező bankként jelenhet meg saját költségére és kockázatára vásárolja meg az eladótól az akkreditívból eredő kötelezettségeket és jogokat az adott okmányok értékéig. A felkért bank megelőlegezi az akkreditív értékét az eladónak, ez kamatveszteséggel jár a bank számára, amelyet áthárít az eladóra (negociálástól és a fizetés napjáig esedékes kamatot és költséget levonja az okmányok megelőlegezett vételárából). Rendszerint kiköti a visszkereseti jogot - visszakéri az eladótól az okmányok megelőlegezett értékét, ha a nyitó bank azokat nem találja rendben lévőnek, és nem teljesíti az akkreditívban vállalt kötelezettségét.

8.6.3 Okmányvizsgálatok és a nyitó bank döntése

A bankok az akkreditívban előírt minden okmányt ésszerű gondossággal kötelesek megvizsgálni, hogy meggyőződjenek arról, hogy azok külső megjelenésük szerint megfelelnek-e vagy sem az akkreditív kikötéseinek és feltételeinek. Azokat az okmányokat, amelyek külső megjelenésük szerint nincsenek összhangban egymással, külső megjelenésük szerint nem felelnek meg az akkreditív kikötéseinek és feltételeinek. A nyitó bank, a megerősítő bank (ha van ilyen), vagy a megbízásukból eljáró kijelölt bank mindegyike az okmányok kézhezvételének napját követő öt bankmunkanapot meg nem haladó ésszerű időn belül köteles az okmányokat megvizsgálni, és eldönteni, hogy elfogadja vagy visszautasítja az okmányokat, és döntéséről megfelelően tájékoztatni azt a felet, akitől az okmányokat kapta.

Ha a benyújtott okmányok megfelelnek az akkreditív előírásainak, a nyitó bank és/vagy a megerősítő bank azonnal teljesíti az akkreditívban vállalt kötelezettségét (fizetés, váltóelfogadás stb.), illetve megtérítést nyújt annak a kijelölt banknak, amely fizetett, halasztott fizetési kötelezettséget vállalt, intézkedést fogadott el vagy negociált. Ha a nyitó bank azt állapítja meg, hogy a benyújtott okmányok nem felelnek meg az akkreditív kikötéseinek és feltételeinek, a nyitó bank saját megítélése szerint megkeresheti a megbízót, hogy adjon felmentést az eltérés(ek) kifogásolása alól.

Ha a nyitó bank és/vagy a megerősítő bank (ha van ilyen) vagy a megbízásukból eljáró kijelölt bank úgy dönt, hogy visszautasítja az okmányokat, illetve a felmentést a megbízótól nem kapta meg a nyitó bank a kedvezményezett igényének teljesítése (az okmányok visszautasításával) elmarad. A visszautasításról haladéktalanul, de legkésőbb az okmányok átvételének napját követő ötödik bankmunkanap elteltéig értesítenie kell azt a

bankot, amelytől az okmányokat kapta, vagy a kedvezményezettet, ha az okmányok közvetlenül tőle érkeztek. Ebben az értesítésben konkrétan meg kell jelölni azokat az eltéréseket, amelyek miatt a bank visszautasítja az okmányokat, és nyilatkozni kell arról, hogy az okmányokat visszaküldi a benyújtónak, avagy a benyújtó rendelkezésére tartja.

Visszautasított okmányok esetén kétféle eljárás lehetséges:

- **az eladó tudomásul veszi** okmányai visszautasítását (okmányhiba, okmányhiány, ellentmondó, szokványellenes okmányok, késedelmes bemutatás) és menti, ami menthető. Árújára új vevőt keres és – rendszerint – veszteséggel értékesíti azt.
- **megkísérli a fizetési módot vinkulált okmányos inkasszóvá átalakítani.** A vevő pillanatnyi üzleti érdekétől, anyagi helyzetétől, az üzleti kapcsolatok szorosságától függ, hogy ez sikerül-e.

Az egyes bankok okmány-felülvizsgálati jogosultságát a 8. táblázat szemlélteti.

8. táblázat: Az egyes bankok okmány felülvizsgálati jogosultsága

Okmány felülvizsgálatra kötelezett	Okmány felülvizsgálatra nem kötelezett
nyitó bank	értesítő / avizáló bank
megerősítő / igazoló bank	megelőlegező bank (saját érdekében végez okmány-felülvizsgálatot, de ez nem hivatalos)
teljesítő (fizető, váltóelfogadó, negociáló) bank	

Forrás: Törzsök, 2012

8.6.4 Az akkreditív legfontosabb kellékei, feltételei

- Nyitó bank megnevezése.
- Megbízó neve, telephelye.
- Kedvezményezett neve, telephelye.
- Az akkreditív lejárat (hely, időpont): Ameddig az akkreditív igénybe vehető, e határidőig lehet az okmányokat benyújtani. Ha nincs külön szállítási határidő az akkreditívben föltüntetve, akkor a bankok visszautasítják a szállítási okmányok keltétől számított 21 napnál később benyújtott okmányokat.
- Szállítási határidő: a szállítási okmány kelte nem lehet későbbi e határidőnél.
- Az áru megnevezése.
- Az áru mennyisége: pontosan vagy cca. megjelöléssel; a kb. meghatározásnál a szokvány 10 százalékos toleranciát (± 10 százalékos eltérést) engedélyez. Hacsak az akkreditív kifejezetten nem rendelkezik úgy, hogy a megadott mennyiségtől eltérni nem lehet, akkor a szokvány a kb. (cca.) megjelölés nélkül is engedélyez 5 százalékos toleranciát. Mindkét esetben azonban a túllépés (az igénybevételek) összege nem haladhatja meg az akkreditív összegét.
- Az akkreditív összege, devizaneme: pontos összeggel, vagy cca. megjelöléssel (ekkor ± 10 százalékos eltérés megengedett).

- Az igénybevétel módja: a szokvány előírja, hogy minden akkreditívnek világosan fel kell tüntetnie, hogy látra szóló fizetéssel, halasztott fizetéssel, váltóelfogadással vagy negociálással vehető-e igénybe. A kijelölt bank megnevezése: Minden akkreditívnek meg kell neveznie a fizető (halasztott fizetést ígérő), váltóelfogadó vagy negociáló bankot, kivéve, ha a negociálást bármely bank végezheti.
- Részszállítás engedélyezése: Hacsak az akkreditív külön nem tiltja, akkor megengedett.
- Átruházhatóság, oszthatóság: Az akkreditív átruházható, ha azt a nyitó bank kifejezetten megengedi és átruházhatónak jelölte. Hacsak az akkreditívben másként nem írták elő, az átruházható akkreditív csak egyszer ruházható át. Az átruházhatóság azt jelenti, hogy az eredeti kedvezményezett maga helyett más kedvezményezettet jelöl meg, oszthatóság esetén pedig maga helyett több kedvezményezettet jelölhet meg. Az átruházható akkreditív egyben osztható is.
- A benyújtandó okmányok: Ez a pont jelenti az akkreditív „lelkét”, ez a leglényegesebb feltétel. A benyújtandó okmányok száma és fajtája egyben jelzés az eladó és a vevő egymás iránt érzett bizalmának fokáról is.

Kereskedelmi számlák: külső megjelenésükből kitűnőleg az akkreditív kedvezményezettjének kell kiállítani a megbízó nevére (kivétel az átruházható akkreditív), és a számlákat nem kell aláírni. A kereskedelmi számlában szereplő áruleírásnak meg kell egyeznie az akkreditívben szereplő leírással. Az összes más okmányban az áru leírható olyan általános kifejezésekkel, amelyek nincsenek ellentmondásban az akkreditívben szereplő áruleírással.

Vámszámla, konzuli számla, fuvarozási okmányok: valamennyi szállítási okmányra vonatkozik a szokvány meghatározása a külső megjelenés szerinti megfelelésre. Elfogadják – ellenkező előírás hiányában – azt a bármilyen elnevezésű okmányt, amely külső megjelenése szerint úgy tűnik, hogy megjelöli a fuvarozó nevét, és az okmányt aláírta, vagy más módon hitelesítette a fuvarozó, vagy a fuvarozó nevében annak megnevezett ügynöke. Tengeri szállításhoz a hajóskapitány (vagy megnevezett megbízottja) is aláírhatja a fuvarlevelet. A hajóraklevélnek, a nem forgatható tengeri fuvarlevélnek tartalmaznia kell, hogy az árut berakodták, vagy egy megnevezett hajóval elhajózták. Légi szállításhoz fel kell tüntetni a fuvarozásra elfogadást a fuvarlevélen, közúti, vasúti vagy belvízi-folyami fuvarozáshoz az áru leszállítás, elküldés vagy fuvarozás végetti átvételét kell a fuvarlevélen szerepeltetni. A többmódosítatú (multimodális) szállítási okmányok esetében a szokvány szerint a külső megjelenésre megfelelő okmányból ki kell tűnnie, hogy ki szervezte a szállítást, ez lehet egy fuvarozó (például hajóstársaság) vagy egy operátor, általában szállítmányozó. Az ilyen szállítmányozói okmány a kombinált fuvarozáshoz használt FIATA Combined Transport Bill of Lading. A tengeri/óceáni hajóraklevelet a hajóstársaság vagy annak megnevezett ügynöke, a hajóskapitány vagy annak megnevezett megbízottja írhatja alá. Minden szállítási okmánynak tisztának (clean-nek) kell lennie, különben a bankok visszautasítják az okmányokat (ill. az akkreditívben foglalt fizetési ígéret teljesítését). Tiszta szállítási okmány az, amely nem tartalmaz az áru és/vagy a csomagolás hibás állapotát kifejezetten megállapító záradékot vagy bejegyzést.

Biztosítási okmányok.

Egyéb okmányok: (származási bizonyítvány) minőségi bizonyítvány, csomagolási jegyzék, radioaktivitási igazolás stb.

Intézkedés: Az intézkedés címzettje általában a nyitó bank, de a nyitáshoz kitűnően más bank is lehet.

Az akkreditív igénybevétele során az alábbi **leggyakoribb okmányeltérések** szoktak előfordulni, amelyek miatt a nyitó bank megtagadja a teljesítést, és visszautasítja a benyújtott okmányokat:

- a fuvarokmány nem tiszta,
- a kereskedelmi számlán eltérő áruleírás, illetve eltérő adatok szerepelnek, mint az akkreditív szövegében,
- a benyújtott okmányok egymással nincsenek összhangban (eltérő mennyiségek, összegek stb.),
- hiányos okmánygarnitúra benyújtása, valamely előírt okmány benyújtásának elmulasztása,
- késve benyújtott okmányok,
- az akkreditív lejáratát utáni benyújtás,
- nem szabályosan kiállított, kellékhányos váltó, illetve intézvény,
- tiltás ellenére részszállítás vagy átrakás történt,
- a számla hiányos, nem tartalmazza az akkreditív szerinti paritást,
- a biztosítás nem megfelelő, nem fedezi pl. az akkreditívben előírt kockázatokat,
- a szállítás az akkreditív előírásaitól eltérő kikötők között történt,
- gépelési hibák az okmányokon, a javítások a szállító által nincsenek hitelesítve,
- az akkreditív előírása ellenére az akkreditív szám és/vagy a vevő rendelésszáma nem szerepel az okmányokon,
- az okmányok nem az akkreditív szerinti nyelven lettek kiállítva.

Az eladó hibalehetősége sajnos sokáig folytatható lenne, ez jelenti az eladó kockázatát az akkreditíves ügyletben, és ez növeli a vevő biztonságérzetét, hogy szerződéses árut kapjon.

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

8.6.5 Az akkreditív alaptípusai és különleges akkreditív típusok

Az akkreditív alaptípusa azonnali fizetést ígér. Ez az akkreditív is lehet azonban:

- **Visszavonható vagy visszavonhatatlan:**

Visszavonható (revocable): a bank bármikor módosíthatja vagy megszüntetheti a kedvezményezett előzetes értesítése nélkül.

Visszavonhatatlan (irrevocable): ha nincs külön megjelölve, akkor az akkreditívet visszavonhatatlannak kell tekinteni. Azt jelenti, hogy az akkreditívet nyitó bank nem szüntetheti meg, nem módosíthatja a kedvezményezett beleegyezése nélkül. Az eladó számára csak ez nyújt biztonságot, ez az elterjedt típus a nemzetközi kereskedelmi gyakorlatban – ezt tükrözi az, hogy a visszavonhatatlan jelzöt nem szükséges feltüntetni.

- **Igazolatlan** (megegyezés nélküli) **vagy igazolt** (megegyezett). Igazolt akkreditív esetén: a nyitó bank kötelezettségén felül egy másik bank is (általában az értesítő bank) saját és független fizetési kötelezettséget vállal a vevő ill. a vevő bankjának nem fizetése esetére.
- **Részszállítást megengedő vagy azt megtiltó.** Külön tiltó megjelölés nélkül az akkreditív **mindig megengedi a részszállítást** (partial shipment). Ha a vevő a részszállításokhoz nem akar hozzájárulni, ezt kifejezetten meg kell tiltania. A részszállítások ütemezésére (instalment shipments) is szigorú szabályok érvényesek: az ütemezett részszállításokat nem lehet összevonni. Ha az akkreditív a részszállításokra időbeli ütemezést ír elő és „valamely részt az erre a részre megengedett időszakon belül nem vesznek igénybe és/vagy nem szállítanak le, a meghitelezés többé nem vehető igénybe erre vagy bármely következő részre, hacsak a meghitelezés másként nem írja elő” (32. cikk)
- **Átruházható vagy nem átruházható.** Az **átruházható akkreditív** azt jelenti, hogy az első kedvezményezett (first beneficiary) maga helyett új kedvezményezettet (second beneficiary) jelölhet meg. Csak akkor átruházható, ha abban kifejezetten feltüntetik az átruházható kifejezést. Az akkreditív kifejezett rendelkezés esetén is csak egyetlen alkalommal ruházható át. Az első kedvezményezett javára történő (vissza)átruházás megengedett. Az átruházható akkreditív egyben áttelepíthető is, külön engedély nélkül külföldre is, és automatikusan osztható, feltéve, hogy az akkreditív nem tiltja a részszállításokat. Az akkreditív átruházása csak változatlan feltételekkel történhet, kivéve az akkreditív összegét és az egységárát (melyek csökkenthetők), a lejáratát és az okmánybemutató, valamint a szállítási határidőt (amelyek lerövidíthetők külön-külön is). Az átruházásban közreműködő bankok költségeit az eredeti kedvezményezett tartozik viselni, hacsak a vevő azokat magára nem vállalta.
- **Osztható vagy nem osztható.** **Osztható akkreditív** esetén az első kedvezményezett maga helyett több kedvezményezettet is megjelöl, felosztva közöttük az átruházandó összeget.
- **Áttelepíthető vagy nem áttelepíthető.** **Áttelepíthető akkreditív** nyitásával a vevő ahhoz is hozzájárul, hogy a fedezet a nyitó banktól egy másik bankhoz kerüljön át.

Az azonnal esedékes akkreditív mellett a nemzetközi üzleti gyakorlat az akkreditívek számos további változatát alakította ki. E változatok valamilyen jellemzőjükben eltérnek az alap akkreditívtől.

- **Packing Credit** (megelőlegező) **akkreditív**

Előlegnyújtást lehetővé tevő akkreditív. A még igénybe nem vehető akkreditív összegére a kedvezményezett előleget vehet fel. Az akkreditívből magából nem derül ki. Az akkreditív kedvezményezettje felkéri saját bankát arra, hogy a később igénybe vehető akkreditív összegéből adjon neki előleget. Visszafizetése később az akkreditív összegéből történik. Vagyis a bekapcsolt bank a nyitó bank tudta nélkül nyújt előleget, hogy a tőkeszegény közvetítő az árut be tudja szerezni. A bank számára fedezet a kedvezményezett zálogtartó nyilatkozata.

- **Red clause credit** (meghitelezés)

Az előlegnyújtást teszi „hivatalossá”. Az akkreditív külön záradékban megengedi, hogy a kedvezményezett számára – ha azt kéri – a helyi bank előleget nyújtson. A helyi bank az előleget a nyitó bank felelősségére nyújtja. A red clause záradék felvétele az akkreditívbe mindig a vevő tudtával történik. A nyitó bank a red clause creditnél jelentős kockázatot vállal, hiszen az előleg visszafizetéséért felelős az előleget nyújtó bankkal szemben. A nyitó bank az előlegfizetési megbízással felelősséget vállal a kedvezményezettért. Kockázatának csökkentése érdekében természetesen megfelelő biztosítékot kérhet (bankgaranciát, zálogjogot stb.). Ezt a záradékot vörös tintával szokták rávezetni az akkreditívra, innen származik a név. (vörös záradékos akkreditív). Vannak térségek, ahol a záradékot zöld tintával írják, ekkor az akkreditív neve „**green clause credit**”.

- **Halasztott fizetésű akkreditív** (deferred payment credit)

A fizetés időpontja tekintetben tér el az alap akkreditívtól. A nyitó bank itt arra tesz kötelező ígéretet az eladónak, hogy az előírt okmányok bemutatása (azok átvétele) után meghatározott napon (a 90. 120.180. stb. napon) fizet. Az eladó hitelben értékesít. A nyitó bank az akkreditívet anélkül nyitja meg, hogy a fedezet megkapta volna a vevőtől. A vevőnek igen kedvező: a fedezetet ugyanis csak az akkreditívben megjelölt későbbi fizetési időpontig kell a nyitó bank rendelkezésére bocsátania. Az ilyen akkreditív kockázatait a nyitó és az igazoló bank viseli, ugyanis akkor is fizetést kell teljesíteniük a későbbi időpontban, ha a nyitó bank a vevőtől nem kapná meg a fedezetet.

- **Akcept akkreditív** (rembours credit)

A rembours akkreditív szintén halasztott fizetésű akkreditív. Jellemzője, hogy az akkreditívhez mindig későbbi fizetést ígérő váltó (time draft) kapcsolódik. A nyitó bank itt arra kötelezi magát, hogy az okmányok bemutatásakor elfogad (vagy egy másik bankkal elfogadtat) egy későbbi fizetésre szóló intézvényt. A váltó lejáratá azonos az akkreditíven megjelölt fizetési időponttal (rendszerint az okmányok bemutatásától számított 90., 120., 180. stb. nap). Az intézvényt az eladó bocsátja ki, rendszerint saját rendeletére. A címzett (az elfogadó) – ez az akcept akkreditív lényege – mindig bank (nyitó bank, igazoló bank, esetleg olyan kívülálló bank, amely a nyitó bank garanciája alapján a váltót elfogadja). A váltóelfogadásért cserében a bank megkapja az eladótól az okmányokat és továbbítja azokat a vevőnek anélkül, hogy a fedezetet megkapta volna. Amennyiben a váltó címzettje a nyitó bank, **direkt rembours**-ról, amennyiben egy második bank, **indirekt rembours**-ról beszélünk. Az eladó biztonságát értelemszerűen az utóbbi növeli, hiszen az első esetben ugyanaz a nyitó bank ígér a váltón is fizetést, míg a második esetben egy további banktól is fizetési biztosítékot kap. Ebben az esetben az akkreditív gyakorlatilag igazolt akkreditívvé válik.

- **Feltöltődő akkreditív** (revolving credit)

Az eladó és a vevő közötti tartós üzleti kapcsolat szülte, a sorozatos és folyamatos áruszállításokat teszi biztonságossá. Nagy összegű, több részszállítással teljesítendő szerződéseknél alkalmazzák. Jól egyeztetni az eladó és a vevő érdekeit: A nyitó bank kötelezettséget vállal, hogy a keretösszege belül (a szerződéses érték) meghatározott részösszeg erejéig akkreditívet nyit, és ha az igénybevétel megtörtént, az újabb részszállítás erejéig feltölti az akkreditívet, megújítja azt. Az eladó számára biztonságos, mivel a nyitó

bank a teljes keretösszegre ígér fizetést, a vevőnek pedig azért előnyös, mert csak az esedékes részszállításra kell az akkreditív fedezetet biztosítani, és nem a teljes szerződéses összegre.

- **Back to back akkreditív** (countervailing credit, ancillary credit)

Elsősorban **reexportügyleteknél** alkalmazzák olyan esetben, amikor az ügylet bizalmi jellegénél fogva a reexportőr nem tud átruházható akkreditívet kérni a vevőjétől. Ilyenkor a vevő megbízásából a reexportőr javára nyílt akkreditív alapján a bank megnyit egy másik akkreditívet az eladó javára. Az első akkreditív fedezetét képezi a második akkreditívnek, és a kettő együtt alkotja a back-to-back meghitelezést. **Két jogilag egymástól teljesen független akkreditív összekapcsolásáról van szó.** A másodikként megnyíló akkreditív fedezete mindig az első akkreditívben igénybe vehető összeg. Ez a módszer alkalmas arra, hogy a reexportőr a saját vásárlását is a vevőjével finanszíroztassa meg, és nagymértékben csökkentse az ügylet pénzügyi kockázatát.

- **A kereskedelmi hitellel** (Commercial Letter of Credit), rövidítve: C/L/C)

Az angolszász országok gyakorlatában alkalmazzák. Jellegetessége abban nyilvánul meg, hogy az akkreditív kibocsátója (a nyitó bank) arra kötelezi magát, hogy az előirt okmányok és az ezek kíséretében benyújtott intézkedés és maga az akkreditív levél (okirat) időben való bemutatása esetén bármely jóhiszemű harmadik birtokosnak (ez az ún. bona fide holders záradék) kifizeti az akkreditív összegét, illetve elfogadja az általában későbbi időpontra szóló intézkedést (draftot). A váltó esedékességekor az akkreditív lejáratát idején belül a negociáló bank fog fizetést követelni a nyitó banktól.

- **Készenléti akkreditív** (stand by letter of credit)

Formáját tekintve akkreditív (hiszen szerepel is az UCP 600 szokvány definíciójában), tartalmilag azonban a vevőért nyújtott bankgarancia. Az USA viszonylatában alkalmazzák, mivel ott a bankok nem vállalhatnak bankgaranciát a vevőért. A nyitó bank fizetést ígér, ha a megbízó nem teljesíti fizetési kötelezettségét. Igénybevételéhez ez esetben a kedvezményezett nyilatkozata szükséges, hogy a vevő nem fizetett, és a feladási-szállítási okmányok benyújtása.

- **Lokál akkreditív**

Arra utal, hogy a nyitó bank országának nem konvertibilis valutájában nyitja meg az akkreditívet. Az ilyen akkreditív kifizetését a nyitó bank értelemszerűen fenntartja magának. Csereügyleteknél vagy egyéb olyan üzletkötéseknél használatos, ahol az akkreditív nyitás a biztosítéknyújtást célozza.

- **Preavizós** (előzetes értesítésű) **akkreditív**

A nyitó bank a vevő megbízásából akkreditív nyitását ígéri előavizójában, a nyitáshoz azonban az eladónak bizonyos feltételeket kell teljesítenie (például kiviteli engedély beszerzése és prezentálása).

- **Nem operatív akkreditív**

A megnyílt akkreditív hatályba lépését a nyitó bank valamilyen feltételhez köti, amit az eladónak kell teljesítenie (pl. kiviteli engedély bemutatása), hogy az akkreditív operatív vá válhasson.

A 9. táblázat röviden összefoglalja a fentiekben **tárgyalt különleges akkreditívek** eltéréseit az alap akkreditívtól.

9. táblázat: Különleges akkreditívek eltérései az alap akkreditívtól

Akkreditív neve	Eltérés az alap akkreditívtól
Packing credit	az eladónak járó összeg egy részét a második bank megelőlegezi a nyitó bank tudta nélkül
Red claused credit	az eladó a nyitó bank engedélyével a második banktól előleget kaphat
Halasztott fizetésű akkreditív	az eladó okmánybemutatót követő megjelölt későbbi időpontban jut az ellenértékhez
Akcept akkreditív	az eladó okmányok ellenében bank által elfogadott későbbi lejáratra szóló váltót kap
Feltöltődő akkreditív	részszállításokhoz kapcsolódó olyan keret akkreditív, ahol a vevő csak részösszegre ad fedezetet
Back to back credit	két akkreditív olyan egybekapcsolása, ahol az egyik a másik fedezete
Kereskedelmi hitellel	az okmányok kívülálló bankok általi megvásárlását teszi lehetővé váltó kíséretében
Készletli akkreditív	bankgarancia akkreditív formájában
Lokál akkreditív	az akkreditív nem konvertálható helyi valutára szól
Előzetes értesítésű akkreditív	az akkreditív megnyitása valamilyen eladói feltétel teljesülésétől függ
Nem operatív akkreditív	az akkreditív igénybevehetősége valamilyen külön feltétel teljesülésétől függ

Forrás: Törzsök, 2012

8.7 Bankgaranciák, bankkezeségek a nemzetközi kereskedelemben

Mind a bankgarancia, mind a bankkezeség olyan **bankári biztosíték**, ahol egy pénzüintézet díjfizetés ellenében egy – megkötendő vagy megkötött – **szerződés valamelyik résztvevőjének valamilyen ígéretét erősíti meg**. A bank oly módon teszi ezt, hogy az üzletemeri ígéret nem teljesülte esetén **kártérítőként belép az adott ügyletbe**.

A nemzetközi kereskedelemben számos esetben adnak és kapnak az üzletemberek ilyen bankári biztosítékot különféle elnevezésekkel. Ezek átláthatósága, egységesítése érdekében a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara szokványjellegű szabályzatokat alkotott 1978-ban, 1991-ben és 1993-ban, URCG, URDG és URCB rövidítésekkel. Az ICC Model Guarantee Forms elnevezésű kiadványa tipikus garancia szövegekkel segíti az üzleti világot. Jelentős az UNCITRAL-nak a garanciák szövegét egységesítő tevékenysége is. Az ICC hangsúlyozza, hogy bár egyes nemzeti jogok megkülönböztetik a „guarantees”, a „bonds”, az „undertakings” és az „indemnities” fogalmakat, azokat a nemzetközi üzleti életben az üzletemberek szinonimaként használják. A „garancia” és a „kezeség” szóhasználat megkülönböztetése ugyanakkor a fizetési biztosítékoknál szükségszerű.

Minden garancia ügyletnek három résztvevője van:

- **a kedvezményezett:** az a fél, aki felé a bank a teljesítésre ígéretet tesz, amennyiben a másik fél vállalt kötelezettségét nem teljesítené.
- **a garanciavállaló:** rendszerint pénzintézet, amely kibocsátja a garanciát
- **a főkötelezett,** akinek, amelynek a vállalt teljesítménye megvalósítását a garancia alátámasztja.

A **garanciavállalásért díjat kell fizetni**, a díjfizetés mindig annak a félnek a kötelessége, akiért a garanciát vállalják. A nemzetközi üzleti életben **számos garancia változatot ismerünk**, mint például tendergarancia, előleg-visszafizetési garancia, váltóbevéltást ígérő bankgarancia, akkreditív nyitást ígérő bankgarancia, bizományi raktárért vállalt bankgarancia, minőségi garancia, áru visszaszállítását ígérő bankgarancia. A továbbiakban a külkereskedelmi ügyletekben leggyakrabban alkalmazott garanciát, a **fizetésért vállalt bankgaranciát** tárgyaljuk részletesebben.

Olyan szerződéskötéseknél, ahol egyéb szerződéses fizetési biztosíték (akkreditív, váltó) nincs, az eladó ragaszkodhat ahhoz, hogy a vevő szerződésben tett fizetési ígéretét egy pénzintézet is erősítse meg bankgarancia vagy bankkezesesség formájában. A vevő kérésére ilyenkor a bank olyan nyilatkozatot állít ki, amelyben a saját nevében **az áru ellenértékének kifizetését ígéri abban az esetben, ha a vevő nem fizetné meg az áru ellenértékét**. Ezt a fizetési biztosítékot általában céghitelben történő értékesítésnél alkalmazzák. A **bankgarancia** (B/G) az eladó szempontjából az akkreditíves fizetési mód utáni legbiztonságosabb fizetési mód, amely biztosítja, hogy az eladó ne kerülhessen birtokon kívül. A fizetés időpontja szerint a szállítással egyidejű is lehet, azonban általában a hitelbe eladásnál alkalmazott fizetési mód, amikor a vevő az áru birtokába kerülve utólag fizeti az ellenértékét. Formailag tehát átutalásról van szó, amelynek fedezete a vevő által az áru kiszállítását megelőzően nyitott bankgarancia. A bankgaranciával fedezett fizetési mód kedvezőbb a vevő számára, mint az akkreditíves fizetési mód, mivel saját bankkapcsolatának függvényében általában nem kell a B/G fedezetét leraknia, illetve számláján zároltatni, és a B/G nyitásának költségei is alacsonyabbak. Az eladó kockázatát a bankgaranciát nyújtó bank jelenti, hiszen adott esetben, ha nem első osztályú bankról van szó, bankcsődnél birtokon kívül kerülhet.

A garancia és a kezesség megkülönböztetése nemcsak elnevezésbeli, a két bankári instrumentum közötti különbség lényeges.

A **bankgarancia az alapügylettől független jogi kötelezettségvállalást jelent**, ha a vevő nem fizet (például átutalással) a szerződéses fizetési időpontban, akkor a bankgaranciát nyitó bank fog fizetni, azaz az eladó jogosult hívni a bankgarancia összegét. A bankgarancia tehát a **garanciát nyújtó bank visszavonhatatlan fizetési kötelezettségvállalása** (természetesen a bankgaranciának is van lejárat határideje), függetlenül az őt létrehozó alapjogviszonyból származó kifogásoktól (pl. reklamációktól).

Ez különbözteti meg a **bankkezeseségtől**, ahol a kezes bank minden olyan esetben megtagadhatja a fizetést, amilyen jogcímen kliense, a vevő, jogosan utasította el a fizetést, pl. minőségi kifogásokra való hivatkozással. A **bankkezesesség tehát az alapügylettől függő, járulékos kötelezettségvállalás**. A kezességet vállaló bank **mindazonkon a jogcímenen megtagadhatja a fizetést, amelyekre hivatkozva a vevő is jogosan megtagadta**. A kezes bank vállalt fizetési kötelezettsége csak azokra az esetekre vonatkozik, amikor a vevő jogtalanul tagadja meg a fizetést.

A garancia és a kezesség ilyen megkülönböztetéséből fakad, hogy

- **az eladónak mindig kedvezőbb** a fizetésért vállalt **bankgarancia**. Itt ugyanis a vevővel fennálló vitájára tekintet nélkül hozzájuthat a garanciavállaló banktól áruja ellenértékéhez
- **a vevőnek mindig kedvezőbb**, ha fizetési ígéretét a **bank kezességvállaló** nyilatkozattal erősíti meg. Nem kell ugyanis a bankkal később külön elszámolásokba bocsátkoznia, ha bizonyítást nyer, hogy a rossz eladói teljesítés miatt jogosan tagadta meg az áru ellenértékének kifizetését.

A kezesség lehet **egyszerű** és **készfizető / egyetemleges**. Utóbbi esetben a kedvezményezett (az eladó) sorrendiség nélkül fordulhat az adóshoz és a kezeshez egyaránt. Az egyszerű kezességnél mindi előbb a főkötelezettséghez (a vevőhöz) kell fordulni. A kezességvállaló bank csak akkor köteles fizetni, ha a vevő megtagadta a fizetést.

8.8 Okmányos beszedvény (okmányos inkasszó)

Az okmányos beszedvény (documentary collection, CAD = cash against documents), fizetési mód a beszedési megbízások egyik változata. Okmányos inkasszónak is nevezik.

Az eladó azzal bízza meg bankját, hogy az exportárú ellenértékét a vevőtől az adásvételi szerződésben meghatározott okmányok ellenében szedje be. A külkereskedelemben igen elterjedt fizetési mód, amely egyértelműen a vevőnek kedvezőbb fizetési konstrukció, és számára kedvezőbb, mint az akkreditíves vagy bankgaranciás fizetési módok. Előszeretettel alkalmazzák minden olyan esetben, amikor az eladó a fizetési kockázatok ellen a legbiztonságosabb akkreditívvel nem tud, vagy nem akar védekezni. Az okmányos inkasszó vinkulált változatai ugyanis biztonságosak, védik az exportőrt a birtokon kívül kerülés veszélyétől.

Az okmányos beszedvény fizetési mód **előnyei a vevő számára** a következők:

- a vevőnek az áru ellenértékét csak az áruszállítást követően kell megfizetnie,
- a bankköltséget itt rendszerint az eladó viseli, ezért ez a fizetési mód a vevő számára olcsóbb,
- a kezdeményező lépést az exportőrnek kell megtennie.

Az **eladó** számára ez a fizetési feltétel jobb megoldás, mint a nyitva szállítás, de rosszabb, mintha akkreditív ellenében adott volna el. **Kockázatai az alábbiak:**

- kizárólag vevője ígér neki fizetést az adásvételi szerződésben. Mind az áru legyártása (gyártatása, megvásárlása), mind annak fuvarozása során mindvégig bizonytalan abban, hogy teljesíti-e a vevő a szerződésben vállalt áruátvételi és fizetési kötelezettségét.
- pénze mindaddig az áruban fekszik, amíg az a rendeltetési helyre meg ne érkezett, így a fuvarozás teljes időtartama alatt is finanszíroznia kell az exportot.
- az okmányos inkasszó egyes változatainak biztonságos volta ellenére is komoly további kockázatokkal kell számolni.

Mindezekkel a hátrányokkal szemben az okmányos inkasszónak egyetlen **nagy előnye** van – az akkreditívhez viszonyítva – **az eladó számára: a benyújtandó fizetési okmányokkal kapcsolatos előírások kevésbé szigorúak**. Kisebb az okmánycsomag

összeállítására fordítandó idő- és energiaigény, kevesebb az okmányok nem megfelelőségéből fakadó fizetési kockázat.

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

Okmányok alatt fizetési okmányok és/vagy kereskedelmi okmányok értendők. A fizetési okmányok: az idegen váltók, saját váltók, csekkek, nyugták és egyéb fizetés elérésére használt okmányok. A kereskedelmi okmányok: számlák, fuvarozási okmányok, árut megtestesítő értékpapírok.

Az URC a beszedvény alapvetően két fajtáját különbözteti meg:

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

Az okmányos beszedvénynek **minimálisan három szereplője van**: az eladó, a vevő és egy bank. **Rendszerint azonban négy résztvevővel** kell számolni, ezek:

- **A megbízó (drawer)**: az **eladó**, aki bankjának beszedési megbízást ad, és aki a felmerülő bankköltségeket viseli. A fizetést ő kezdeményezi.
- **A bank**, amely közvetlenül vagy a vevő országában lévő levelező partnerén keresztül felszólítja a vevőt fizetésre. Ennek megfelelően megkülönböztethető:
 - küldő bank (remitting bank)**: a beszedési művelettel megbízott bank
 - beszedő / bemutató bank (collecting bank / presenting bank)**: a beszedési megbízás lebonyolításába bevont külföldi bank. A beszedő bankot a küldő bank kéri fel közreműködésre. A bemutató bank olyan beszedő bank, amely a címzettnek – aki a vevő – a megbízásnak megfelelően bemutatja az okmányokat. A beszedő és a bemutató bank általában ugyanaz, kivéve, ha a küldő banknak nincsen közvetlenkapcsolata a címzettel.
- **A beszedési megbízás címzettje (drawee)**: **a vevő**, akit az adásvételi szerződés alapján felszólítanak fizetésre, és aki vagy azonnal fizet, vagy váltó elfogadásával későbbi fizetést ígér (erről a szerződés rendelkezik).

Az URC kizárja a bankok felelősségét az okmányok tartalmával kapcsolatban. A beszedési megbízás során nem vizsgálják az okmányokat, kivéve a küldő bankot, aki fölhívhatja megbízója figyelmét olyan okmányhibákra, amelyek a fizetés megtagadását eredményezhetik. Egyébként pedig a bankok kötelesek jóhiszeműen eljárni, és ésszerű gondosságot tanúsítani. A bekapcsolt bankok tevékenységéért is kizárja a szokvány a felelősséget, továbbá az okmányok valódiásáért, az abban feltüntetett adatok hitelességéért, pl. mennyiségért, minőségért, értékért. A bankok az okmányokat csak külső megjelenésük szerint kötelesek ellenőrizni, hogy azonosak-e a beszedési megbízásban előírt okmányokkal. Az akkreditív szokványához hasonlóan a szokvány kizárja a bankok felelősségét az

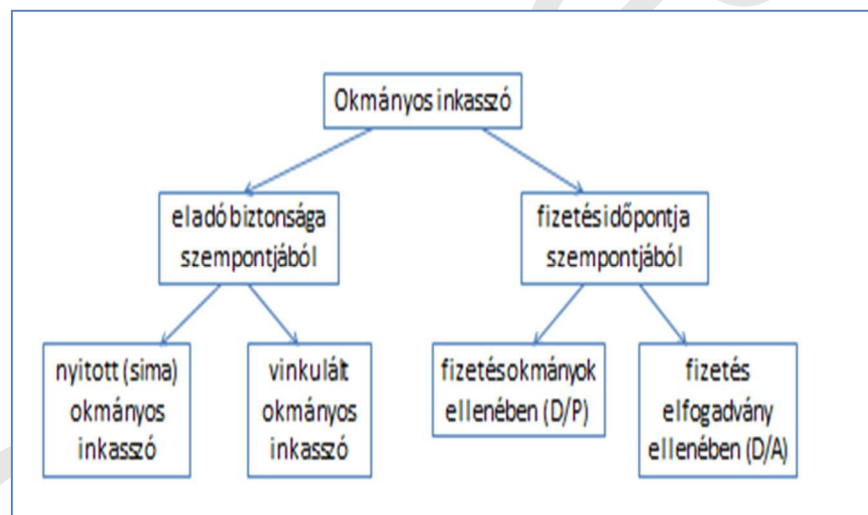
okmányok, üzenetek késedelmes továbbításáért, elvesztéséért, valamint ha tevékenységüket vis maior jellegű események miatt nem tudják elvégezni.

Beszédési megbízással (collection form, lodgement form) **jogviszony csak a megbízó (eladó) és a küldő bank között jön létre**, az eladó és a bekapcsolódó külföldi bank(ok) között nem. A vevő és a bank(ok) között a beszédési megbízásból nem keletkezik jogviszony. A vevő fizetési kötelezettsége kizárólag az adásvételi szerződésből fakad. A bank a vevőt mindössze vállalt kötelezettsége teljesítésére szólíthatja fel.

Az okmányos inkasszó fizetési mód ennek ellenére csökkenti az eladó kockázatait. A bank bekapcsolása az ellenérték kifizetésébe nagyobb biztosíték az eladónak arra, hogy a vevő fizetni fog. Egy bank fizetési felszólításának ugyanis önmagában is morális kényszerítő ereje van, hiszen a bankok információi a bonitás vizsgálat során a kereskedői közvéleményt formálják. Egyetlen komoly kereskedő sem engedheti meg magának, hogy egy bank jogos fizetési felszólításának ne tegyen eleget.

Az okmányos inkasszó vinkulált változatainál a bank bekapcsolása az erkölcsi kényszerítő erőn túl további biztosítékot is nyújt az eladónak a birtokon kívül kerülés veszélye ellen. Az okmányos inkasszó változatait a 27. ábra szemlélteti.

27. ábra: Az okmányos inkasszó változatai



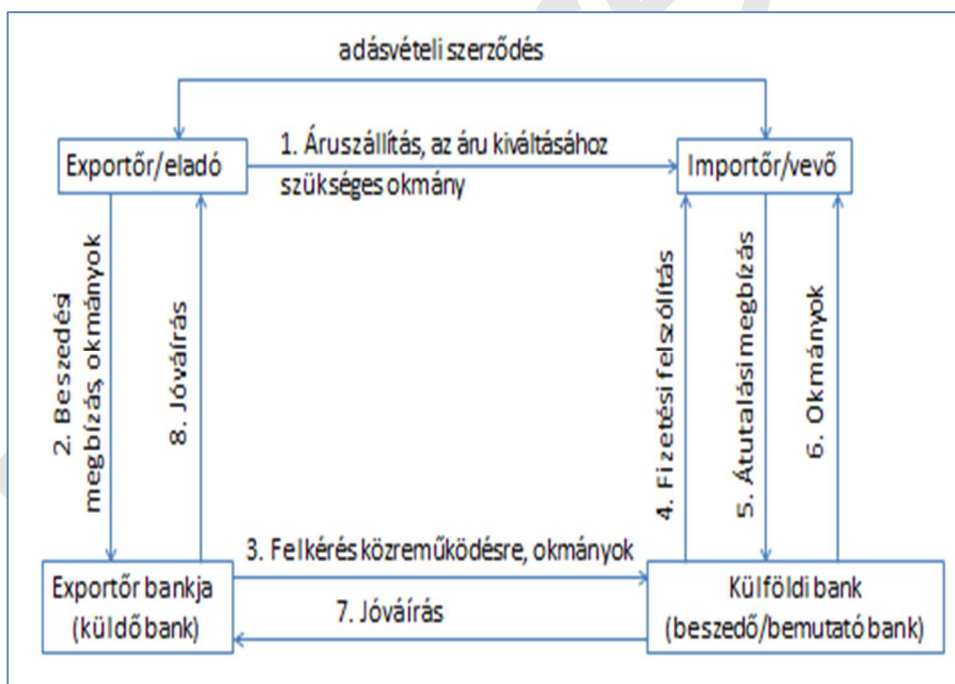
Forrás: Törzsök, 2012

Az okmányos beszedvénynek a nemzetközi gyakorlatában két alaptípusát különböztetjük meg aszerint, hogy az eladó milyen mértékű kockázatot vállal, beszélhetünk ún. sima (vagy nyitott) okmányos inkasszóról és az ún. vinkulált okmányos inkasszó típusokról. A két megoldás közötti különbség az, hogy a vevő hozzájuthat-e fizetés előtt az áruhoz, vagy csak azt követően.

8.8.1 A sima (nyitott) okmányos inkasszó

Az eladó az árut közvetlenül a vevő címére és rendelkezésére adja fel, az árut megtestesítő értékpapírt – pl. a B/L egy példányát szintén közvetlenül a vevőnek küldi meg. Az áruszállítással kapcsolatos okmányokat a beszedési megbízással és a kereskedelmi számlával együtt az eladó a saját bankjának, a küldő banknak küldi. A vevő tehát a fizetés előtt megkapja az árut. A sima okmányos inkasszós fizetési módot a 28. ábra szemlélteti. A küldő bank az okmányok és a számla megküldésével felszólítja a vevő bankját, a beszedő bankot a fizetésre. A beszedő bank prezentálja az okmányokat a vevőnek (címzettnek), és felszólítja az ellenérték átutalására. Itt jelentkezik az eladó számára a kockázat, hiszen birtokon kívül kerülhet, ha a vevő megtagadja a fizetést. Az egyetlen eszköz az eladó kezében, amely azonban nem tekinthető fizetési garanciának, a bankok fizetési felszólításának morális kényszerítő ereje. Ha a vevő megtagadja a fizetést, akkor elveszíti üzleti jó hírnevét, hiszen a jövőbeli bankinformációkban kedvezőtlen megjegyzés fog szerepelni fizetési szokásával kapcsolatban. További kockázati elemet, kamatvesztést okozhat az eladónak, ha a vevő késedelmesen tesz eleget fizetési kötelezettségének. A fenti kockázati elemek miatt a sima okmányos beszedvényt csak megbízható partnerkapcsolatban célszerű alkalmazni.

28. ábra: Fizetés sima okmányos inkasszóval



Forrás: Törzsök, 2012

8.8.2 Vinkulált okmányos inkasszó

A vinkulált okmányos inkasszó lényege, hogy **az eladó nem kerülhet birtokon kívül** (ellentétben a sima okmányos inkasszóval), mivel **az áru sem a vevő címére, sem rendelkezésére nem mehet**. (Vinkulálás = valamihez való kötés. Jelen esetben az áru átadása fizetéshez kötött.) Az eladó az árut soha nem a vevő, hanem **mindig speditőr vagy bank címére és/vagy rendelkezésére** adja fel. Az okmányokat a beszedési megbízással együtt ugyancsak banknak küldi meg. A bank ennek alapján felszólítja fizetésre a vevőt, tengeri fuvarozásnál rendszerint még a hajó megérkezés előtt. A vevő kiváltja az okmányokat (fizet), és ezt követően juthat hozzá az áruhoz. **A birtokon kívül kerülés veszélye itt tehát az eladót nem fenyegeti**. Ennek ellenére ez a megoldás sem kockázatmentes. Az eladó kockázatai itt abból adódnak, hogy

- **a vevő késlekedik a fizetéssel**, az áru kiváltásával (fizetési nehézségei támadtak, raktárai tele vannak, stb.). A késedelmes fizetés az eladónak kamatvesztést okoz. Vítára adhat okot az is, hogy kifizesse meg a késedelmes árukiváltás miatt felmerült – raktározási, biztosítási stb. – költségeket. Ezt rendszerint – ha ideiglenesen is – többnyire az eladó kényszerül vállalni, hiszen „fut a pénze után”.
- a vevő nem tesz eleget az ismételt fizetési felszólításnak sem és **nem váltja ki az árut**. Az át nem vett áru az eladó birtokában marad ugyan, kezelése, tárolása, és az esetleges visszfuvar azonban tekintélyes költségekkel jár (raktározás, biztosítás, fuvarozás).

Az ilyen áru másutt való azonnali értékesítése komoly gondot jelent. A vevő speciális igényei szerinti áru rendszerint csak veszteséggel vagy egyáltalán nem értékesíthető. Egyes esetekben ezért az eladó külön biztosítékot is szokott kérni vevőjétől (bankgarancia, váltó), legalább a visszaszállítási költségek erejéig. Tengerentúli üzletkötéseknél az egyes kikötőkben az eladatlan áru vámmentes tárolási ideje igen különböző. Az át nem vett áru eladójának ezért rendszerint gyorsan kell döntenie arról, hogy az árut

- elvámoltatja, és tovább tárolja újabb vevő reményében,
- hazafuvaroztatja,
- elárverezteti. Előfordulhat ilyenkor, hogy a nem fizető vevő megbízottai az árat a helyszínen az eredeti vételár alá nyomják, és így olcsóbban juthat hozzá az áruhoz.

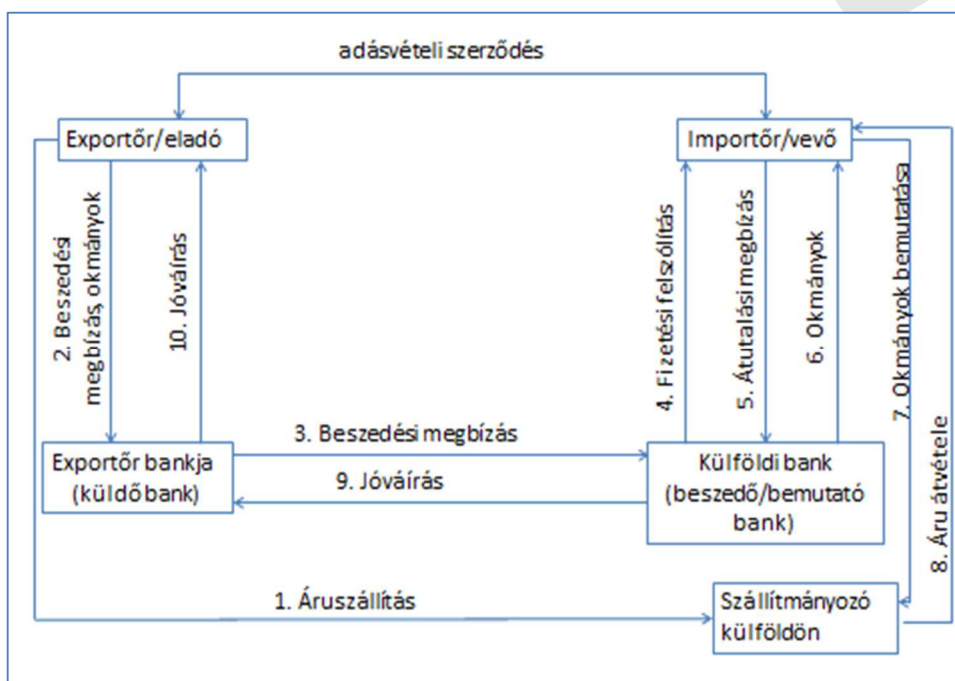
A vevő országával összefüggő politikai kockázatokat is az eladónak kell vállalnia mind a fuvarozás, mind az okmánybemutató (a fizetés) időtartamára.

A vevő számára az okmányos beszedvény valamennyi változata közül **a vinkulált okmányos inkasszó a legkockázatosabb**. Nemcsak azzal – a valamennyi megoldásnál megtalálható kockázattal – kell számolnia, hogy az eladó nem szállít vagy késve teljesít. Azzal is számolnia kell, hogy **az eladó nem megfelelő minőségű vagy mennyiségű árut szállít**. Fizetés előtt ugyanis nem tekintheti meg az árut. Kockázatait úgy csökkentheti, ha **előzetes megtekintési jogot kér** az eladótól és/vagy **kiköti a részfizetés jogát**. (Az okmányok átvételekor az ellenértéket csak 75-90%-ban fizeti ki, a fennmaradó összeget pedig az áru átvétele után.) A vinkulált okmányos inkasszó változatai részben speditőr vinkulációk, részben bank vinkulációk. E megoldások közötti különbség az, hogy **speditőr vagy bank kapja-e meg az áru feletti rendelkezési jogot**, és dönti el, hogy a vevő hozzájuthat-e az áruhoz. Így a vinkulált inkasszóknak három típusa alakult ki: **az indirekt, a direkt és a speditőr vinkuláció**.

a) Indirekt vinkulált okmányos inkasszó (indirekt bankinkasszó):

Az indirekt bankbeszedvény a bank vinkulációk közé tartozik. Az eladó az árut a vevő országában lévő speditőr címére és a beszedő bank (amely a küldő bank kapcsolata) rendelkezésére küldi az árut. A beszedő bank vagy a bemutató bank felszólítja a vevőt fizetésre, aki fizetés után hozzájut az okmányokhoz. Ha árut megtestesítő okmány van a bank birtokában, akkor fizetés ellenében az értékpapírhoz hozzájut, és ki tudja váltani a speditőrtől az árut (pl. B/L vagy közraktári jegy ellenében). Ha nincs árut megtestesítő értékpapír (mivel pl. az áru vasúton érkezett a speditőrhöz), a bank fizetés után áru-felszabadító jegyet ad a vevőnek, amely alapján a speditőr kiadja az árut. Az indirekt bankbeszedvényes fizetési mód folyamatát a 29. ábra szemlélteti.

29. ábra: Indirekt bankbeszedvényes fizetési mód



Forrás: Törzsök, 2012

Kockázati elemek az eladó számára:

- A vevő nem váltja ki az árut, így az eladónak gondoskodnia kell a visszaszállításról vagy új vevőről.
- A vevő késve váltja ki az árut, ez kamatvesztést jelent.
- A vevőnek a speditőr a fizetés igazolása nélkül kiszolgáltatja az árut. Ez már a kriminalitás körébe tartozó eset. Védekezés ellene: az eladó speditőr kapcsolata lehet csak a külföldi címzett speditőr, semmiképpen sem lehet a vevő speditőrije, aki esetleg az eladó engedélye nélkül árumegtekintést biztosíthat – fizetés előtt – a vevő számára, aki pl. minőségi kifogásra hivatkozva fog késlekedni az áru átvételével.

b) Direkt vinkulált okmányos inkasszó:

Az eladó a beszedő bank címére és rendelkezésére adja föl az árut. A bank felszólítja a vevőt fizetésre, aki fizetés ellenében megkapja az árut és az árura vonatkozó okmányokat, illetve az árut megtestesítő értékpapírt. Az eladó szempontjából nagyon biztonságos, csak a késedelmes árukiváltás, illetve ki nem váltás okozhat károkat. Alkalmazását korlátozza, hogy a bankok hagyományos kereskedelmi árut nem tudnak befogadni, ezért az URC szokvány is előírja, hogy **előzetes banki beleegyezés szükséges a bank részéről**. Általában kis tömegű, de nagy értékű áruk nemzetközi kereskedelmében használatos, pl. nemesfém-, ékszer-kereskedelem stb.

c) Speditőr vinkulált inkasszó:

A nemzetközi kereskedelmi gyakorlatban elterjedt, a szokvány értelemszerűen nem foglalkozik ezzel a típussal, hiszen nem bankbeszedvény. **Az eladó ugyanis az árut a külföldi speditőr címére és rendelkezésére adja fel, azzal a megbízással, hogy a speditőr csak a fizetés meghatározott igazolása után adhatja ki az árut a vevőnek.** A fizetés igazolása történhet bankátutalást igazoló banknyugta átadásával, de a vevő hozzájuthat az áruhoz akár készpénzfizetéssel vagy váltó ellenében is, hiszen a speditőrvinkuláció lényegéhez tartozik a bank kikapcsolása az ügyletből, részben bankköltség kímélés céljából, részben pedig az üzleti diszkréció érdekében (reexport-, tranzitügylet esetén). Lényeges kockázati elem a **speditőr megbízhatósága**, hogy **fizetés előtt ne szolgáltatssa ki az árut, engedély nélkül ne adjon áru megtekintési jogot**, továbbá a szokásos kockázat: a vevő késedelmes fizetése, illetve az áru ki nem váltása. A fizetési felszólítást gyakran a speditőr végzi, így mindenképpen többlet költség is felmerül, amit az eladónak kell állnia.

A speditőr vinkulációt eladói minőségben akkor célszerű alkalmazni, ha

- a vevő – üzleti nevét féltve – el akarja kerülni azt a látszatot, hogy csak banki felszólításra fizet
- az eladó bank költséget kíván megtakarítani és a felek közötti bizalom nagy
- a hangsúly a gyors árutovábbításon van
- az árut a speditőr újra feladja (pl. reexportnál)
- az ügyletkötésben érdekelt nem akarják, hogy az ügylet részleteiről bank is tudomást szerezzen (pl. tranzit ügylet)

A 10. táblázat összegzi az okmányos beszedvény ismertetésre került változatait.

10. táblázat: Az okmányos beszedvény változatai

Beszedvény változat neve	Hozzájuthat-e a vevő fizetés előtt az áruhoz	A küldemény címzettje	A küldemény felett rendelkezik
Sima (nyitott) okmányos inkasszó	igen	vevő	vevő
Indirekt bankbeszedvény	nem	speditőr	bank
Direkt bankbeszedvény	nem	bank	bank
Speditőr vinkuláció	nem	speditőr	speditőr

Forrás: Törzsök, 2012

8.8.3 Az okmányos beszedvény fajtái a fizetés esedékessége szerint

A fizetés időpontja szerint az okmányos inkasszónak két fő típusa alakult ki, a látra szóló és a halasztott fizetésű.

a) Látra szóló inkasszó: (Documents against Payment = D/P, Cash Against Documents = CAD)

A vinkulált okmányos inkasszó olyan formája, amikor **a vevő az okmányok benyújtásakor azonnal fizet**. A bankok rendszerint néhány napos „gondolkodási időt” adnak a vevőnek. A vevő a bemutatott okmányok tanulmányozása – és azok rendben lévőssége – után ad átutalási megbízást. Amennyiben a vevő megtagadja a fizetést (az okmányok és az áru kiváltását), a bankok erről haladéktalanul értesítik az eladót. A szerződéskötésnél a vevő kikötheti (tengerentúli kereskedelemben ez a szokásos megoldás), hogy az okmányokat csak a hajó megérkezésekor váltja ki. Ilyen megállapodás hiányában a késedelmes okmánykiváltás miatt felmerülő többletköltségek – és minden kockázat is – a vevőt terhelik. Nagyon rövid fuvarozási útvonal vagy fuvarozási idő esetén viszont gyakran előfordul, hogy az áru előbb érkezik a rendeltetési helyre, mint az okmányok a beszedő bankhoz. Ilyenkor a felmerülő költségek az eladót terhelik.

CIF ügyletnél beszedési megbízás esetén az eladó akkor teljesít, ha a szerződésben előírt okmányokat a beszedéssel a megbízott banknak átadta. Az áru feletti tulajdonjog az okmányok banknak történő átadásával azonban nem száll át az eladóról a vevőre. A vevő a tulajdonjogot csak akkor szerzi meg, ha az okmányokat kiváltotta, tehát fizetett. CIF ügyletnél az árut a tengeri fuvarozás során kár érheti és előfordulhat, hogy a vevő emiatt nem váltotta ki az okmányokat. Ebben az esetben az eladó a beszedéssel megbízott banktól az okmányokat visszakérheti és a biztosítási kötvény alapján a biztosítótársaságtól kártérítést követelhet. Ilyenkor az eladó – a szerződés nem teljesítése miatt – a vevőnek nem tartozik kártérítéssel. Ellenkezőleg, jogában áll, hogy az adásvételi ár és a biztosítási összeg esetleges különbségét a szerződésszegő vevőtől követelje.

Látra szóló vinkulált okmányos inkasszó esetén előfordulhat, hogy **a vevő a fizetés előtt:**

- Az eladó hozzájárulásával megtekinti az árut. Az adásvételi szerződésben szabályozott **előzetes megtekintési jogról** a bankot természetesen értesíteni kell.
- **A banktól – annak felelősségére – betekintésre, vizsgálatra, gyors árutovábbítás érdekében megkapja az okmányokat.**
- A banktól – az eladó tudtával és hozzájárulásával – **„bizalmi kézbe”** (for trustee) **megkapja az okmányokat.** Ez a mintavétel és egyéb vizsgálatok, esetleg az áru beviteli vámkezeltetése miatt lehet indokolt. Ezt a megoldást az eladó számára kényszerhelyzet szülheti.

Az angol-amerikai és a távol-keleti gyakorlatban egyaránt szokásos, hogy a bank az okmányokat **zálogtartói nyilatkozat (Trust Receipt = T/R)** ellenében adja át vevőnek. A T/R a vevő által kiállított olyan kötelezvény, amelyben elismeri a banknak az áru feletti rendelkezési jogát. Kijelenti, hogy az árut csupán a szükséges műveletek elvégzése miatt vette át, és vállalja, hogy fizetésig azt saját áruitól elkülönítve tartja. Vállalja, hogy az áru okmányait kezéből ki nem adja és azokat csak a T/R-ben megjelölt célokra használja fel.

b) **Halasztott fizetésű okmányos inkasszó: (Documents against Acceptance – D/A)**

A vinkulált okmányos inkasszó halasztott fizetésű változata, amely az eladó részéről kockázatmentes hitelnyújtást jelent a vevő számára, aki **az okmányokhoz és az áruhoz fizetési ígéret ellenében jut**. Az elnevezésből adódóan (okmányok elfogadvány ellenében) az a fizetési ígéret többnyire egy váltóban testesül meg, pontosabban a beszedő vagy bemutató bank az eladó által a vevőre címzett határidős váltó (intézmény) elfogadásakor adja ki az áru kiváltásához szükséges okmányokat. Váltó lehet a vevő által kiállított **saját váltó** vagy az eladó által a vevőre címzett, rendszerint **saját rendeletre szóló idegen váltó** is. Az eladónak a váltójog szigorával alátámasztott biztonságát növeli, ha a váltón bank (rendszerint maga a beszedési megbízást lebonyolító bank) vállal kezességet (avalizálja). A váltó leszámításával az eladó gyakorlatilag azonnal hozzájuthat áruja ellenértékéhez. Tervezett árbevétele sem csökken, ha a diszkontálás költségeit az eladási árban kalkulálta. Technikailag az eljárás a következő: az eladó kiállítja az intézményt, (kivéve, ha a vevő már előzőleg küldött saját váltót vagy kellékhányos elfogadványt, amelyet az eladó utólag kibocsátói aláírással lát el), majd inkasszóforgatással továbbítja azt (az okmányokkal együtt) a bankhoz.

A vevő fizetési ígérete nemcsak váltó lehet, hanem idetartozik a vevő bankja (a beszedő bank) által nyújtott **bankgarancia (B/G)**, illetve a **bankkezesesség** is, hogy a vevő fizetni fog. A fizetési ígéret lehet a **vevő fizetést ígérő nyilatkozata is**, hogy lejáratkor fizet. Közép- és Dél-Amerikában szokásos fizetési ígéret az ún. „pagaré” nyilatkozat adása a banknak. Ez a fajta adósi nyilatkozat, fizetési ígéret megjelent Magyarországon is az amerikai multinacionális cégek gyakorlatában.

8.9 Céghitelnyújtás (céghitelben történő értékesítés)

A nemzetközi üzleti életben a hitelek szerepe meghatározó. Hitelt nyújthatnak államoknak nemzetközi pénzügyi szervezetek, a kormányok egymásnak, a pénzügyi intézetek egymásnak illetve ügyfeleiknek. Hitelt nyújthatnak az üzletemberek is egymásnak. **Kereskedelmi hitelnek, áruhitelnek vagy céghitelnek nevezzük azt a hitelezési formát, amikor az eladó az árut hitelben szállítja a vevőnek.** A nemzetközi kereskedelemben számos terméket, számos piaci térségben szinte kizárólag hitelben lehet értékesíteni. A céghitel áru formájában nyújtott hitel. A vevő előbb kapja meg az árut, mint ahogyan annak vételárát kifizeti. Emiatt a céghitel lejáratára rendszerint igazodik az áru fizikai élettartamához. A hitel futamideje általában egy éven belüli, a nemzetközi kereskedelemben a 60, a 90 és a 180 napos hiteleladás a leggyakoribb. A hitel árát az eladó természetesen beépíti a szerződéses árba a szokásos piaci kamat figyelembevételével. Céghitelben történő értékesítésnél az exportőr számos szempontot mérlegel és gondoskodik a kockázatának csökkentését jelentő információk beszerzéséről. Így mérlegeli:

- saját anyagi helyzetét,
- a vevő bonitását (a bank- és céginformációk, a vevő fizetési morálja és pénzügyi-gazdasági helyzete, a vevő jó üzleti hírneve),
- a hitelnyújtás költségeit, amely a kamat nagyságában fejeződnek ki,
- a finanszírozási és refinanszírozási lehetőségeit, valamint ezek költségeit,
- a hitelnyújtás kockázatait (a vevő üzleti morálján túl a nemzetközi kereskedelemről fakadóan politikai kockázat, árfolyam kockázat stb.),
- a hitelbiztosítékokat és azok minőségét,
- a versenytársak vonatkozó üzleti kondícióit,

- az adott termék piacán kialakult fizetési szokásokat,
- az adott exportpiacon kialakult szokásokat,
- az áru jellegét és keménységét. Kereskedelempolitikai értelemben egy áru „keménysége” annak könnyű eladhatóságát, keresettségét jelzi. A puha áruk nehezebben eladhatók, azokból túlkínálat van.

A céghitelnyújtás természetesen nem önálló fizetési mód, hiszen az előrefizetésen kívül, mint a korábbiakban láttuk, minden fizetési módnál lehetőség van halasztott fizetésre. Az eladó által a vevőnek nyújtott hitel fedezet szempontjából lehet:

- **a fedezett céghitelnyújtás**
- **a fedezetlen vagy nyílt hitelnyújtás.**

8.9.1 Fedezett céghitelnyújtás

Fedezett hitelnyújtáskor az eladó valamilyen biztosítékot, garanciát kap arra, hogy a vevő a hitelt vissza fogja fizetni. Az ilyen biztosítékot nevezzük hitelfedezeti eszköznek. A nemzetközi kereskedelemben szokásos hitelfedezeti eszközöket a 11. táblázat szemlélteti.

11. táblázat: Hitelfedezeti eszközök a nemzetközi kereskedelemben

Megnevezés	Jellemző
váltó	lehet vevő által kiállított saját váltó, eladó által kiállított saját rendeletre szóló idegen váltó, vagy idegen váltó vevő általi elfogadása
halasztott fizetésű akkreditív	a nyitó bank a hitel futamidő lejáratára tesz kötelező fizetési ígéretet az eladónak
akcept akkreditív	a nyitó bank a hitel futamidővel megegyező lejáratú váltó elfogadására és kifizetésére tesz kötelező ígéretet az eladónak
kereskedelmi hitellel	a kibocsátó bank az akkreditív futamidővel megegyező lejáratú intézvénny (draft) megvásároltatását teszi lehetővé egy másik banknál
okmányos beszédvény D/A változata	a beszedő bank a hitel futamidővel megegyező futamidejű saját váltó átvétele vagy idegen váltó elfogadtatása után adja át az áru okmányait a vevőnek
bankgarancia	a vevő felkérésére a bank fizetést ígér az eladónak, amennyiben a vevő a hitel lejáratakor nem fizetne, függetlenül attól, miért nem fizet a vevő
bankkezesség	banki fizetési kötelezettségvállalás arra az esetre, ha a vevő jogtalanul tagadná meg az áru ellenértékének kifizetését a hitel lejáratakor
T/R	A vevő által kiállított olyan kötelezvénny, amelyben elismeri a banknak az áru feletti rendelkezési jogát, az áru kifizetéséig nem szerez tulajdonjogot a vevő
közzraktári jegy	Az árutulajdonos a közzraktárban elhelyezett árujára kölcsönt vehet fel, ilyenkor a kölcsön fedezetéül átadja a zálogjegyet a hitelezőnek
értékpapírletét	Az ügylet finanszírozásához tulajdonjogot megtestesítő értékpapírt helyeznek letétbe biztosítéknyújtás érdekében.
zárolt számla	Az ügylet biztosítékaként legalább az ügyletérték nagyságának megfelelő összeg kerül zárolásra a számlán

Forrás: Törzsök, 2012 és Constantinovits - Sipos, 2008 alapján

A fedezett céghitelnyújtásnál az eladó az okmányok negociálásával (a követelés bankári megelőlegezésével), váltó esetében leszámítolással követelésének ellenértékéhez azonnal hozzájuthat (a költségekkel csökkentve). Ez azonban **visszakereseti joggal** történik, ami azt jelenti, hogy ha a vevő nem fizet, akkor ennek kockázatát az eladó viseli és vissza kell fizetnie a megelőlegezett ellenértéket.

8.9.2 Fedezetlen céghitelnyújtás

Ha a céghitel nyújtása hitelfedezeti eszköz biztosítása nélkül történik, akkor nyílt vagy fedezetlen hitelről beszélünk. A céghitelnyújtás esetén egyre gyakrabban kerülnek az exportőrök olyan helyzetbe, hogy biztosíték hiányában is hitelnyújtásra kényszerülnek. A termelőt és a felhasználót sok esetben a viszonteladók egész láncolata köti össze, és az egyes láncszemek az egyik ügyletben hitelezők, ugyanakkor a másokban adósok. Ily módon a hitel a piaci kapcsolatok szerves részévé vált. Ebben a helyzetben alakította ki a kockázat megosztásának és a likviditás javításának igénye a pénzintézetek (bankok és faktorházak) speciális üzletágát, melynek tárgya kockázatokkal terhes követelések biztosítása és finanszírozása. Ennek egyik formája a **faktorálás**.

A megbízó az áruszállításból származó bankári biztosítékkal nem fedezett rövidlejáratú követelését, illetve annak behajtását a faktorra engedményezi. Mind a bel-, mind a külkereskedelmi hitelforgalomban alkalmazható eljárás. Mi a továbbiakban az exportfaktoralást tekintjük át.

Az exportfaktoralás résztvevői:

- **a megbízó**, vagyis az adásvételi ügylet eladója,
- **az exportfaktor**, akire az exportőr a követelését engedményezi,
- **az importfaktor**, az exportfaktornak a vevő országában lévő üzleti kapcsolata, akire tovább engedményezi a követelését, és ily módon megosztja vele kockázatát,
- **az importőr**, aki közvetlenül az importfaktornak való fizetéssel tesz eleget kötelezettségvállalásának.

Az export faktoralás szereplőit és folyamatát a 30. ábra szemlélteti. Az alábbi gyakorlati példa és leírás forrása az MKB Bank honlapja.

Az egyes szereplők feladatai az alábbiak az MKB Bank vonatkozásában:

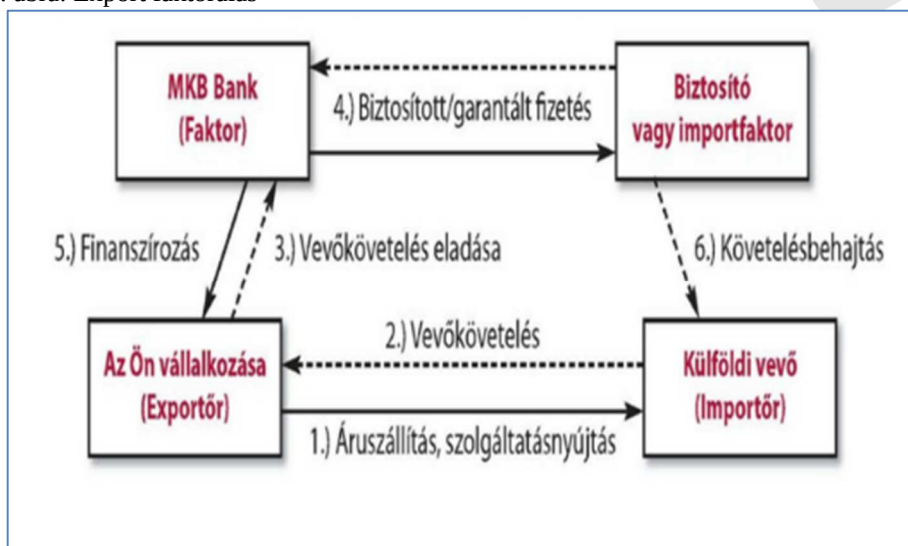
1-2.) Az Ön vállalkozása, mint exportőr a korábbi rendnek megfelelően szerződészerűen leszállítja a kívánt árut, illetőleg elvégzi az igényelt szolgáltatást. A vevője felé a megszokott rend szerint kiállítja a számlát azzal a különbséggel, hogy a számlán már jeleznie kell partnere felé, hogy azt az MKB Bankra engedményezi (nemzetközi standardnak megfelelő záradékkal, u.n. sticker-rel).

3-5.) Ön ezt követően a záradékolt számlát és a teljesítést bizonyító dokumentációt benyújtja az MKB Banknak engedményezés céljából. Bankunk - amennyiben a feltételeket teljesültnek látja - az engedményezést elfogadja és vételárelőleg címén a számla összegének 80-100%-át előre Önnek átutalja. Az MKB Bank ezt követően a biztosító, vagy importfaktor felé jelzi az Ön vevőjével kapcsolatban az adott számla engedményezését. A biztosító a Bank jelentése alapján biztosítja az adott követelést

6.) A vevője a számla esedékességekor teljesíti fizetési kötelezettségét azzal a különbséggel, hogy nem közvetlenül Önnek fizet, hanem az importfaktor, vagy az MKB Bank felé (megállapodás szerint). Az MKB Bank a korábban Ön részére már vételárelőleg címén átadott összeg kivételével a fennmaradó összeget haladéktalanul átutalja.

Amennyiben a vevője fizetési kötelezettségét nem teljesíti, úgy nem Önnek, hanem az MKB Banknak, vagy az adott országban működő importfaktornak kell fizetésre felszólítania a vevőt. A vevő nemfizetése esetén az importfaktor, vagy biztosító mindenképp kifizeti a követelés 90, vagy 100%-át (terméktől függően), amelyet - a korábban Ön részére már átadott vételárelőleg kivételével - az Ön számláján a Bank azonnal jóváír. Ezt követően az importfaktor, vagy biztosító az adott országban meglévő profi behajtó cégén keresztül intézkedik a nem fizető vevővel szembeni behajtás, illetőleg peres eljárás útján.

30. ábra: Export faktorálás



Forrás: MKB

Kinek ajánlják általában az export faktoring igénybevételét?

Azoknak a vállalkozásoknak, akik rendszeres üzleti kapcsolatban állnak külföldi székhelyű vevőkkel és a vevők fizetését biztonságossá akarják tenni;
A halasztott fizetés okozta pénzügyi kivedésére gyors pénzügyi konstrukciót kereső vállalkozásoknak.

Milyen előnyöket jelent az export faktoring az Ön cége (exportör cég) számára?

1. Szolgáltatásunkkal Önnek lehetősége van arra, **hogy minimális adminisztrációval, tárgyi biztosíték nyújtása nélkül, rendkívül rövid idő alatt** finanszírozáshoz jusson az Ön által felajánlott vevőkövetelések értékéig. A finanszírozás mértéke a vevőkövetelések összegének 80-100%-a között is lehet;
2. Az Ön választásának függvényében **vevőköveteléseit vagy 90%, vagy 100%-ban garantáljuk**, azaz Ön biztonságban érezheti magát vevői esetleges nemfizetése esetén, hiszen követeléseit döntése szerint az MKB Bank 90, vagy 100%-ban mindenképp teljesíti Ön számára;

3. Szolgáltatásunk részeként **térítésmentesen követeléskezelést, követelésbehajtást is biztosítunk** az Ön cége számára, azaz követeléseit akár az adott országban eljáró szervezet bevonásával Ön helyett beszedjük, vevői fizetés elmaradása esetén a szükséges jogi eljárásokat szintén a szolgáltatás részeként, külön díjazás nélkül Ön helyett ellátjuk;
4. Ön helyett **nyilvántartjuk valamennyi követelését** (élő és lejárt követeléseit is), melyről rendszeresen - kérése esetén akár naponta - térítésmentesen tájékoztatjuk email üzenet formájában;
5. **Számviteli előnyöket biztosítunk** az Ön számára, hiszen faktorált (engedményezett) követeléseit könyveiből kivezetheti (kérése esetén erre vonatkozó számviteli ajánlást is tudunk adni Önnek). Fentiek révén jelentősen tudjuk javítani eladósodottsági mutatóját, illetve forgási sebesség mutatóit. Összességében tehát rendkívül nagymértékben tudjuk javítani hitelképességét, mérlegszerkezetét!
6. Végül kiemeljük, hogy **likviditási biztonságot tudunk nyújtani**, hiszen Ön új export relációkat térképezhet fel, és csak a nyereségszintre kell ügyelnie, a vevőkockázatokat velünk teljesen lefedheti. Azaz bátran felvállalhat új relációkat, új vevőket, hiszen az MKB Bank nemzetközi factoring szolgáltatásával ezt teljes likviditási biztonságban teheti.

Megjegyzendő, hogy az ún. „csendes” faktorálás esetén a vevőnek nincs tudomása arról, hogy fizetési ígéretét eladója felülgarantálja, ilyenkor természetesen az eladónak fizet közvetlenül.

Az UNDROIT 1988-ban fogadta el a faktorálás egységes szabályzatát. E szerint a faktor, mint a követelések engedményezettje az alábbi szolgáltatásokat nyújtja, illetve legalább kettőre vállal kötelezettséget:

- követelések nyilvántartása esedékesség szerint,
- a vevő fizetéseképtelenségéből fakadó kockázat átvállalása (delcredere felelősségvállalás),
- követelések behajtása,
- exportokmányok megelőlegezése.

A faktorálás díja az egyes résztevékenységek után megállapított költség-, illetve díjtételekből tevődik össze:

- a nyilvántartás vezetése után egy összegben megállapított díj,
- a delcredere felelősségvállalás díja (általában az ügylet értéke után százalékban megállapítva),
- a finanszírozás kamatköltsége a kifizetés és a lejárat közötti futamidőre számítva.

Az eladó a faktorálás segítségével megnyerhet olyan vevőket, akik átmeneti likviditási gondjaik miatt az ügyletkötés időpontjában nem fizetőképeseek, és a hitelkockázat áthárítása mellett még saját likviditását is javíthatja finanszírozási factorszerződéssel. Különösen előnyös lehet a faktorálás olyan eladók számára, akik egy-egy piacra rendszeresen hitelben szállítanak, és így még a nyilvántartás adminisztrációs terheitől is mentesülhetnek. Hátrányként említhető, hogy meglehetősen költséges, és ugyanakkor nem nyújt védelmet minden kockázat, így a politikai kockázat miatti nem fizetés ellen. A vevőnek pedig azért előnyös a faktorálás, mert lehetősége van akkor is vásárolni, amikor pénzügyi helyzete ezt nem teszi lehetővé. Mentessülhet a költséges bankgarancia vagy egyéb biztosíték nyújtása alól, és a factorszerződés költségeiből sem kell részt vállalnia.

A **forfetírozás** a bankoknak az a speciális üzletága, mely közép- és hosszúlejáratú, váltóval fedezett követelések **visszkereset nélküli** megvásárlását jelenti. A forfetírozás - forfaiting - szó eredete a francia "à forfait" kifejezésből ered. E finanszírozási technika alkalmazásakor ugyanis a forfetőr az áru leszállítását követően azonnal kifizeti annak ellenértékét az exportőr részére, és lemond a visszkereset lehetőségéről. A forfetírozás elsősorban rugalmassága miatt egyre elterjedtebb finanszírozási forma, amely hatékony segítséget nyújt az exportőröknek szállításaik finanszírozására. A forfetírozás minden olyan piacon működőképes, ahol megbízható bankok készek garanciát vállalni a tartozások visszafizetésére és ahol a hitelkockázatok vállalhatóak.

Mit is jelent a forfetírozás valójában? A forfetírozás kereskedelmi követelések (pl. váltók, saját váltók és egyéb eszközök) visszkereseti jog fenntartása nélküli megvásárlását jelenti. A visszkereseti jogról való lemondás azt jelenti, hogy amennyiben az importőr nem teljesíti fizetési kötelezettségét, az exportőrt az nem terheli. A forfetőr az előzetes megállapodás szerinti kamatot a váltók végső lejáratáig számított diszkont formájában levonja az exportőrnek kifizetett összegből. A hitelviszonyt kifejező értékpapírok lehetnek idegen váltók az importőr elfogadványával, vagy saját váltók, de mindenkor szükséges, hogy az importőr bankja avalizálja, vagy más formában feltétel nélküli készfizető garanciát vállaljon visszafizetésükre.

Milyen előnyök jelentkeznek az exportőrnél?

- Azonnali fizetés: a sikeresen lebonyolított szállítást követően az exportőr azonnal megkapja áruja ellenértékét. A követelések készpénzre váltása javítja az exportőr cash flow-ját.
- Kockázatmentes teljesítés: a forfaiting ügylet lezárásával az exportőr az importőrnek nyújtott hitel lejáratától függetlenül megszabadul a kétes követelésekkel járó kockázattól; ugyanis a forfetőr lemond az exportőrrel szembeni visszkereseti jogáról.
- Politikai kockázatmentesség: az exportőrnek nem kell attól tartania, hogy az importőr politikai változások, államosítás, zavargások vagy akár központi devizakorlátozások miatt nem fizet.
- Kiküszöböli az árfolyamkockázatot: ha az exportőr nem saját devizájában értékesít, a forfetírozás révén az importőrnek nyújtott hitel futamideje alatti árfolyamváltozások nem érintik. Elegendő, ha az exportőr a diszkontált értéken végrehajtott fizetésig köt fedezeti ügyletet, ami lényegesen olcsóbb az importőrnek nyújtott hitel teljes futamidejének lefedezésénél.
- Növeli a versenyképességet:
 - az exportfinanszírozás az importőrök számára vonzóbbá teszi a termékeket
 - az exportőr a kevésbé fejlett országokban tevékenykedő importőrökkel is biztonságos körülmények között köthet üzletet
- A tranzakció gyorsasága és egyszerűsége:
 - a dokumentáció általában tömör és könnyen érthető
 - az exportőr megszabadul az adminisztrációs terhektől
- A kintlévőség kikerül az exportőr mérlegéből, mivel a forfetőr a leszámítolást visszkereseti jog nélkül végzi. Emiatt az exportőr hatékonyabban gazdálkodhat hitellehetőségeivel.
- Hitelfedezet nem szükséges, így a hitelbiztosítással járó költségek és komplikációk elkerülhetők.

- Kevesebb adminisztrációval jár, mivel nincs szükség az importőrnek nyújtott hitel teljes futamidejére kiterjedő monitoring tevékenységre, valamint a devizakockázat kezelésére.
- Az exportőr a finanszírozás költségeit és feltételeit beépítheti ajánlatába, tekintettel arra, hogy a feltételeket, rögzített kamatok mellett az ajánlat kiadása előtt meg lehet állapítani.

Mi az importőr haszna?

- Rögzített kamatozású hitelhez jut.
- A bonyolításhoz több forrásból származó termékek esetében is elég egy szerződés, és így nem kell az állami hitelbiztosító ügynökségek eltérő feltételeit figyelembe venni.
- Az ügylet pénznemét kedve szerint, az exportőr igényétől függetlenül választhatja ki.
- A hitel futamideje és a visszafizetések ütemezése az importőr igényei szerint alakítható. Lehetőség van türelmi idő beiktatására és számos lejáratí profil közötti választásra. A hitel futamideje akár a 7 évet is elérheti.

Milyen adatokat kér a forfetőr az exportőrtől az árajánlat megtétele előtt?

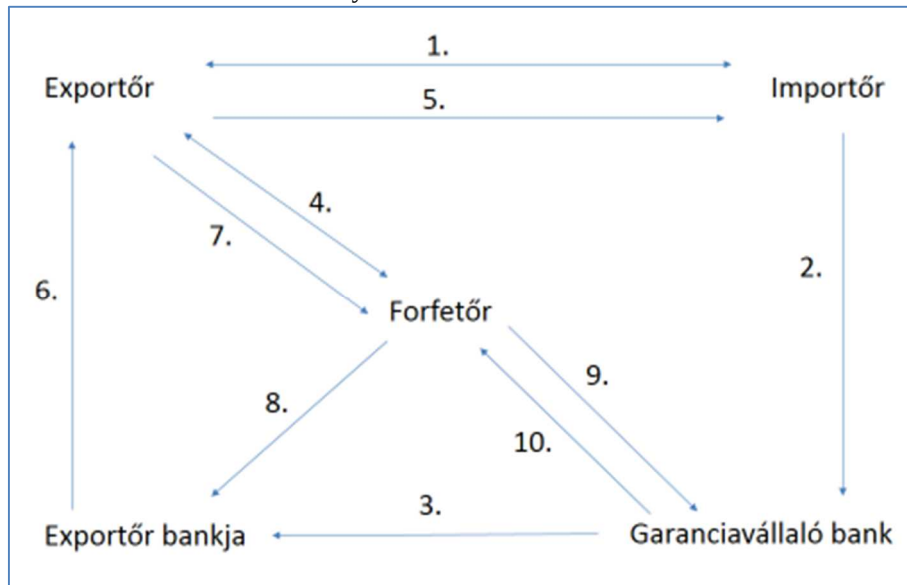
- az importőr nevét és illetőségét,
- az értékesítendő termék megnevezését,
- a szerződés értékét és devizanemét,
- a fizetés határidejét, valamint a törlesztések számát és időpontját,
- a kezes, garantőr vagy a hitellevelet kibocsátó bank nevét és illetőségét,
- a leszámítolandó követelés típusát: kereskedelmi váltó, kötelezvény, hitellel, stb.,
- a váltók és a kötelezvények leszámítás céljából rendelkezésre állásának időpontját.

Miután itt minden esetben visszakereset nélküli váltóleszámlolásról van szó, a forfetőr minden esetben gondosan mérlegeli a vállalt kockázatát, ami nem csak a vevő fizetéseképtelenségére vonatkozik, hanem jóval szélesebb körű, politikai kockázatot is felölelő felelősségvállalást jelent. A vállalt hitelkockázat, cég- és ország kockázat függvényében a forfetírozás költségei meglehetősen magasak lehetnek. A 31. ábra a forfetírozás folyamatát szemlélteti. Az ábra magyarázata a következő:

1. Az adásvételi ügylet eladóját és vevőjét összekötő kereskedelmi szerződés
2. Az importőr a váltókat és rendelkező levelét elhelyezi bankjánál
3. Az importőr bankja eljuttatja a váltókat, az azok felszabadítását igazoló levelet valamint a fizetési garanciát az exportőr bankjához
4. A forfetőr írásban vállalja az importőr bankja által garantált váltók visszakereseti jog nélküli megvásárlását
5. Az exportőr leszállítja az árukat az importőrnek
6. Az exportőr bankja kiadja az exportőrnek a váltókat és az azokra szóló garanciát
7. Az exportőr a váltókat, az azokra szóló garanciát valamint a fuvarleveleket eljuttatja a forfetőrhöz
8. A forfetőr az exportőr számlájára átutalja a váltók megállapodás szerinti diszkontált értékét
9. Az egyes lejáratok alkalmával a forfetőr beszédre benyújtja az esedékes váltót a garanciavállaló bankhoz

10. Az adott lejáratú időpontban a garanciavállaló bank jóváírja a forfetőr számláján a váltó névértékét

31. ábra: A forfetírozás folyamata



Forrás: saját szerkesztés

8.10 Fizetés utánvétellel

Az utánvétel olyan egyidejű fizetés, amely az eladó számára biztonságossá teszi az áruszállítást. Az áru csak azt követően adható át a vevőnek, ha az kifizette az áru ellenértékét. A **Cash On Delivery (COD)** angol elnevezésű megoldás ismét csak az eladói bizalmatlanság megjelenítője. A nemzetközi üzleti életben ez a megoldás nem jellemző. postai küldeményeknél, légi fuvarozásnál azonban előfordulhat.

8.11 Nyitva szállítás

Ez a fizetési mód az eladó számára a legkedvezőtlenebb, a vevőnek pedig értelemszerűen a legkedvezőbb. Önálló fizetési mód, amely valójában nyílt (fedezetlen) cég hitelnyújtást jelent, hiszen az eladónak semmiféle hitelfedezeti eszköz nem áll rendelkezésére, az egyetlen „garancia” a fizetésre a vevő szerződésben vállalt fizetési ígérete, amelyet azonban csak peres úton lehet érvényre juttatni, ha a vevő nem kíván fizetni. Az eladó teljesen ki van szolgáltatva a vevőnek, birtokon kívül kerülhet, illetve fizetési késedelem esetén további, előre nem kalkulált hitelnyújtással számolhat (pl. a vevő 30 nap helyett 100 napra fizet).

A fentiekből következik, hogy csak bizalmi alapon célszerű élni ezzel a fizetési móddal, megbízható üzleti partnerkapcsolat esetén, hiszen az eladó kockázatát nem lehet eléggé hangsúlyozni.

Technikailag a nyitva szállítás lényege, hogy az eladó az árut a vevő címére és rendeletére adja föl, az okmányokat is (ha van árut megtestesítő értékpapír akkor azt is) közvetlenül a vevőnek küldi meg. A vevő átveszi az árut, és utólag teljesít fizetést.

Az eladó a kereskedelmi számla küldésével közvetlenül a vevőt szólítja fel fizetésre, hogy a szerződés szerint pl. a számla keltétől számítva 90 napra fizessen. A fizetés legtöbbször banki átutalással történik, de a vevő fizethet készpénzben, váltó, illetve csekk átadásával is. Tradicionális üzleti partnerek esetében a bankköltségek kikapcsolásával a felek csökkenthetik a tranzakciós költségeiket.

Ha az ellenérték megfizetése az okmányok, illetve a kereskedelmi számla átvétele után azonnal esedékes, akkor nem beszélhetünk nyílt hitelnyújtásról, hiszen a nemzetközi kereskedelmi gyakorlatban ez általában 8, illetve maximum 30 napon belüli utólagos fizetést jelent, amely nem tekinthető céghitelnyújtásnak. A sima okmányos inkasszóval összehasonlítva (amely szintén lehetőséget nyújt az eladónak a fedezetlen, nyílt hitel nyújtására) a nyitva szállításnál hiányzik a beszedő bank morális, erkölcsi felszólító ereje (ami ugyancsak nem számít hitelfedezeti eszköznek), hiszen a fizetési felszólítást bank bekapcsolása nélkül közvetlenül maga az eladó küldi.

Az említett kockázati elemek ellenére elterjedt fizetési módnak számít, ami elsősorban a multinacionális vállalatok szerepének növekedésével magyarázható, hiszen Magyarországon is a nagy multik leányvállalataikkal nyitva szállítással dolgoznak, sőt rendszeres beszállítóikkal is. A nyitva szállítás valóban feltételezi a felek közötti tartós kapcsolatot és bizalmat. Angol-amerikai megnevezése – hasonlóan a magyarhoz – nagyon kifejező: open account.

9 Kockázat és kockázatmenedzsment a külkereskedelemben

A nemzetközi piacok, külkereskedelmi ügyletek kockázatai speciálisak. Egy távoli országbeli vevőről (létezik-e egyáltalán az a cég, likviditási helyzete, stb.) még nehezebb hiteles információkat szerezni, mint egy magyarországi cégről. A nemzetközi piac sajátos, csak rá jellemző kockázatokat is felvet, mint például a politikai vagy az árfolyamkockázat. A kockázatok különféle módszerekkel csökkenthetők. A kockázat elkerülése is egy lehetséges stratégia, de ez a profitról való lemondással is járhat.

9.1 A nemzetközi piac különleges kockázatai

Minden kockázat kihatással van a vállalat likviditására, a hitelképességére és a megtérülésre. A nemzetközi ügyleteknél a gazdasági, jogi és kulturális környezet különbözősége mellett számos kockázat merülhet fel, amelyeket többé-kevésbé ki lehet védeni. Egyes kockázati formák sokkal erőteljesebben mutatkoznak meg a nemzetközi piacokon. A külkereskedelem éppen azért tekinthető kiemelkedően kockázatos tevékenységének, mert különböző piacokat kapcsol össze: a hazai piacot a nemzetközivel. A kockázat lehet:

- alapvető (egész társadalmat / csoportokat érint, nem befolyásolhat pl. árfolyamkockázat, politikai kockázat),
- partikuláris, a jövőbeni esemény részben befolyásolható,
- tiszta, a haszon lehetősége kizárt, veszteség fenyeget, pl. árvíz veszélye, földrengés veszélye, hurrikán,
- spekulatív, haszon és kár esélye egyaránt fennáll, pl. minden üzleti döntésnél.

Az alábbiakban a külkereskedelmi ügyletek során felmerülő legáltalánosabb kockázati tényezőket tekintjük át.

- Az **árukockázat** a külkereskedelmi ügylet tárgyát képező áru minőségével függ össze. Az eladó a szerződésben foglalttól gyengébb minőségű árut szállíthat. Az áru minősége a fuvarozás (fuvarozási kockázat), tárolás során is károsodhat, az áru állapota megváltozhat.
- **Kereskedelmi vagy gazdasági kockázatról** beszélünk, amikor a vevő késve fizet, illetve fizetése képtelenné válik, csődbe megy. Ide sorolható még a partner fizetési késedelme, esetleges rosszhiszeműsége, csalárd viselkedés. Itt kell megemlítenünk még a **likviditási kockázatot**, ami a vállalat folyamatos fizetőképességének alakulását jelenti, valamint a **kamatkockázatot**, amit a felvett hitelek mozgó kamatainak kedvezőtlen változása okoz.
- **Árkockázatról** beszélünk, amikor a szerződés teljesítése közben a költség- és árviszonyok megváltoznak, a nyereség csökken vagy a nyereségesnek indult ügylet veszteségessé változik.
- **Árfolyamkockázat** akkor merül fel, amikor a valutaárfolyamok megváltozása a realizálható nyereséget is megváltoztatja. Jelentős veszteséget vagy éppen nyereséget okozhat, és megnehezíti az üzleti kalkulációt.

- Az **ország kockázat** a nemzetközi kereskedelemben komoly bizonytalansági tényező. Ez az oka annak, hogy különböző szakintézetek rendszeres időközönként értékeléseket tesznek közzé az ország kockázatairól. Ezek a nemzetközi összehasonlítások értékeléseket adnak számos ország gazdasági, jogi, társadalmi és politikai keretkörülményeiről.
- A **politikai kockázat** lényege az, hogy politikai események vagy gazdaságpolitikai intézkedések lehetetlenné tehetik az ügylet végrehajtását. Vitathatatlan, hogy a politika és a gazdaság szoros kölcsönhatással vannak egymásra. Az országokban lezajló politikai folyamatok, változások az országok közötti politikai konfliktusok befolyásolják a gazdasági kapcsolatok alakulását, mivel a külpolitika eszköztárában lényeges helyet foglalnak el a például a gazdasági megszorító intézkedések. Ezek a valamilyen valószínűséggel bekövetkező események jelentik a külpiacon tevékenykedők kockázatait. A politikai kockázatok lehetnek állami, államhatalmi intézkedések, mint például import vagy exportengedély visszavonása vagy megtagadása, államosítás, kisajátítás, vagy az állam ellenőrzésén kívül álló erők, csoportok, terroristák cselekményei, harci események. Valamilyen mértékben minden országban létezik politikai kockázat, de a politikai kockázatok fajtái és valószínűsége jelentős különbségeket mutat. Általában kisebbek a politikai kockázatok azokban az országokban, amelyek történelmileg stabilabbak és fejlődésük következetes. A gazdasági szférát veszélyeztető politikai kockázatok lehetnek: (1) a tulajdonosi kockázatok, amelyek a vagyont és az életet fenyegetik, (2) a működési kockázatok, amelyek a vállalat működését zavarják és (3) a transzfer kockázat, amely a pénz- és tőke nemzetközi mozgásával kapcsolatos.
- **Természeti kockázat** esetén természeti csapás sújtja a szerződő feleket, vagy ők maguk idéznek elő ehhez hasonlót (pl. környezetszennyezés). A környezeti kockázat főleg azért jelent érzékeny problémát, mert gyakran az egyik ország vállalatai okoznak károkat a másik ország lakosainak, vagyis ez a kockázat nem csak az üzleti partnereket érinti.
- A **piackockázat** a vállalkozás abból eredő veszélye, hogy a külpiacon gazdasági megítélése mennyiségi, minőségi, lokális vagy az időzítés szempontjából hibás volt. Megkülönböztetünk **mennyiségi piackockázatot**, ami azt jelenti, hogy nincs elegendő termék a mindenkor külpiacon részére történő értékesítésnél, illetve beszerzésnél a belföldi piac számára. A vevők ennek következtében átpártolhatnak más szállítókhoz, vagy a túlkínálat miatt áresésre kerül sor. **Minőségi piackockázat** esetén a nem megfelelő áruválaszték vagy gyenge minőség miatt nem vásárolnak a vevők. **Lokális piackockázatról** beszélünk, amikor az értékesítési vagy beszerzési piac kiválasztása, vagy az értékesítési csatorna vagy beszerzési út megválasztása hibásnak bizonyult. Az **időzítés kockázata** azt jelenti, hogy nem a megfelelő időpontra tűzték ki az új termék bevezetését.
- **Felelősségi kockázat:** a termékfelelősség a termék olyan hibájával kapcsolatos felelősség, amely abban nyilvánul meg, hogy a termék nem nyújtja a tőle joggal elvárható biztonságot. A termékfelelősség szabályai szerint a termék hibái által okozott károkért felelős (1) a termék előállítója, függetlenül attól, hogy terheli-e őt valamilyen felróható magatartás vagy sem; (2) mindazok, akiknek neve, védjegye vagy bármilyen megkülönböztető jelölése megjelenik a terméken; (3) azok is, akik a terméket eladták, bérbe adták vagy forgalmazás céljából kereskedelmi tevékenységük részeként az országba beviszik. Az értékesített termék (szolgáltatás) esetleges káros hatásaiért vállalt felelősség.

9.2 Kockázatkezelési stratégiák

A külkereskedelmi ügylet szintjén a kockázat kérdésével már az üzletkötést megelőzően célszerű foglalkozni. Az első lépés a kockázat felmérés, amelynek során fel kell becsülni a kockázati események valószínűségét. Megfelelő eredményre csak akkor lehet jutni, ha kellő információt sikerült beszerezni az ügyfél telephelyének ország kockázati tényezőiről, az ügyfél bonításáról, a konjunktúra alakulásáról, az árfolyamok változásáról, stb. Az információk, adatok kiértékelése után lehet megalapozott döntést hozni. A döntés kétféle lehet, vagy a kockázat elutasítása vagy pedig a kockázat vállalása, amely azzal jár, hogy a kockázatcsökkenés érdekében meg kell tenni a szükséges lépéseket, vagyis dönteni kell a kockázatkezelés módszereiről, a kockázat fedezetbe vételéről.

9.2.1 A kockázatok megelőzése

Külkereskedelmi szerződések kötése előtt célszerű minden lehetséges intézkedéssel csökkenteni a kockázatot. Ezt az előzetes védekezést preventív biztosításnak nevezhetjük. Lényege a partner helyes kiválasztása, a vele kapcsolatos informálódás és a megfelelő szerződéses feltételek kialakítása. A preventív biztosítás a kockázat csökkentésének fontos eszköze, a kockázati stratégia fontos eleme az üzletkötés előtti fázisban. Egy vállalat vagy vállalkozó stratégiájának fontos része, hogy mekkora kockázatok vállalására hajlandó és képes. Ha feltételezzük, hogy a nagyobb kockázatú szituációban általában magasabb nyereséget lehet elérni – vagyis, hogy az ésszerű kockázatvállalásnak díja, kockázati prémiuma, nyereségnövelő hatása van, akkor a kockázat optimuma nem lehet azonos a kockázat minimumával. A kockázatvállalás mértékének elméletileg a kitűzött nyereségcélokhoz és a tartalékok mértékéhez kell igazodnia. A vállalható kockázat mértékének meghatározása is a kockázati stratégiához tartozik.

9.2.2 A kockázatok csökkentése

A már vállalt kockázat utólag is mérsékelhető. Alapvető kockázatcsökkentő stratégiák: a kockázat megosztása, áthárítása és kompenzációja. Ezeket az üzletkötés után vagy azzal egy időben lehet alkalmazni.

- **A kockázat megosztása** (redukálása, porlasztása) abban áll, hogy egyszerre nem tesznek ki kockázatnak túlságosan nagy értéket, hanem ezt több külön ügyletre osztják el. Ennek alapja az a tény, hogy a több hasonló vállalkozás nem sikerülhet egyformán rosszul. Legalább egy részüknek a véletlen törvényei szerint jól kell sikerülniük. Ilyen kockázatmegosztás esetén a lehetséges veszteség kisebb, mint egy nagy vállalkozás esetén.
- **A kockázatok áthárítása** is a felmerülő kockázat elosztását jelenti, de nem több vállalkozásra, hanem az egyes gazdasági alanyok között. A kockázatot ily módon át lehet hárítani a külföldi kereskedelmi partnerre, az államra, a belföldi partner vállalatra, biztosítóra, és esetleg bankra is. Az áthárítás konkrét módszerei közül megemlíthetjük a szerződéses záradékokat, a biztosítást, az állami garanciákat, a bankgaranciát, stb. A

kockázat ilyen áthárítása gyakran csak részleges: tulajdonképpen együtt jár a kockázat megosztásával, ilyen pl. a biztosításnál az önrészesedés.

- **A kockázatok kompenzációja** a külkereskedelmi ügyletek és egyéb műveletek olyan kombinálásából áll, amelynél a veszteségeket az egyidejűleg bekövetkező, körülbelül azonos nagyságú nyereségek egyenlítik ki. Klasszikus példája a tőzsdei hedge (fedezeti) ügylet. A kompenzáció megvalósítható az árfolyamkockázatoknál is. Árfolyamkockázat kezelésénél tudatosan lehet törekedni arra, hogy azonos időpontban azonos devizában nagyjából azonos követelés és tartozás legyen esedékes, mert ebben az esetben csak a két összeg különbözete képezi a kockázatkezelés tárgyát. A vállalati árpolitika is megvalósíthatja a kockázatok kompenzációját, például úgy, hogy a stabil pozíciójú, könnyen értékesíthető termék áremelése kiegyenlítse egy kevésbé keresett termék áresését.

9.2.3 A kockázatok csökkentésének eszközei

Az egyes kockázatok teljes elhárítása általában nem lehetséges, de nem is célszerű, ha a piacon nyereséget kívánunk elérni. A vállalt kockázatok csökkentésére azonban a külkereskedelemben is számos eszközünk lehet.

Piackockázat elleni védekezési módok:

- célirányos piaci munka,
- a külpiacon szempontjából a saját teljesítőképesség vizsgálata,
- a folyamatos piaci beszámolók az adott külpiacon települtektől,
- piackutatás,
- a terméknek megfelelő értékesítési csatorna választás.

Árukockázat és termékfelelősségi kockázat elleni védekezési módok:

A kereskedelemben a termékfelelősség kockázatának mértéke elviselhető szintre csökkenthető (1) a termék gyártásával és forgalmazásával kapcsolatos intézkedésekkel és (2) a termékfelelősségi kockázat elleni biztosítással. A termékfelelősségi kockázat elleni védekezések közé tartozik a minőségbiztosítási rendszer kidolgozása és tanúsítása is, így ugyanis a selejt minimális szintre csökkenthető és a termék állandó minőségi színvonala biztosítható. Az árukockázat jelentős részének csökkentésére hatékony módszer az áru minőségének a szerződésben való pontos meghatározása. Az importőr – a vétel tárgyát képező áru teljes és pontos leírása mellett – előírhatja az áru minőségét meghatározó nyersanyagok minőségét, a készáru megfelelő csomagolását és raktározását. Fenntarthatja magának a gyártásközi és szállítási ellenőrzés, valamint a minőségi átvétel jogát. Kiköthet úgynevezett garanciális hányadot, ami azt jelenti, hogy az ellenérték egy részét visszatartják, és kifizetését a minőségi átvételtől teszik függővé. A szállító felelősségét egyértelművé kell tenni az áruhiányok, rejtett hibák és más minőségi problémák esetére.

A termékfelelősség kockázatának csökkentésére szolgáló másik elem a biztosítás. A biztosító társaság a termékfelelősségi kockázat csökkentése céljából nemcsak a termékkel kapcsolatos követelményeket akarja megismerni, hanem a termékfelelősségi kockázat enyhítésére tett intézkedéseket is. A biztosító a termékfelelősségi biztosításnál a biztosítási

kötvényben szereplő feltételek szerint és a megadott mértékben vállalja a biztosított kártalanítását.

Az exportőr úgy csökkentheti árukockázatát, ha egyértelművé, pontosá teszi a szerződés feltételeit (pl. a jótállás időtartamát), ha elhárítja a felelősséget a következményi károkért, illetve ha csökkenti a reklamációk lehetőségét (pl. rövid reklamációs idő).

Fuvarozási kockázat elleni védekezési módok:

A fuvarozási kockázatok csökkenthetők a fuvareszközök megfelelő megválasztásával (pl. I. osztályú hajó igénybevétele), az áru szilárdabb, fuvarozási módhoz, időtartamhoz alkalmazkodó csomagolásával. A védekezés, illetve a kockázatáthárítás általános hatékony módja a szállítmánybiztosítás. Célszerű olyan szállítási feltételt választani, amely a fuvarkockázatot a másik félre hárítja, pl. az exportőr részére EXW telephely Inc. 2010, importőr részére DDP rendeltetési hely Inc. 2010.

Kereskedelmi kockázat elleni védekezési módok:

Az ügyletek kereskedelmi kockázatainak csökkentéséhez is a preventív biztosítás a legfontosabb eszköz. Az importőr például óvadékat vagy a garanciális ráta kikötését kérheti, az exportőr előleget kérhet, kötbért írhat elő fizetési késedelem esetére, stb.

A fizetéseképtelenség, csőd kockázata több eszközzel is csökkenthető. Ügyletkötés előtt széles körben informálódni kell a vevő pénzügyi helyzetéről és üzleti szokásairól! Az exportőr vállalatán belül létre kell hozni egy olyan rendszert, ami minden fizetési késedelmet azonnal jelez. A megfelelő fizetési mód alkalmazása is komoly biztosítékot jelenthet (pl. akkreditív), akárcsak a bankkezesesség, bankgarancia kérése. Előlegfizetés kérhető a gyártási időszakra. A kereskedelmi kockázat ellen hitelbiztosítást is lehet kötni. Előnyös lehet a követelés eladás, exportfaktorálás, forfetírozás alkalmazása is. Az eladó kockázatát korlátozhatja még a tulajdonjog fenntartása, bizalmi kéz bekapcsolása, illetve a fizetendő késedelmi kamat kikötése a szerződésben.

Árkockázat elleni védekezési módok:

Ide sorolható többek között a piaci szegmens szerinti árpolitika alkalmazása.

Hatékony védekezési mód a csúszóár klauzula alkalmazása. Az árkockázat igen erősen érvényesül gépek, berendezések exportra való gyártásánál. Ezért ilyen esetekben általában mozgóárban állapodnak meg. A végső fizetendő ár tehát a konjunktúra függvényében alakul ki. A csúszózáradék alkalmazása lehetővé teszi, hogy a piaci árváltozásokat az árak tényleges kifizetésekor figyelembe vegyék. A klauzulát alkalmazzák azonos termékek folyamatos szállításánál is.

Tőzsdecikkek kereskedelmében az árkockázati veszteségek ellen fedezeti ügyletekkel lehet védekezni. Itt az árváltozás okozta kárt kiegyenlíti egy másik, ellentétes irányú ügyletből elért nyereség.

Hatékony megoldás az árkapcsolás indexekhez vagy az inflációs rátához.

Exportra való gyártás esetén egyes országokban az állami exporthitel-biztosító intézetek fedezetet adnak az árkockázat ellen.

Árfolyamkockázat elleni védekezési módok:

Az árfolyamkockázat csökkentésében az üzleti munka gerince a valuták megválasztása. Tartozni gyengülő, követelést szerezni erősödő pozíciójú valutában érdemes. Ehhez természetesen figyelni kell, sőt előre jelezni az árfolyamváltozásokat. Célszerű az

exporthiteleknel többféle, lehetőleg erős valutát alkalmazni. Az importban gyenge valutákat érdemes választani.

A szerződéses biztosítékok különleges fajtái az értékállandósági záradékok. A szerződéses valuta értékét köthetjük egy erősebb pozíciójú valutához (valutazáradék) vagy több valuta átlagos értékváltozásához (valutakosár-záradék). Elképzelhető még a forint és a külföldi valuta értékviszonyának kikötése (forintzáradék), és az arany szabadpiaci árának teljes vagy részleges figyelembevétele az értékállandóság meghatározásánál (arany-, illetve kombinált záradék).

Az árfolyamkockázat kivédésre a magyar vállalatok (exportőrök és importőrök egyaránt) határidős devizaügyleteket is köthetnek a kereskedelmi bankokkal.

Tartós üzleti kapcsolatok esetén jó megoldást jelenthet a tárgyalásos klauzula, amely a szerződésben biztosítja a felek egyezkedési kötelezettségét arra az esetre, ha az árfolyamváltozások valamelyik félnek komoly veszteséget okoznának. Az exportőr az exporthitel-biztosítás keretében is csökkentheti árfolyamkockázatát. Bevált módszer a devizahitel felvétele az export refinanszírozására. E kockázattípust vállalati szinten úgy is mérsékelhető, ha a tartozások és követelések között, illetve azokon belül is megfelelő valutaarányokat alakítanak ki úgy, hogy az egyes árfolyamváltozások hatásai kiegyenlítsék egymást.

Politikai és ország kockázat elleni védekezési módok:

A politikai kockázat elhárításához elengedhetetlen a partnerország helyes megválasztása, e kockázattípust mégis igen nehéz csökkenteni. A leghatékonyabb eszköz a vállalatok szempontjából az állami exporthitel-garancia, amely éppen ezért fontos exporttámogató eszköz. Magyarországon az exporthitel-biztosítás keretében vannak ilyen módzatok.

A vállalat saját hatáskörén belül csak úgy mérsékelheti tevékenységének politikai kockázatát, ha diverzifikálja piacait, és nem specializálódik csak egy-két országra. A kockázat ilyen megosztása különösen a fejlődő országokkal folytatott kereskedelemben fontos.

Természeti csapások kockázata elleni védekezési módok:

A természeti csapások kockázatát is megoszthatja a vállalat, ha minél több és minél tőkeerősebb külföldi partnerrel létesít kapcsolatot. Így egy esetleges katasztrófa is csupán egy részét érinti üzletkörének, s nem veszítheti el emiatt egész piacát, csak egyik partnerét.

A kockázatok kezelésénél fontos alapelv, hogy a legtöbb kockázati forma költséggé alakítható át. Itt arról van szó, hogy egy előzetes ismeretlen mértékű ráfordítást (a kockázatot) ismert, konkrét költséggé alakíthatjuk. Ennek egyik alapvető formája a biztosítás.

A külpiaci ügyletek sajátos kockázatai ellen számos védekezési módszer alkalmazható. Általában nincs azonban egy „legjobb” módszer. Mindig csak az adott piac és a konkrét helyzet ismeretében dönthető el az optimális kockázati és kockázatcsökkentő stratégia, valamint a legcélszerűbben alkalmazható védekezési módszer. A kockázat, bizonyos korlátok között, költséggé alakítható át, mint például a biztosítási módzatoknál. A költségekkel is takarékosan kell bánni, ezért nem választhatjuk mindig a legtökéletesebb védőeszközt sem.

Mellékletek

1. Bécsi Egyezmény

*A jogszabály mai napon (2015.VIII.24.)
hatályos állapot*

Váltás a jogszabály következő
időállapotára (határozatlan)

A  jel a legutoljára megváltozott
bekezdéseket jelöli.

1987. évi 20. törvényerejű rendelet

az Egyesült Nemzeteknek az áruk nemzetközi adásvételi szerződéseiről szóló, Bécsben,
az 1980. évi április hó 11. napján kelt Egyezménye kihirdetéséről¹

(A Magyar Népköztársaság megerősítő okiratának letétele az Egyesült Nemzetek
Főtitkáranál, New Yorkban, az 1983. évi június hó 19. napján megtörtént. Az Egyezmény
a 99. Cikkében megkívánt kellő számú okiratok letétele következtében 1988. január 1-jén
lép hatályba.)

1. § A Népköztársaság Elnöki Tanácsa a Bécsben, 1980. évi április hó 11. napján kelt,
az Egyesült Nemzeteknek az áruk nemzetközi adásvételi szerződéseiről szóló
Egyezményét e törvényerejű rendelettel kihirdeti.

2. § Az 1. §-ban említett Egyezmény hivatalos magyar nyelvű szövege a következő:

AZ EGYESÜLT NEMZETEK EGYEZMÉNYE AZ ÁRUK NEMZETKÖZI ADÁSVÉTELI SZERZŐDÉSEIRŐL

AZ EGYEZMÉNYBEN RÉSZES ÁLLAMOK, EMLÉKEZETBEN TARTVA az
Egyesült Nemzetek Közgyűlésének hatodik rendkívüli ülészakán elfogadott
határozatokban foglalt általános célkitűzéseket egy Új Nemzetközi Gazdasági Rend
létrehozására vonatkozóan,

FIGYELEMBE VÉVE, hogy az egyenlőség és a kölcsönös előnyök alapján folytatott
nemzetközi kereskedelem fejlődése jelentős tényező az államok közötti barátságos
kapcsolatok előmozdításában,

AZON VÉLEMÉNYTŐL VEZETTETVE, hogy az áruk nemzetközi adásvételi
szerződéseire alkalmazandó és a különböző társadalmi, gazdasági és jogi rendszerekkel
összeegyeztethető egységes szabályok elfogadása hozzájárul a nemzetközi kereskedelem
jogi akadályainak felszámolásához és elősegíti a nemzetközi kereskedelem fejlődését,

MEGÁLLAPODTAK a következőkben:

I. RÉSZ

ALKALMAZÁSI KÖR ÉS ÁLTALÁNOS RENDELKEZÉSEK

I. Cím

Alkalmazási kör

1. Cikk

(1) Az Egyezmény, a különböző államokban telephellyel rendelkező felek között, áruk
adásvételére vonatkozó szerződésekre alkalmazandó, ha

- a) ezek az államok Szerződő Államok, vagy
- b) a nemzetközi magánjog szabályai valamely Szerződő Állam jogának alkalmazásához vezetnek.

(2) Az a tény, hogy a felek telephelye különböző államokban van, nem vehető figyelembe, ha ez sem a szerződésből, sem a felek üzleti kapcsolataiból, illetve bármely általuk tett közlésből - a szerződéskötést megelőzően vagy a szerződéskötés időpontjában - nem tűnik ki.

(3) Az Egyezmény alkalmazása szempontjából sem a felek állampolgársága, sem a felek, illetve a szerződés polgári jogi vagy kereskedelmi jogi jellege nem vehető figyelembe.

2. Cikk

Az Egyezmény nem vonatkozik arra az adásvételre

- a) amelynek tárgya személyes, családi vagy háztartási használatra vásárolt áru, kivéve ha az eladó akár a szerződéskötést megelőző bármely időpontban, akár a szerződés megkötésekor, nem tudott és nem is kellett tudnia arról, hogy az árut ilyen célra vásárolták;
- b) amely árverés keretében történt;
- c) amely végrehajtáson vagy egyéb hatósági intézkedésen alapul;
- d) amelynek tárgya kötvény, részvény, beruházási biztosíték, forgatható értékpapír vagy pénz;
- e) amelynek tárgya folyami és tengeri hajó, légpárnás hajó vagy légi közlekedési eszköz;
- f) amelynek tárgya villamos energia.

3. Cikk

(1) Az áruk jövőbeni gyártására vagy előállítására vonatkozó szerződések adásvételi szerződésnek minősülnek, kivéve ha az áru megrendelője vállalja, hogy az áru gyártásához vagy előállításához szükséges anyagok lényeges részét ő szolgáltatja.

(2) Az Egyezmény nem vonatkozik azon szerződésekre, amelyekben az árut szolgáltató fél kötelezettségeinek túlnyomó része munkavégzésből vagy más tevékenységből áll.

4. Cikk

Az Egyezmény kizárólag az adásvételi szerződések megkötését, valamint az eladónak és a vevőnek az ilyen szerződésből származó jogait és kötelezettségeit szabályozza. Kifejezett eltérő rendelkezés hiányában az Egyezmény nem érinti különösen

- a) a szerződésnek vagy a szerződés valamely rendelkezésének, illetve valamely szokásnak az érvényességét;
- b) a szerződésnek az eladott áru tulajdonjogára gyakorolt esetleges jogi hatását.

5. Cikk

Az Egyezmény nem vonatkozik az áruk által bárkinek okozott haláláért, vagy személyi sérülésért az eladót terhelő felelősségre.

6. Cikk

A felek kizárhatják az Egyezmény alkalmazását, illetve - a 12. Cikk rendelkezései szerint - eltérhetnek tőle vagy módosíthatják bármely rendelkezésének jogi hatását.²

II. Cím

Általános rendelkezések

7. cikk

(1) Az Egyezmény értelmezése során figyelembe kell venni annak nemzetközi jellegét és annak szükségességét, hogy elősegítsék az Egyezmény egységes alkalmazását, valamint a jóhiszeműség érvényesítését a nemzetközi kereskedelemben.

(2) Az Egyezményben szabályozott ügyekkel összefüggő mindazokat kérdéseket, amelyekre az Egyezmény kifejezett rendelkezést nem tartalmaz, az Egyezmény alapján szolgáló általános elvekkel, vagy - ilyen elvek hiányában - a nemzetközi magánjog szabályai alapján alkalmazandó jog rendelkezéseivel összhangban kell megoldani.

8. Cikk

(1) Az Egyezmény alkalmazása szempontjából valamely fél nyilatkozatát vagy más magatartását e fél szándéka szerint kell értelmezni, feltéve, hogy a másik fél e szándékról tudott vagy arról tudnia kellett.

(2) Ha az előző bekezdés nem alkalmazható, az egyik fél nyilatkozatát vagy más magatartását úgy kell értelmezni, ahogy azt a másik félhez hasonló, ésszerűen gondolkodó személy azonos körülmények között értette volna.

(3) A fél szándékának vagy az ésszerűen gondolkodó személy megítélésének meghatározása szempontjából megfelelően figyelembe kell venni az eset valamennyi jelentős körülményét, ideértve a felek közötti tárgyalásokat, a közöttük kialakított gyakorlatot, a szokásokat, valamint a felek ezt követően tanúsított magatartását.

9. Cikk

(1) A feleket köti minden szokás, amelynek alkalmazásában megegyeztek és minden gyakorlat, amelyet egymás között kialakítottak.

(2) Ellenkező megállapodás hiányában a feleket úgy kell tekinteni, mint akik szerződésükre vagy annak megkötésére hallgatólagosan alkalmazni rendelték minden olyan szokást, amelyet ismertek vagy ismerniük kellett, továbbá amely a nemzetközi kereskedelemben széles körben ismert és amelyet a kereskedelem szóban forgó ágában használatos szerződéstípus körében rendszeresen alkalmaznak.

10. Cikk

Az Egyezmény alkalmazása szempontjából

a) ha valamely félnek egynél több telephelye van, azt kell telephelynek tekinteni, amelyik a legszorosabb kapcsolatban van a szerződéssel és annak teljesítésével, figyelembe véve azokat a körülményeket, amelyeket a felek a szerződés megkötésekor vagy az azt megelőző bármely időpontban ismertek vagy számításba vettek:

b) ha valamelyik félnek nincs telephelye, szokásos tartózkodási helyét kell figyelembe venni.

11. Cikk

Az adásvételi szerződést nem szükséges írásba foglalni, sem írásos módon bizonyítani és az más alakszerűséghez sincs kötve. A szerződés bármely módon bizonyítható, ideértve a tanúvallomást is.

12. Cikk

Az Egyezmény 11. Cikkének, 29. Cikkének vagy II. Részének bármely olyan rendelkezése, amely az írásbelitől eltérő más formában is megengedi az adásvételi szerződés megkötését, módosítását vagy megegyezéssel történő megszüntetését, illetve bármely ajánlat megtételét vagy elfogadását vagy más akaratnyilatkozat tételét, nem alkalmazható, ha bármelyik fél telephelye olyan Szerződő Államban van, amely az Egyezmény 96. Cikkében meghatározott nyilatkozatot megtette. A felek e Ciktől nem térhetnek el és nem módosíthatják annak hatását.

13. Cikk

Az Egyezmény alkalmazása szempontjából „írásbeli” alaknak tekintendő a távirat és a telex is.

II. RÉSZ A SZERZŐDÉS MEGKÖTÉSE

14. Cikk

(1) Egy vagy több meghatározott személyhez címzett, szerződéskötésre irányuló javaslat akkor minősül ajánlatnak, ha kellően meghatározott és jelzi az ajánlattevőnek azt a szándékát, hogy elfogadása esetén magát kötelezettségben állónak tekinti. A javaslat akkor minősül kellően meghatározottnak, ha megjelöli az árut és kifejezetten vagy értelemszerűen megállapítja a mennyiséget és az árat vagy rendelkezéseket tartalmaz ezek meghatározására.

(2) Azt a javaslatot, amelyet nem egy vagy több meghatározott személyhez címeztek, csupán ajánlattételre irányuló felhívásnak kell tekinteni, hacsak a javaslatot tevő személy világosan nem utal ennek ellenkezőjére.

15. Cikk

(1) Az ajánlat akkor válik hatályossá, amikor megérkezik a címzetthez.

(2) Még a visszavonatlan ajánlatot is vissza lehet vonni, ha az erről szóló nyilatkozat az ajánlatot megelőzően vagy azzal egyidőben érkezik meg a címzetthez.

16. Cikk

(1) Az ajánlat mindaddig visszavonható, amíg a szerződést nem kötötték meg, feltéve hogy a visszavonás az elfogadó nyilatkozat elküldését megelőzően érkezik meg a címzetthez.

(2) Az ajánlatot azonban nem lehet visszavonni

a) ha az - akár az elfogadásra vonatkozó meghatározott határidő megállapításával, akár más módon - utal arra, hogy visszavonhatatlan;

b) ha az ajánlat címzettje ésszerűen bízhatott abban, hogy az ajánlat visszavonhatatlan és a címzett az ajánlatban bízva járt el.

17. Cikk

Az ajánlat, még ha visszavonhatatlan is, hatályát veszti, amikor annak visszautasítása az ajánlattevőhöz megérkezik.

18. Cikk

(1) Elfogadásnak minősül az ajánlat címzettjének ez irányú nyilatkozata, vagy az elfogadásra utaló magatartása. Hallgatás vagy valamilyen magatartástól való tartózkodás önmagában nem jelent elfogadást.

(2) Az ajánlat elfogadása abban az időpontban válik hatályossá, amikor az elfogadás közlése az ajánlattevőhöz megérkezik. Nem hatályos az elfogadás, ha közlése nem érkezik meg az ajánlattevőhöz az általa meghatározott időn belül vagy ha határidő nincs meghatározva, ésszerű időn belül, figyelemmel az ügylet körülményeire, ideértve az ajánlattevő által igénybe vett hírközlő eszköz gyorsaságát. A szóbeli ajánlatot nyomban el kell fogadni, hacsak a körülményekből más nem következik.

(3) Mindazonáltal, ha az ajánlat értelmében vagy a felek között kialakított gyakorlat, illetve a szokás alapján az ajánlat címzettje az elfogadást az ajánlattevő értesítése nélkül tevőlegesen, így az áru feladásával vagy a vételár kifizetésével is kinyilváníthatja, akkor az elfogadás a cselekmény véghezvitelének időpontjában hatályossá válik, feltéve, hogy ez a magatartás az előző bekezdésben meghatározott határidőn belül valósul meg.

19. Cikk

(1) Az ajánlatra adott és elfogadásra utaló válasz, ha kiegészítéseket, korlátozásokat vagy egyéb módosításokat is tartalmaz, az ajánlat visszautasítását jelenti és új ajánlatnak minősül.

(2) Elfogadásnak minősül mégis az ajánlatra adott válasz, amely elfogadásra utal, de kiegészítő vagy az ajánlat feltételeiről lényegesen nem különböző, eltérő feltételeket is tartalmaz, feltéve, hogy az ajánlattevő, indokolatlan késedelem nélkül, szóban nem kifogásolja az eltérést vagy nem küld ilyen értelmű értesítést. Ha az ajánlattevő ily módon nem emel kifogást, az ajánlati feltételek az elfogadásban szereplő módosításokkal együtt alkotják a szerződés feltételeit.

(3) Az ajánlat feltételeit lényegesen módosító jellegűnek tekintendők, egyebek között, az árra, a fizetésre, az áru minőségére és mennyiségére, a teljesítés helyére és idejére, az egyik félnek a másikkal szembeni felelőssége mértékére vagy a viták rendezésére vonatkozó kiegészítő vagy eltérő feltételek.

20. Cikk

(1) Az elfogadásra az ajánlattevő által táviratban vagy levélben megszabott határidő a távirat feladása vagy a levélben feltüntetett keltezés, illetve - ennek hiányában - a borítékon feltüntetett keltezés időpontjában kezdődik. Az ajánlattevő által az elfogadásra telefon, telex vagy más azonnali kapcsolatot létesítő eszköz útján megszabott határidő attól az időponttól kezdődik, amikor az ajánlat a címzetthez érkezik.

(2) Az elfogadásra nyitva álló határidőn belül a hivatalos ünnepnapokat és munkaszüneti napokat az időtartam számításánál figyelembe kell venni. Ha azonban az írásbeli elfogadásról szóló értesítés azért nem kézbesíthető az ajánlattevő címére a határidő utolsó napján, mert ez a nap az ajánlattevő telephelyén hivatalos ünnepnapra vagy munkaszüneti napra esik, a határidő kitolódik az azt követő első munkanapra.

21. Cikk

(1) Az elkésett elfogadás is hatályosnak minősül, ha erről az ajánlattevő a címzettet késedelem nélkül szóban tájékoztatja vagy részére ilyen értelmű értesítést küld.

(2) Ha az elkésett elfogadást tartalmazó levél vagy más irat arra utal, hogy azt olyan körülmények között adták fel, hogy szabályos továbbítása esetén megfelelő időben érkezett volna az ajánlattevőhöz, az elkésett elfogadás hatályosnak minősül, kivéve, ha az ajánlattevő késedelem nélkül szóban úgy tájékoztatja az ajánlat címzettjét, hogy ajánlatát hatálytalannak tekinti, vagy részére ilyen értelmű értesítést küld.

22. Cikk

Az elfogadást vissza lehet vonni, ha a visszavonás az elfogadás hatályossá válását megelőzően vagy azzal egyidőben érkezik meg az ajánlattevőkhöz.

23. Cikk

A szerződés abban az időpontban jön létre, amikor az Egyezmény rendelkezései értelmében az ajánlat elfogadása hatályossá válik.

24. Cikk

Az Egyezmény e Részének alkalmazása szempontjából valamely ajánlat, elfogadó nyilatkozat vagy bármilyen más akaratnyilvánítás akkor „érkezik meg” a címzetthez, amikor azt vele szóban közlik vagy azt részére bármilyen más módon kézbesítik, akár neki személyesen, akár telephelyére vagy postai címére vagy - ha nincs telephelye, illetőleg postai címe - a szokásos tartózkodási helyére.

III. RÉSZ ADÁSVÉTEL

I. Cím

Általános rendelkezések

25. Cikk

A felek egyike által elkövetett szerződésszegés akkor alapvető, ha az a másik félnek olyan hátrányt okoz, amely jelentős mértékben megfosztja őt attól, amit a szerződés alapján jogosult elvárni, kivéve, ha a szerződésszegő fél nem látta előre és egy ésszerűen gondolkodó, hasonló személy, azonos körülmények között sem látta volna előre az ilyen következményt.

26. Cikk

A szerződéstől történő elállásra vonatkozó nyilatkozat csak akkor hatályos, ha azt a másik féllel közölték.

27. Cikk

Ha az egyik fél ezzel a Résszel összhangban és a körülményeknek megfelelő módon bármilyen értesítést, kérést vagy más közlést küld vagy intéz, úgy - az Egyezmény e Részének kifejezett eltérő rendelkezése hiányában - a továbbiakban bekövetkezett késedelem vagy hiba vagy pedig a közlés meg nem érkezése nem fosztja meg a felet attól a jogától, hogy közlésére hivatkozzék.

28. Cikk

Ha az Egyezmény rendelkezéseivel összhangban, az egyik fél a másik fél valamely kötelezettségének teljesítését jogosult követelni, a bíróság nem köteles természetben marasztalni, kivéve ha, saját joga szerint is így járna el hasonló, az Egyezmény által nem szabályozott adásvételi szerződések esetében.

29. Cikk

(1) A szerződés a felek megegyezésével módosítható vagy megszüntethető.

(2) Azt az írásbeli szerződést, amely olyan rendelkezést tartalmaz, hogy módosításához vagy megegyezéssel történő megszüntetéséhez írásbeli alak szükséges, nem lehet más formában módosítani vagy megegyezéssel megszüntetni. Az egyik fél magatartása azonban annyiban kizárhatja az ilyen rendelkezésre való hivatkozást, amennyiben a másik fél erre a magatartásra alapozott.

II. Cím

Az eladó kötelezettségei

30. Cikk

Az eladó köteles, a szerződés és az Egyezmény előírásainak megfelelően, az árut szolgáltatni, az áru tulajdonjogát átruházni és - szükség szerint - az árura vonatkozó minden okmányt átadni.

I. Fejezet

Az áru szolgáltatása és az okmányok átadása

31. Cikk

Ha nem meghatározott más helyen kell teljesítenie, az eladónak az áru szolgáltatására vonatkozó kötelezettsége:

a) ha az adásvételi szerződés kiterjed az áru elfuvarozására is, az árut a vevőhöz való továbbítás céljából az első fuvarozónak átadni;

b) ha - az előző bekezdés alá nem tartozó esetekben - a szerződés egyedileg meghatározott árukra vagy pontosan meg nem határozott olyan árukra vonatkozik, amelyeket meghatározott árukészletből kell szolgáltatni vagy amelyeket gyártani, illetőleg termelni kell, és a szerződés megkötésekor a felek tudták, hogy az áru meghatározott helyen van vagy meghatározott helyen gyártják, illetve termelik, úgy az árut ezen a helyen a vevő rendelkezésére bocsátani;

c) egyéb esetekben az árut a vevő rendelkezésére bocsátani azon a helyen, ahol az eladó telephelye a szerződéskötés időpontjában volt.

32. Cikk

(1) Ha az eladó, a szerződéssel vagy az Egyezmény rendelkezéseivel összhangban, az árut fuvarozónak adja át, és a szerződésben szereplő áru azonosítása akár az árun található jelzések, akár a fuvarokmányok útján vagy más módon egyértelműen nem valósítható meg, az eladó köteles az áru részletezését tartalmazó jegyzéket a vevőnek átadni.

(2) Ha az áru elfuvarozásáról az eladó köteles gondoskodni, minden olyan szerződést meg kell kötnie, ami ahhoz szükséges, hogy az árut, a körülményeknek megfelelő fuvarszöveggel és az ilyen fuvarozásnál szokásos feltételek szerint, a meghatározott helyre szállítsák.

(3) Ha az eladó nem köteles szállítmánybiztosítást kötni, a vevő kérésére minden olyan rendelkezésre álló információt meg kell adnia, ami ahhoz szükséges, hogy a vevő e biztosítást megköthesse.

33. Cikk

Az eladó az árut szolgáltatni köteles:

- a) ha a szerződés határnapot állapít meg vagy a szerződés alapján a határnak megállapítható, ezen a napon;
- b) ha a szerződés határidőt állapít meg, vagy a szerződés alapján a határidő megállapítható, a határidőn belül bármely időpontban, kivéve, ha a körülményekből az következik, hogy az időpontot a vevő választhatja meg; vagy
- c) bármely más esetben, a szerződés megkötését követő ésszerű időn belül.

34. Cikk

Ha az eladó az árura vonatkozó okmányok átadására köteles, ezt a szerződésben meghatározott időben, helyen és formában kell megtennie. Az okmányok korábbi időpontban való átadása esetén az eladó a szerződésben meghatározott átadási időpontig az okmányokban meglévő bármely hibát kiigazíthat, feltéve, hogy e jogának gyakorlása a vevőnek nem okoz indokolatlan kellemetlenséget vagy ésszerűtlen költséget. A vevőt mindazonáltal továbbra is megilleti az a jog, hogy az egyezmény alapján kártérítést követeljen.

II. Fejezet

Az áru szerződésszerűsége és harmadik személy igényei

35. Cikk

(1) Az eladó köteles az árut a szerződésben meghatározott mennyiségben, minőségben és leírás szerint, valamint a szerződés előírásainak megfelelően tárolt, illetve csomagolt módon szolgáltatni.

(2) Feltéve, hogy a felek másként nem állapodtak meg, az áru csak akkor szerződésszerű, ha

- a) alkalmas azokra a célokra, amelyekre más azonos fajtájú árut rendszerint használnak,
- b) alkalmas bármely olyan meghatározott célra, amelyet a szerződés megkötésének időpontjában kifejezetten vagy hallgatólagosan az eladó tudomására hoztak, kivéve, ha a körülmények arra utalnak, hogy a vevő nem bízott, vagy ésszerűtlen lett volna, hogy bízzon az eladó szakismeretében és véleményében.
- c) rendelkezik azokkal a tulajdonságokkal, amelyeket az eladó a vevőnek mintaként, illetve modellként bemutatott,
- d) az azonos fajtájú áruknál szokásos, vagy ilyenek hiányában az áru megőrzésére és megővására alkalmas módon tárolták, illetve csomagolták.

(3) Az előző bekezdés a)-d) pontjai alapján az eladó nem felel az áru bármely fogyatékoságáért, ha erről a szerződés megkötésének időpontjában a vevő tudott, vagy tudnia kellett.

36. Cikk

(1) A szerződéssel és az Egyezménnyel összhangban, az eladó felel az áru minden olyan fogyatékoságáért, ami a kárveszélynek a vevőre való átszállása idején megvolt, még akkor is, ha a fogyatékoság csak később válik ismertté.

(2) Az eladó felel továbbá az áru bármely olyan fogyatékoságáért is, ami az előző bekezdésben megjelölt időpont után keletkezik és ami annak a következménye, hogy valamely kötelezettségét megszegte, ideértve azt a jótállási kötelezettségét is, hogy az áru meghatározott ideig megfelelő szokásos rendeltetésének vagy valamely különös célnak, illetve megtartja meghatározott minőségét vagy jellemzőit.

37. Cikk

Határidő előtti szállítás esetén az eladó a határidő elteltéig jogosult a hiányzó részt szolgáltatni vagy bármely mennyiségi hiányt pótolni, illetve a szerződésnek meg nem felelő árut kicserélni, feltéve, hogy e jogosultság gyakorlása nem okoz a vevőnek ésszerűtlen kényelmetlenséget, illetve költséget. A vevőt mindazonáltal továbbra is megilleti az a jog, hogy az Egyezmény alapján kártérítést követeljen.

38. Cikk

(1) A vevő a körülmények által lehetővé tett legrövidebb időn belül köteles az árut megvizsgálni vagy megvizsgáltatni.

(2) Ha a szerződés kiterjed az áru elfuvarozására is, a vizsgálat az árunak a rendeltetési helyre való megérkezését követő időpontra halasztható.

(3) Ha az úton levő árut átirányítja vagy anélkül tovább küldi, hogy ténylegesen lehetősége volna annak megvizsgálására és a szerződéskötés időpontjában az eladó tudott vagy tudnia kellett az átirányítás, illetve továbbküldés lehetőségéről, a vizsgálat mindaddig elhalasztható, míg az áru új rendeltetési helyére megérkezik.

39. Cikk

(1) A vevő elveszti azt a jogát, hogy az áru minőségi hibájára hivatkozzék, ha erről az eladót a hiba megjelölésével, ésszerű időn belül nem értesíti, azt követően, hogy a hibát felfedezte, vagy azt fel kellett volna fedeznie.

(2) A vevő minden esetben elveszti az áru minőségi hibájára való hivatkozás jogát, ha legkésőbb az áru átadásától számított két éven belül a hibát az eladóval nem közölte, hacsak ez a határidő nem ellentétes a szerződéses jótállás határidejével.

40. Cikk

Az eladó nem hivatkozhat a 38. és 39. Cikk rendelkezéseire, ha a fogyatékoság olyan tényekkel kapcsolatos, amelyeket ismert, vagy ismernie kellett és amelyeket nem tárt fel a vevőnek.

41. Cikk

Az eladó az árut harmadik személy mindennemű jogától vagy igényétől mentesen köteles szolgáltatni, kivéve, ha a vevő beleegyezett, hogy az árut ilyen joggal vagy igényrel terhelten veszi át. Ha azonban ez a jog vagy igény ipari tulajdonnal vagy egyéb szellemi tulajdonnal kapcsolatos, az eladó kötelezettségére a 42. Cikk irányadó.

42. Cikk

(1) Az eladó az árut harmadik fél minden olyan ipari tulajdonnal vagy egyéb szellemi tulajdonnal kapcsolatos jogától vagy igényétől mentesen köteles szolgáltatni, amelyekről

a szerződés megkötésének időpontjában tudott vagy tudnia kellett, feltéve, hogy ez a jog vagy igény ipari tulajdonon vagy egyéb szellemi tulajdonon alapul

a) annak az államnak a joga szerint, ahol az árut továbbadják vagy egyébként felhasználják, ha a felek a szerződés megkötésének időpontjában számoltak azzal, hogy az áru ebben az államban kerül továbbeladásra vagy felhasználásra; vagy

b) bármely más esetben annak az államnak a joga szerint, amelyben a vevőnek telephelye van.

(2) Az eladónak az előző bekezdésben alapuló kötelezettsége nem terjed ki azokra az esetekre, amelyekben

a) a vevő a szerződés megkötésének időpontjában ilyen jogról vagy igényről tudott vagy tudnia kellett; vagy

b) a jog vagy igény abból ered, hogy az eladó a vevő által adott műszaki rajzot, formatervet vagy más hasonló adatot használt fel.

43. Cikk

(1) A vevő elveszti a 41. és 42. Cikkre való hivatkozás jogát, ha az eladót nem értesíti a harmadik személyt megillető jog vagy igény mibenlétéről, azt követő ésszerű határidőn belül, hogy erről a jogról vagy igényről tudomást szerzett vagy tudomást kellett volna szereznie.

(2) Az eladó nem hivatkozhat az előző bekezdés rendelkezéseire, ha tudott a harmadik fél jogáról vagy igényéről és annak mibenlétéről.

44. Cikk

Ha a vevőnek ésszerű mentsége van a megkívánt értesítés elmulasztására, úgy - a 39. Cikk (1) és a 43. Cikk (1) bekezdésének rendelkezéseitől függetlenül - az 50. Cikknek megfelelően csökkentheti a vételárat vagy követelheti az elmaradt hasznok nélküli tényleges kárának megtérítését.

III. Fejezet

Az eladó szerződésszegésének jogkövetkezményei

45. Cikk

(1) Ha az eladó nem teljesíti a szerződésen vagy az Egyezményen alapuló valamely kötelezettségét, a vevő jogosult

a) a 46-52. Cikkben biztosított jogait gyakorolni;

b) a 74-77. Cikkben meghatározott módon kártérítést követelni.

(2) A vevő a jogsértés kiküszöbölésére irányuló egyéb jogainak gyakorlásával nem veszíti el a jogát a kártérítésre.

(3) Ha a vevő a szerződésszegésből eredő jogait gyakorolja, sem a rendes, sem pedig a választott bíróság nem adhat méltányossági haladékokat az eladó számára.

46. Cikk

(1) A vevő követelheti az eladótól az általa vállalt kötelezettsége teljesítését, feltéve, hogy a jogsértés orvoslására nem vett igénybe olyan eszközt, amely összeegyeztethetetlen követelésével.

(2) A vevő csak akkor követelheti a nem szerződésszerű áru kicserélését, ha a fogyatékoság alapvető szerződésszegésnek minősül és az áru kicserélése iránti igényét

a 39. Cikkben meghatározott értesítéssel egyidőben vagy azt követően ésszerű határidőn belül közli.

(3) Ha az áru nem szerződésszerű, a vevő igényelheti, hogy az eladó az áru kijavításával orvosolja annak fogyatékoságát, ha ez az összes körülmény figyelembevételével nem ésszerűtlen. A kijavítás iránti igényt a 39. Cikkben meghatározott értesítéssel egyidőben vagy azt követően ésszerű határidőn belül kell közölni.

47. Cikk

(1) A vevő az eladó kötelezettségének teljesítésére ésszerű póthatáridőt állapíthat meg.

(2) A vevő a póthatáridő alatt a szerződésszegés orvoslására egyébként rendelkezésre álló eszközöket nem veheti igénybe, hacsak az eladótól olyan értesítést nem kapott, hogy az a póthatáridőn belül sem teljesít. Ezáltal azonban a vevő nem veszíti el azt a jogát, hogy a késedelmes teljesítés miatt kártérítést követeljen. ³

48. Cikk

(1) A 49. Cikkben foglaltak fenntartásával, az eladó saját költségén a szállítási határidő elteltét követően is orvosolhatja kötelezettségének elmulasztását, feltéve, hogy ez nem eredményez ésszerűtlen kényelmetlenséget, sem bizonytalanságot az általa előlegezett költségek megtérítését illetően. A vevő azonban ez esetben sem veszíti el azt a jogát, hogy az Egyezmény alapján kártérítést követeljen.

(2) Ha az eladó igényli a vevőnek a teljesítés elfogadására vonatkozó nyilatkozatát és erre a vevő ésszerű határidőn belül nem válaszol, az eladó az ott megjelölt határidőn belül teljesíthet. E határidőn belül a vevő nem érvényesíthet olyan igényt, amely összeegyeztethetetlen az eladó teljesítésével.

(3) Az eladó arról szóló értesítését, hogy meghatározott határidőn belül teljesít, úgy kell tekinteni, hogy az az előző bekezdés értelmében, egyúttal azt az igényt is magában foglalja, hogy a vevő közölje vele döntését.

(4) Az eladónak e Cikk (2) és (3) bekezdés szerinti igénye vagy értesítése csak akkor hatályos, ha azt a vevő kézhez kapta.

49. Cikk

(1) A vevő elállhat a szerződéstől,

a) ha az eladó szerződésen vagy az Egyezményen alapuló kötelezettségének a megszegése alapvető szerződésszegésnek minősül; vagy

b) nemteljesítés esetén, ha az eladó nem szolgáltatja az árut a vevő által a 47. Cikk (1) bekezdése szerint megállapított póthatáridőn belül, illetve, ha kijelenti, hogy e határidőn belül sem teljesít.

(2) Mindazonáltal, ha az eladó az árut már leszállította, a vevő a szerződéstől való elállás jogát csak akkor gyakorolhatja, ha az elállás

a) késedelmes teljesítés esetén azt követő ésszerű időn belül történik, hogy a teljesítésről tudomást szerzett;

b) bármely más szerződésszegés esetén azt követő ésszerű időn belül történik, hogy

(i) a szerződésszegésről tudomást szerzett vagy tudomást kellett volna szereznie;

(ii) lejárt az a póthatáridő, amit a vevő a 47. Cikk (1) bekezdése szerint állapított meg vagy azt követően történik, hogy az eladó kijelentette, hogy a póthatáridőn belül sem teljesít vagy

(iii) lejárt az eladó által a 48. Cikk (2) bekezdése szerint megállapított határidő vagy miután a vevő kijelentette, hogy nem fogadja el a teljesítést.

50. Cikk

Ha az áru nem szerződésszerű, a vevő függetlenül attól, hogy a vételárat már kifizették-e vagy sem, olyan arányban csökkentheti az árat, amilyen arányban a ténylegesen leszállított áru teljesítéskori értéke viszonyult a hibátlan áru értékéhez ugyanabban az időpontban. Nem csökkentheti azonban a vevő az árat, ha az eladó a 37. és 48. Cikk rendelkezéseivel összhangban orvosolta kötelezettségének elmulasztását vagy ha a vevő - ugyanezen Cikk rendelkezéseivel összhangban - a teljesítést visszautasította.

51. Cikk

(1) Ha az eladó az árunak csak egy részét szolgáltatja vagy a szolgáltatott árunak csak egy része szerződésszerű, a hiányzó vagy nem szerződésszerű rész vonatkozásában a 46-50. Cikk rendelkezései alkalmazandók.

(2) Az egész szerződéstől a vevő csak akkor állhat el, ha a hiánytalan vagy szerződésszerű szolgáltatás elmaradása alapvető szerződésszegésnek minősül.

52. Cikk

(1) Ha az eladó a meghatározott időpontot megelőzően szolgáltatja az árut, a vevő elfogadhatja a szolgáltatást vagy megtagadhatja annak átvételét.

(2) Ha az eladó a szerződésben meghatározottnál nagyobb mennyiségű árut szolgáltat, a többletszolgáltatást a vevő elfogadhatja vagy visszautasíthatja azt. Ha a vevő a szolgáltatott többletmennyiséget egészében vagy részben elfogadja, azt a szerződéses áron kell kifizetnie.

III. Cím

A vevő kötelezettségei

53. Cikk

A vevő a szerződés és az Egyezmény rendelkezései szerint köteles megfizetni a vételárat és átvenni a szolgáltatást.

I. Fejezet

A vételár megfizetése

54. Cikk

A vevőnek a vételár megfizetésére vonatkozó kötelezettsége magában foglalja mindazon intézkedések megtételét és alakiságok megtartását, amelyek a szerződés vagy bármely jogszabály és rendelkezés értelmében a fizetés teljesítésének lehetővé tételéhez szükségesek.

55. Cikk

Ha az érvényesen megkötött szerződés az árat kifejezetten vagy értelemszerűen nem határozta meg, illetve nem rendelkezik annak megállapításáról, ezt - ellenkező utalás hiányában - úgy kell tekinteni, hogy a felek a szerződés megkötésének időpontjában az adott kereskedelmi ágban, összehasonlítható körülmények között az ilyen árura általában felszámított árra kívántak utalni.

56. Cikk

Ha a vételárat az áru súlya szerint határozták meg, kétség esetén az árat a nettó súly alapján kell megállapítani.

57. Cikk

(1) Ha a vevő nem meghatározott helyen köteles fizetni az eladónak, a vételár megfizetésének helye:

- a) az eladó üzleti tevékenységének a helye; vagy
- b) ha a fizetést az áru vagy az okmányok átadása ellenében kell teljesíteni, az a hely, ahol az átadás megtörténik.

(2) Az eladó viseli a fizetés teljesítésével együttjáró azt a többletköltséget, ami telephelyének a szerződés megkötését követő megváltoztatásából ered.

58. Cikk

(1) Ha a vevő nem meghatározott más időpontban köteles fizetni, úgy a fizetést akkor kell teljesítenie, amikor az eladó a szerződésnek és az Egyezménynek megfelelően a vevő rendelkezésére bocsátja az árut vagy a rendelkezési jogot megtestesítő okmányokat. Az eladó a fizetést az áru, illetve az okmányok átadásának feltételévé teheti.

(2) Ha a szerződés az áru elfuvarozására is kiterjed, az eladó útnak indíthatja az árut azzal a feltétellel, hogy az áru vagy áru feletti rendelkezési jogot megtestesítő okmányok csak a vételár megfizetése esetén szolgáltatathatók ki a vevőnek.

(3) A vevő mindaddig nem köteles megfizetni a vételárat, amíg nincs lehetősége megvizsgálni az árut, kivéve, ha a feleknek a szállítási, illetve a fizetési eljárásra vonatkozó megállapodása kizárja a vevőnek ezt a lehetőségét.

59. Cikk

A vevő a szerződésben és az Egyezményben meghatározott vagy azok alapján meghatározható időpontban, az eladó részéről történő felszólítás nélkül, illetve az eladó által teljesítendő bármely alakiságtól függetlenül köteles a vételárat megfizetni.

II. Fejezet

Átvétel

60. Cikk

A vevőnek az átvétellel kapcsolatos kötelezettsége abban áll, hogy

- a) mindent, ami tőle ésszerűen elvárható, megtesz annak érdekében, hogy az eladó teljesíteni tudjon; és
- b) az árut átveszi.

III. Fejezet

A vevő szerződésszegésének jogkövetkezményei

61. Cikk

(1) Ha a vevő elmulasztja a szerződésben vagy az Egyezményben meghatározott valamely kötelezettségének teljesítését, az eladó jogosult:

- a) a 62-65. Cikkekben meghatározott jogait gyakorolni;
- b) a 74-77. Cikkekben meghatározott módon kártérítést érvényesíteni.

(2) Az eladó a jogsértés kiküszöbölésére irányuló egyéb jogainak gyakorlásával nem veszíti el a jogát a kártérítésre.

(3) Ha az eladó a szerződésszegésből eredő jogait érvényesíti, sem a rendes, sem pedig a választottbíróság nem adhat méltányossági haladékot a vevő számára.

62. Cikk

Az eladó követelheti a vevőtől a vételár megfizetését, az áru átvételét vagy egyéb kötelezettségei teljesítését, feltéve, hogy a jogsértés orvoslására nem vett igénybe olyan eszközt, amely összeférhetetlen követelésével.

63. Cikk

(1) Az eladó a vevő kötelezettségeinek teljesítésére ésszerű póthatáridőt állapíthat meg.

(2) Az eladó a póthatáridő alatt a szerződésszegés orvoslására egyébként rendelkezésre álló eszközöket nem vehet igénybe, hacsak a vevőtől olyan értesítést nem kapott, hogy az a póthatáridőn belül sem teljesít. Ezáltal azonban az eladó nem veszíti el azt a jogát, hogy a késedelmes teljesítés miatt kártérítést követeljen. ⁴

64. Cikk

(1) Az eladó elállhat a szerződéstől:

a) ha a vevő szerződésen vagy az Egyezményen alapuló kötelezettségeinek megszegése alapvető szerződésszegésnek minősül;

b) ha a vevő a 63. Cikk (1) bekezdése szerint az eladó által meghatározott póthatáridőn belül nem teljesíti a vételár megfizetésére vagy az áru átvételére irányuló kötelezettségét, illetve ha kijelenti, hogy az így megállapított határidőn belül sem teljesít.

(2) Ha azonban a vevő megfizette a vételárat, az eladó a szerződéstől való elállás jogát csak akkor gyakorolhatja, ha az elállás

a) a vevő késedelmes teljesítése esetén: az eladónak a teljesítés megtörténtéről való tudomásszerzése előtt történik; illetve

b) a vevő késedelmes teljesítésén kívül bármely más szerződésszegés esetén: ésszerű határidőn belül azt követően történik, hogy

(i) az eladó tudomást szerzett vagy tudomást kellett szereznie a szerződésszegésről; illetve

(ii) lejárt az a póthatáridő, amelyet az eladó a 63. Cikk (1) bekezdése szerint állapított meg vagy azt követően történik, hogy a vevő kijelentette, hogy a póthatáridőn belül sem teljesít.

65. Cikk

(1) Ha a szerződés szerint az áru formáját, méretét vagy más jellemzőjét a vevőnek kell meghatároznia, és ő ennek meghatározását akár a kölcsönösen megállapított időpontban, akár az eladó vonatkozó felhívásának kézhezvételét követő ésszerű időn belül elmulasztja, az eladó ezt az őt megillető bármely más jog sérelme nélkül maga is megteheti, összhangban a vevő mindazon követelményeivel, amelyekről tudomást szerezhetett.

(2) Ha a fenti jellemzők meghatározását az eladó maga végzi el, annak részleteiről tájékoztatnia kell a vevőt és ésszerű határidőt kell biztosítania számára eltérő jellemzők meghatározására. Ha ezt a vevő a közlést követően a megjelölt határidőn belül elmulasztja, az eladó által meghatározott jellemzők az irányadók.

IV. Cím

A kárveszély átszállása

66. Cikk

A kárveszély vevőre történt átszállását követően az áru megsemmisülése vagy megsérülése nem mentesíti a vevőt a vételár megfizetésére irányuló kötelezettsége alól, kivéve, ha a megsemmisülés vagy a megsérülés az eladó tevékenységének vagy mulasztásának a következménye.

67. Cikk

(1) Ha az adásvételi szerződés magában foglalja az áru elfuvarozását is és az eladó az árut nem valamely meghatározott helyen köteles átadni, a kárveszély akkor száll át a vevőre, amikor az árut - az adásvételi szerződés rendelkezéseinek megfelelően - a vevő részére való továbbítás céljából átadják az első fuvarozónak. Ha az eladó az árut valamely meghatározott helyen köteles átadni a fuvarozónak, a kárveszély mindaddig nem száll át a vevőre, amíg az árut azon a helyen át nem adják a fuvarozónak. Az a tény, hogy az eladó jogosult az áru feletti rendelkezési jogot megtestesítő okmányok visszatartására, nem érinti a kárveszély átszállását.

(2) A kárveszély azonban mindaddig nem száll át a vevőre, amíg az árunak a szerződés céljaira való egyértelmű kijelölése - akár az árun eszközölt megjelöléssel, akár szállítási okmányok, illetve a vevőnek küldött értesítés útján vagy bármely más módon - meg nem történik.

68. Cikk

Az úton levő áru eladása esetén a kárveszély a szerződés megkötésekor száll át a vevőre. Ha azonban a körülményekből ez következik, a kárveszély az áru azon fuvarozónak való átadás időpontjában száll át a vevőre, amelyik a fuvarozási szerződést megtestesítő okmányokat kiállította. Mindazonáltal, ha a szerződés megkötésének időpontjában az eladó tudott vagy tudnia kellett arról, hogy az áru megsemmisült vagy megsérült, és ezt nem tárta fel a vevő előtt, a megsemmisülés vagy sérülés veszélyét az eladó viseli.

69. Cikk

(1) A 67. és 68. Cikkben nem szabályozott esetekben a kárveszély akkor száll át a vevőre, amikor átveszi az árut vagy - ha azt kellő időben nem teszi meg - attól az időponttól kezdődően, amikor az árut a rendelkezésére bocsátják és ő a szolgáltatás elfogadásának elmulasztásával szerződésszegést követ el.

(2) Mindazonáltal, ha a vevőnek az eladó telephelyétől eltérő helyen kell átvennie az árut, a kárveszély akkor száll át, amikor a szolgáltatás esedékessé válik és a vevő megtudja, hogy az áru azon a helyen rendelkezésére áll.

(3) Ha az adásvétel még el nem különített árura vonatkozik, úgy az árut mindaddig, amíg a szerződés céljaira egyértelműen ki nem jelölték, úgy kell tekinteni, mint ami nem áll a vevő rendelkezésére.

70. Cikk

Ha az eladó alapvető szerződésszegést követett el, a 67., 68. és 69. Cikk rendelkezései nem korlátozzák azokat az eszközöket, amelyeket a vevő szerződésszegés esetén igénybe vehet.

V. Cím

Az eladó és a vevő kötelezettségeire vonatkozó közös rendelkezések

I. Fejezet

A teljesítést megelőző szerződésszegés és a részletekben történő teljesítésre vonatkozó szerződés

71. Cikk

(1) Bármelyik fél felfüggesztheti kötelezettségeinek teljesítését, ha a szerződés megkötését követően láthatóvá válik, hogy a másik fél kötelezettségének lényeges részét nem teljesíti

a) teljesítési képességének vagy hitelképességének súlyos fogyatékosága vagy

b) a szerződés teljesítésének előkészítésében vagy a szerződés teljesítésében kifejtett magatartása eredményeként.

(2) Ha az eladó már feladta az árut mielőtt az előző bekezdésben meghatározott okok nyilvánvalóvá váltak, megakadályozhatja az árunak a vevő részére történő kiszolgáltatását még akkor is, ha a vevő birtokában olyan okmány van, amely őt egyébként az áru átvételére feljogosítja. Ez a bekezdés kizárólag az áruval kapcsolatban a vevő és az eladó között fennálló jogokra vonatkozik.

(3) A teljesítést akár az áru elküldését megelőzően, akár azt követően felfüggesztő fél köteles a felfüggesztésről a másik felek haladéktalanul értesíteni és ha a másik fél saját teljesítésére megfelelő biztosítékot ad, köteles folytatni a teljesítést.

72. Cikk

(1) Bármelyik fél elállhat a szerződéstől, ha már a szerződés teljesítési határidejét megelőzően világossá válik, hogy a másik fél alapvető szerződésszegést követ el.

(2) Feltéve, hogy ehhez elegendő idő áll rendelkezésre, a szerződéstől elállni szándékozó fél köteles erről ésszerű módon tájékoztatni a másik felet, hogy lehetővé tegye számára, hogy a teljesítés megfelelő biztosítékáról gondoskodhassék.

(3) Ha a másik fél kijelenti, hogy nem teljesíti kötelezettségeit, az előző bekezdésben foglaltak nem alkalmazhatók.

73. Cikk

(1) Ha részletekben szállítandó árukra vonatkozó szerződés esetén valamelyik fél bármely kötelezettségét akármelyik részszállítás vonatkozásában megszegi, és szerződésszegése alapvető szerződésszegésnek minősül, a másik fél e részszállítás tekintetében elállhat a szerződéstől.

(2) Ha az egyik fél bármelyik részszállításra vonatkozó bármely kötelezettségének megszegése alapos okot ad a másik félnek arra a következtetésre, hogy a jövőbeni részszállítások tekintetében alapvető szerződésszegésre kerül sor, a másik fél - feltéve, hogy azt ésszerű időn belül teszi - a szerződést (a jövőre nézve) felmondhatja. ⁵

(3) Ha a vevő a szerződéstől bármelyik részszállítás vonatkozásában eláll, egyidejűleg elállhat, illetve felmondhatja a szerződést a már teljesített, vagy a jövőben teljesítendő részszállítások vonatkozásában is, feltéve, hogy kölcsönös összefüggésük folytán ez utóbbi részszállítások nem használhatók fel a felek által a szerződés megkötésének időpontjában előírt célokra.

II. fejezet

Kártérítés

74. Cikk

A fél szerződésszegése következményeként járó kártérítés összege megegyezik azzal a veszteséggel, amely a szerződésszegés következtében a másik felet érte, ideértve az elmaradt hasznot is. Ez a kártérítés nem haladhatja meg azt a veszteséget, amelyet a szerződésszegő fél a szerződés megkötésének időpontjában előre látott vagy amelyet előre kellett látnia azon tények és körülmények alapján, amelyekről mint a szerződésszegés lehetséges következményeiről az említett időpontban tudott vagy tudnia kellett.

75. Cikk

A szerződéstől való elállás, illetve annak felmondása esetén, ha ezt követően a vevő ésszerű módon és ésszerű időn belül helyettesítő árut vásárolt, vagy az eladó az árut újra eladta, a kártérítést igénylő fél követelheti a szerződéses ár és a fedezeti ügylet ára közötti különbözet, valamint a 74. Cikk szerint járó valamennyi egyéb kára megtérítését.

76. Cikk

(1) A szerződéstől való elállás, illetve annak felmondása esetén, ha az árunak piaci ára van, a kártérítést igénylő fél - ha nem vásárolt és nem adott el a 75. Cikkben foglaltak szerint - kártérítésként a szerződésben meghatározott ár és az elállás (felmondás) időpontjában fennállott piaci ár közötti különbözetet, valamint a 74. Cikk alapján érvényesíthető egyéb kárait igényelheti. Ha azonban a kártérítést igénylő fél az áru átvételét követően állt el a szerződéstől, az elállás időpontjában fennállott piaci ár helyett az áru átvételének időpontjában fennállott piaci ár az irányadó.

(2) Az előző bekezdés alkalmazása szempontjából piaci ár az az ár, amely azon a helyen irányadó, ahol az áru szolgáltatásának meg kellett volna történnie vagy ha azon a helyen nincs kialakult piaci ár, az olyan más helyen kialakult árat kell alapul venni, ami - az áru fuvarozásával kapcsolatos költségek közötti eltérést is megfelelően számításba véve - ésszerűen figyelembe vehető.

77. Cikk

A szerződésszegésre hivatkozó fél köteles, a körülmények figyelembevételével, minden ésszerű intézkedést megtenni, ami szükséges a szerződésszegésből eredő károk csökkentése érdekében, ideértve az elmaradt hasznot is. Ha elmulasztja megtenni ezeket az intézkedéseket, a szerződésszegést elkövető fél a kártérítési összeg olyan mértékű csökkentését igényelheti, mint amilyen mértékben a kár enyhíthető lett volna.

III. Fejezet

Kamat

78. Cikk

Ha valamelyik fél elmulasztja a vételár megfizetését vagy bármely más összeg megfizetésével hátralékban van, ezen összegek után a másik fél - a 74. Cikk szerint őt megillető kártérítés követelésére vonatkozó jogának korlátozása nélkül - kamatra jogosult.

IV. Fejezet

Mentesítő okok

79. Cikk

(1) Nem tehető felelőssé a fél valamely kötelezettségének elmulasztásáért, ha bizonyítja, hogy azt olyan akadály okozta, amelyet el nem háríthatott, s ésszerűen az sem volt elvárható tőle, hogy a szerződéskötés idején ezzel az akadállyal számoljon, azt elhárítsa vagy következményeinek elejét vegye.

(2) Ha a fél mulasztása a szerződés egészének vagy egy részének teljesítésére általa igénybe vett harmadik személy mulasztására vezethető vissza, a fél csak akkor mentesül a felelősség alól, ha

(a) az előző bekezdés alapján mentesül, és

(b) az általa igénybe vett személy maga is mentesülne, ha az előző bekezdés rendelkezéseit alkalmaznák rá.

(3) Az e Cikkben említett mentesség az akadály fennállásának időpontjáig tart.

(4) A teljesítést elmulasztó fél köteles az akadályról és annak az ő teljesítési képességeire vonatkozó hatásáról a másik felet értesíteni. Ha a másik fél ezt az értesítést nem kapta meg ésszerű időn belül, azt követően, hogy a teljesítést elmulasztó fél tudomást szerzett vagy tudomást kellett volna szereznie az akadályról, az értesítés elmaradásából eredő kárt a teljesítést elmulasztó fél viseli.

(5) E Cikk rendelkezései nem fosztják meg a felet az Egyezmény alapján őt megillető, bármely, nem kártérítés követelésére vonatkozó joga érvényesítésétől.

80. Cikk

Egyik fél sem hivatkozhat a másik fél szerződésszegésére, amennyiben azt saját cselekvése vagy mulasztása okozta.

V. Fejezet

Az elállás jogkövetkezményei

81. Cikk

(1) Az elállás mindkét felet mentesíti a szerződés alapján őket terhelő kötelezettségek alól, az esetleges kártérítésre irányuló jog kivételével. Ugyanakkor az elállás sem a szerződésnek a viták rendezésére vonatkozó bármely rendelkezését, sem pedig a szerződésnek a felek elállásából eredő jogait és kötelezettségeit szabályozó rendelkezéseit nem érinti.

(2) Ha a fél a szerződést teljes mértékben vagy részben teljesítette, a másik féltől mindazt visszakövetelheti, amit a szerződés alapján szállított vagy fizetett. Ha mindkét fél visszatérítésre köteles, azokat egyidejűleg kell teljesíteniük.

82. Cikk

(1) A vevő elveszti a szerződéstől való elállás jogát, illetve azt, hogy az eladótól csereáru szolgáltatását követelhesse, ha nem tudja az árut lényegében ugyanolyan állapotban visszaszolgáltatni, mint amilyen állapotban azt átvette.

(2) Az előző bekezdés nem alkalmazható, ha

(a) az áru átvételkoriban történő visszaszolgáltatásának a lehetetlenülése nem a vevő tevékenységének vagy mulasztásának következménye;

(b) az áru vagy annak egy része a 38. Cikkben előírt megvizsgálás következtében megsemmisült vagy meghibásodott; vagy

(c) az árut vagy annak egy részét a vevő, mielőtt annak fogyatékoságát észrevette volna vagy észre kellett volna vennie, a szokásos kereskedelmi forgalomban értékesítette vagy a szokásos használat során felhasználta, illetve átalakította.

83. Cikk

Az a vevő, aki a szerződéstől való elállás jogát vagy az eladótól csereáru követelésére vonatkozó jogát a 82. Cikk alapján elvesztette, továbbra is jogosult a szerződésben és az Egyezményben biztosított minden más eszközt igénybe venni. ⁶

84. Cikk

(1) Ha az eladó a vételár visszatérítésére köteles, úgy annak a vételár megfizetése napjától számított kamatát is köteles megfizetni.

(2) A vevő köteles elszámolni az eladónak minden előnyről, amelyet az áruból vagy annak egy részéből szerzett,

(a) ha az árut vagy annak egy részét köteles visszaszolgáltatni vagy

(b) ha nincs ugyan lehetősége arra, hogy az árut vagy annak egy részét visszaszolgáltassa vagy, hogy az árut vagy annak egy részét lényegében az átvételkori állapotában szolgáltatassa vissza, de a szerződéstől mégis elállt, vagy az eladótól csereáru szolgáltatását követelte.

VI. Fejezet

Az áru megőrzése

85. Cikk

Ha a vevő az áru átvételével késik vagy ha az áru szolgáltatása és a vételár megfizetése egyidejűleg esedékes és a vevő a vételár megfizetésével késik, az áru pedig az eladó birtokában van vagy az áru feletti rendelkezési jogát más módon gyakorolhatja, úgy az eladónak az áru megőrzése érdekében mindazt meg kell tennie, ami az adott körülmények között ésszerű. Az eladó az árut jogosult mindaddig visszatartani, amíg a vevő meg nem téríti számára az ésszerűen felmerült költségeket.

86. Cikk

(1) Ha a vevő az árut megkapta és a szerződés vagy az Egyezmény szerint őt megillető jogok alapján az árut vissza kívánja utasítani, köteles az áru megőrzése érdekében a körülményeknek megfelelő ésszerű intézkedéseket megtenni. A vevő az árut mindaddig visszatarthatja, amíg indokolt költségeit az eladó meg nem téríti.

(2) A vevő, ha a részére feladott árut a rendeltetési helyen a rendelkezésére bocsátották és arra vonatkozóan visszautasítási jogát gyakorolja, köteles az árut az eladó részére birtokba venni, feltéve, hogy ezt a vételár megfizetése és aránytalan nehézség vagy ésszerűtlen kiadás nélkül megteheti. Ez a rendelkezés nem alkalmazható, ha a rendeltetési helyen jelen van az eladó vagy az eladó részére történő megőrzés céljából az áru átvételére felhatalmazott személy. Ha a vevő az árut e bekezdés alapján birtokába veszi, jogait és kötelezettségeit az előző bekezdés szabályozza.

87. Cikk

Az áru megőrzése céljából intézkedésre kötelezett fél jogosult az árut harmadik személy raktárában a másik fél költségére letétbe helyezni, hacsak nem ésszerűtlen az így felmerülő költség.

88. Cikk

(1) A 85. vagy a 86. Cikk rendelkezéseinek megfelelően az áru megőrzésére köteles fél bármely megfelelő módon eladhatja az árut, ha a másik fél ésszerűtlen módon késlekedett annak átvételével, visszavételével, illetve az ár vagy a megőrzés költségének megfizetésével, feltéve hogy a másik felet eladási szándékáról megfelelő módon értesítette.

(2) Gyors romlásnak kitett áru esetében, vagy ha az áru megőrzése ésszerűtlen költségekkel járna, a 85. vagy a 86. Cikk alapján az áru megőrzésére köteles félnek ésszerűen kell eljárnia az áru eladása érdekében. A másik felet eladási szándékáról, amennyire ez lehetséges, köteles értesíteni.

(3) Az árut eladó fél a vételárból visszatarthatja az áru megőrzésével és eladásával felmerült ésszerű költségeit. A különbözetet a másik féllel köteles elszámolni.

IV. RÉSZ ZÁRÓ RENDELKEZÉSEK

89. Cikk

Az Egyezmény letétteményesének az Egyesült Nemzetek Főtitkára kerül kijelölésre.

90. Cikk

Ez az Egyezmény nem magasabb szintű bármely, már megkötött vagy a jövőben megkötendő, az ebben az Egyezményben szabályozott kérdésekben rendelkezéseket tartalmazó nemzetközi megállapodásnál, feltéve, hogy a felek telephelye olyan államokban van, amelyek tagjai az adott megállapodásnak.

91. Cikk

(1) Az Egyezmény aláírásra nyitva áll az Egyesült Nemzeteknek az Áruk Nemzetközi Adásvételi Szerződéseire vonatkozó Konferenciája záróülésén és aláírásra továbbra is nyitva marad bármely állam részére az Egyesült Nemzetek New York-i székhelyén, 1981. szeptember 30-ig.

(2) Az Egyezményt az aláíró államoknak meg kell erősíteniük, el kell fogadniuk, vagy jóvá kell hagyniuk.

(3) Az Egyezmény az azt alá nem író államok részére az aláírásra történt megnyitás napjától kezdve csatlakozás céljából nyitva áll.

(4) A megerősítést, elfogadást, jóváhagyást és csatlakozást tanúsító okiratot az Egyesült Nemzetek Főtitkáránál kell letétbe helyezni.

92. Cikk

(1) Az aláírással, megerősítéssel, elfogadással, jóváhagyással vagy csatlakozással egyidejűleg bármely Szerződő Állam kijelentheti, hogy az Egyezmény II. Része vagy az Egyezmény III. Része rá nézve nem kötelező.

(2) Az a Szerződő Állam, amelyik az Egyezmény II. Része vagy III. Része tekintetében a megelőző bekezdés szerinti nyilatkozatot tesz, az Egyezmény I. Cikkének (1) bekezdése értelmében mindazon rendelkezések vonatkozásában nem tekintendő az Egyezmény Szerződő Államának, amelyekre a nyilatkozat vonatkozik.

93. Cikk

(1) Ha valamely Szerződő Államnak két vagy több területi egysége van, amelyekben az Egyezmény által szabályozott kérdések vonatkozásában az állam alkotmányának megfelelően különböző jogrendszerek érvényesülnek, az aláírással, megerősítéssel, elfogadással, jóváhagyással vagy csatlakozással egyidőben az állam nyilatkozatot tehet arra nézve, hogy az Egyezmény valamennyi területi egységére vagy azok közül csupán egyre vagy többre terjed ki, és ezt a nyilatkozatot egy másik nyilatkozat benyújtásával bármikor módosíthatja.

(2) A nyilatkozatokat be kell jelenteni a letéteményesnél, kifejezetten megjelölve azokat a területi egységeket, amelyekre az Egyezmény kiterjed.

(3) Ha az e Cikk alapján tett nyilatkozat következtében az Egyezmény egy Szerződő Állam egy vagy több, de nem valamennyi területi egységére terjed ki és valamely szerződő fél telephelye ilyen államban van, ez a telephely az Egyezmény szempontjából úgy tekintendő, mint amely nem fekszik egy Szerződő Államban, kivéve, ha annak olyan területi egységében van, amelyre az Egyezményt alkalmazni kell.

(4) Ha egy Szerződő Állam nem tesz e Cikk (1) bekezdése szerinti nyilatkozatot, az Egyezmény ennek az államnak valamennyi területi egységére kiterjed.

94. Cikk

(1) Két vagy több, az Egyezmény által szabályozott körben azonos vagy egymáshoz hasonló jogszabályokat alkalmazó Szerződő Állam bármikor tehet olyan nyilatkozatot, hogy az Egyezmény nem alkalmazandó azokra az adásvételi szerződésekre, illetve azok megkötésére, amelyek olyan felek között jönnek létre, akiknek a telephelye ezekben az államokban van. Az ilyen nyilatkozatot közösen vagy viszonyosságon alapuló egyoldalú nyilatkozatban lehet megtenni.

(2) Az Egyezmény által szabályozott körben egy vagy több nem szerződő állam jogszabályaival azonos vagy közelálló jogszabályokat alkalmazó Szerződő Állam bármely időpontban tehet olyan nyilatkozatot, hogy az Egyezmény nem alkalmazandó azokra az adásvételi szerződésekre, illetve azok megkötésére, amelyek olyan felek között jönnek létre, akiknek a telephelye az érintett államokban van.

(3) Ha egy olyan állam válik Szerződő Állammá, amelyre a megelőző bekezdés alapján korábban tett nyilatkozat vonatkozik, úgy e nyilatkozat - az Egyezménynek az új Szerződő Államra vonatkozó hatálybalépése időpontjától kezdődően - az (1) bekezdés szerint tett nyilatkozat hatályával bír, feltéve, hogy az új Szerződő Állam csatlakozik ehhez a nyilatkozathoz vagy egy viszonyosságon alapuló egyoldalú nyilatkozatot tesz.

95. Cikk

A megerősítést, elfogadást, jóváhagyást vagy csatlakozást tanúsító okiratok letétbe helyezésével egyidejűleg bármely állam kijelentheti, hogy rá nézve az Egyezmény 1. Cikk (1) bekezdés b) pontja nem alkalmazható.

96. Cikk

Az a Szerződő Állam, amelynek jogrendszere az adásvételi szerződés megkötéséhez vagy annak bizonyításához írásbeli alakot követel meg, a 12. Cikk rendelkezéseivel összhangban bármely időpontban nyilatkozatot tehet, hogy az Egyezmény 11. Cikkének, 29. Cikkének vagy II. Részének bármely olyan rendelkezése, amely megengedi az adásvételi szerződés megkötésének, módosításának, vagy megegyezéssel történő megszüntetésének vagy bármely ajánlatnak, elfogadásnak vagy szándéknak az írásbelitől eltérő más formában kifejezésre juttatását, nem alkalmazható, ha valamelyik fél telephelye ebben az államban van.

97. Cikk

(1) Az Egyezmény alapján az aláírással egyidőben tett nyilatkozatokat meg kell erősíteni a megerősítés, elfogadás vagy jóváhagyás során.

(2) A nyilatkozatokat és a nyilatkozatok megerősítését írásban kell megtenni és hivatalosan be kell jelenteni a letéteményesnél.

(3) A nyilatkozat akkor válik hatályossá, amikor az Egyezmény a szóban forgó állam vonatkozásában hatályba lép. Az a nyilatkozat, amelyről a letéteményes csak e hatálybalépés után szerez hivatalos értesülést, a letéteményes által történt kézhezvétel időpontját követő hat hónap eltelte utáni hónap első napján válik hatályossá. A 94. Cikknek megfelelő, viszonyosságon alapuló egyoldalú nyilatkozatok a legutolsó nyilatkozatnak a letéteményes által történt átvételét követő hat hónap eltelte utáni hónap első napján lépnek hatályba.

(4) Az az állam, amely az Egyezményen alapuló nyilatkozatot tesz, a letéteményeshez intézett hivatalos írásbeli bejelentéssel bármikor visszavonhatja azt. A visszavonás a bejelentésnek a letéteményes által történt kézhezvételét követő hat hónap utáni hónap első napján lép hatályba.

(5) A 94. Cikk szerint tett nyilatkozat visszavonása hatálybalépésének napjával az e Cikk alapján valamely másik állam által tett, viszonyosságon alapuló nyilatkozat hatálya is megszűnik.

98. Cikk

Kizárólag az Egyezmény által kifejezetten lehetővé tett fenntartások megengedettek.

99. Cikk

(1) Az Egyezmény - az e Cikk (6) bekezdésében foglaltak fenntartásával - a tizedik megerősítést, elfogadást, jóváhagyást vagy csatlakozást tanúsító okiratnak, ideértve a 92. Cikknek megfelelően tett nyilatkozatot tartalmazó okiratot is, a letétbehelyezését követő tizenkét hónap eltelte utáni hónap első napján lép hatályba.

(2) Ha egy állam az Egyezményt a tizedik megerősítést, elfogadást, jóváhagyást vagy csatlakozást tanúsító okirat letétbehelyezését követően erősíti meg, fogadja el, hagyja jóvá vagy csatlakozik ahhoz, ez az Egyezmény - a kizárt Rész kivételével - ennek az államnak a vonatkozásában, az e Cikk (6) bekezdésében foglaltak fenntartásával, a megerősítést, elfogadást, jóváhagyást vagy csatlakozást tanúsító okirat letétbehelyezését követő tizenkét hónap eltelte utáni hónap első napján lép hatályba.

(3) Az Egyezményt megerősítő, elfogadó, jóváhagyó vagy ahhoz csatlakozó és akár Hágában 1964. július 1-jén kelt, az Áruk Nemzetközi Adásvételi Szerződéseinek Megkötéséről szóló Egységes Törvényre vonatkozó Egyezményben (1964. évi Hágai Szerződéskötési Egyezmény), akár a Hágában, 1964. július 1-jén kelt, az Áruk Nemzetközi Adásvételéről szóló Egységes Törvényre vonatkozó Egyezményben (1946.

évi Hágai Adásvételi Egyezmény), akár pedig mindkettőben részes államnak Hollandia Kormányához intézendő, ilyen hatályú nyilatkozattal fel kell mondania - az esettől függően - az 1964. évi Hágai Adásvételi Egyezményt, illetve az 1964. évi Hágai Szerződésalkötési Egyezményt, vagy mindkettőt.

(4) Az 1964. évi Hágai Adásvételi Egyezményben részes olyan államnak, amely megerősíti, elfogadja, jóváhagyja ezt az Egyezményt, vagy csatlakozik ahhoz, és a 92. Cikk alapján bejelenti vagy bejelentette, hogy az Egyezmény II. Része rá nézve nem kötelező, a megerősítéssel, elfogadással, jóváhagyással vagy csatlakozással egyidejűleg Hollandia Kormányához intézendő, ilyen hatályú nyilatkozattal fel kell mondania az 1964. évi Hágai Adásvételi Egyezményt.

(5) Az 1964. évi Hágai Szerződésalkötési Egyezményben részes olyan állam, amely megerősíti, elfogadja, jóváhagyja a jelen Egyezményt, vagy ahhoz csatlakozik és a 92. Cikk alapján bejelenti vagy bejelentette, hogy az Egyezmény III. Része rá nézve nem kötelező, a megerősítéssel, elfogadással, jóváhagyással vagy csatlakozással egyidejűleg Hollandia Kormányához intézendő ilyen hatályú nyilatkozattal fel kell mondania az 1964. évi Hágai Szerződésalkötési Egyezményt.

(6) E Cikk alkalmazásában az 1964. évi Hágai Szerződésalkötési Egyezményben vagy az 1964. évi Hágai Adásvételi Egyezményben részes államok által a jelen Egyezmény vonatkozásában tett megerősítések, elfogadások, jóváhagyások és csatlakozások mindaddig nem hatályosak, amíg az utóbbi két Egyezmény vonatkozásában az ilyen államoktól megkívánt felmondások hatályba nem lépnek. Az ebben a vonatkozásban szükséges összhang biztosítása érdekében az Egyezmény letéteményese kapcsolatot tart Hollandia Kormányával, az 1964. évi Egyezmények letéteményesével.

100. Cikk

(1) Az Egyezmény a szerződés megkötésére csak akkor alkalmazandó, ha a szerződés megkötésére vonatkozó ajánlatot abban az időpontban vagy azt követően tették meg, amikor az Egyezmény az 1. Cikk (1) bekezdése a) pontjában hivatkozott Szerződő Államok vagy az 1. Cikk (1) bekezdés b) pontjában hivatkozott Szerződő Állam vonatkozásában már hatályba lépett.

(2) Ez az Egyezmény csak olyan szerződésekre alkalmazandó, amelyeket abban az időpontban vagy azt követően kötöttek meg, amikor az Egyezmény az 1. Cikk (1) bekezdés a) pontjában hivatkozott Szerződő Államok vagy az 1. Cikk (1) bekezdés b) pontjában hivatkozott Szerződő Állam vonatkozásában már hatályba lépett.

101. Cikk

(1) A letéteményeshez intézett hivatalos írásbeli bejelentéssel bármely Szerződő Állam felmondhatja az Egyezményt, illetve az Egyezmény II. vagy III. részét.

(2) A felmondás a bejelentésnek a letéteményes által történt kézbevételeét követő 12 hónap eltelté utáni hónap első napján lép hatályba. Ha a felmondás hatálybalépésére vonatkozóan a bejelentés hosszabb határidőt állapít meg, a felmondás akkor lép hatályba, amikor ez a hosszabb határidő a bejelentésnek a letéteményes által történt kézbevételeét követően eltelik.

Kelt Bécsben, ezerkilencszáznyolcvan április tizenegyedik napján, egy eredeti példányban, melynek angol, arab, francia, kínai, orosz és spanyol nyelvű szövege egyaránt hiteles.

A Kormányaik által kellően felhatalmazott, alulírott meghatalmazottak mindezek bizonyosságául az Egyezményt aláírásukkal látták el.

3. § Az Egyezményt megerősítő okirat letétbe helyezésével egyidejűleg a Magyar Népköztársaság a következő nyilatkozatot tette:

„A Magyar Népköztársaság a Kölcsönös Gazdasági Segítség Tanácsában részt vevő országok szervezetei közötti Áruszállítások Általános Feltételeit (KGST 1968/1975. évi ÁSZF 1979. évi szövegezésben) az Egyezmény 90. Cikke rendelkezéseinek hatálya alá tartozónak tekinti.

A Magyar Népköztársaság, az Egyezmény 12. és 96. Cikkének összhangban kinyilvánítja, hogy az Egyezmény 11. Cikkének, 29. Cikkének vagy II. Részének bármely olyan rendelkezése, amely megengedi az adásvételi szerződés megkötésének, módosításának vagy megegyezéssel történő megszüntetésének, illetve bármely ajánlatnak, elfogadásnak vagy szándéknak az írásbelitől eltérő más formában történő kifejezésre juttatását, nem alkalmazható, ha valamelyik fél telephelye a Magyar Népköztársaságban van.”

4. § (1) Ez a törvényerejű rendelet 1988. január hó 1. napján lép hatályba.

 **(2)**² Felhatalmazást kap a külgazdasági ügyekért felelős miniszter, hogy az Egyezményben részes államok jegyzékének, a részes államok nyilatkozatainak, a mindezekben bekövetkező változásoknak, továbbá az Egyezmény 90. Cikke alkalmazása szempontjából szükségessé váló tájékoztatók közzétételéről saját hatáskörében gondoskodik.

¹ Kihirdetve: 1987. XI. 29.

² Helyesbítette: Magyar Közlöny 1987/63.

³ Helyesbítette: Magyar Közlöny 1987/63.

⁴ Helyesbítette: Magyar Közlöny 1987/63.

⁵ Helyesbítette: Magyar Közlöny 1987/63.

⁶ Helyesbítette: Magyar Közlöny 1987/63.

⁷ Módosította: 2006. évi CIX. törvény 164. § (2) f), 2014. évi XXI. törvény 15. §.

2. Akkreditív nyitási megbízás: CIB Bank



AKKREDITÍV NYITÁSI MEGBÍZÁS

Kiállítás helye és kelte:

A megbízó neve: címe:	Ügynökség neve: telefon: fax:	Kötésszám / rendelésszám / hivatkozási szám:
--------------------------	-------------------------------------	--

Sziveskedjenek megbízásunkból és terhünkre az alábbi feltételekkel visszavonhatatlan ☐ átruházható (transzferálható) akkreditívet nyitni.
Megbízásunkat a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara, Párizs (ICC) 1993-ban kiadott szabályozása (UCP 500) szerint adják ki, amelynek alávetjük magunkat és a fedezetet az alábbiakban feltüntetett módon bocsátjuk rendelkezésükre. Kijelentjük, hogy a mindenkori jogszabályoknak megfelelően használjuk fel a devizát.

A kedvezményezett neve:
címe:
Levelező bank (a kedvezményezett bankja)* neve:
(*Megjelölés hiányában bankunk jelöli ki) címe:
SWIFT címe:

☐ Sziveskedjenek igazolni (megerősíteni) az akkreditívet a bankkal!

Az akkreditív összege devizanem ☐ ☐ ☐ összeg ☐ maximum ☐ tolerancia: +/- %
Ervényessége (lejárat)
Az okmányok benyújtása a fuvarokmányok keltétől számított legkésőbb ☐ napon belül, de mindenképpen az akkreditív érvényességén belül
Az okmánybenyújtás helye ☐ CIB-nél, Budapesten ☐ külföldön a levelező/igazoló banknál
A fizetés teljesítendő ☐ okmány benyújtásakor ☐ vállajon halasztott fizetésre kötelezettséget - a szállítási okmány keltétől számított napra
- a számla keltétől számított napra
- okmánybenyújtástól számított napra
- egyéb:

Szállítási határidő ☐ CIB-nél, Budapesten ☐ külföldön a levelező banknál
A túlórdalt felsorolt okmányoknak tanúsítaniuk kell, hogy a fenti árut elhajózták, feladták/szállításra átvették
legkésőbb időpontig ből/ban az alábbi rendeltetéssel:
Címzett neve és címe:
Rendeltetési kikötő:
Az áru idegennyelvű leírása (mennyiség, minőség, egységár, csomagolás módja, csomagolási egységek jelzése, stb.)

Fuvarparitás ☐ EXW ☐ CIF ☐ CIP ☐ CFR ☐ FCA ☐ DAF ☐ FOB egyéb: hely/város

Részszállítás ☐ megengedett ☐ nem megengedett
Átrakás ☐ megengedett ☐ nem megengedett

Megbízásunk fedezete (az akkreditív összege + esetleges tolerancia + a mindenkori Kondíciós listában meghatározott %)
1. ☐ sz. forintszámlánkon ☐ 2. sz. devizaszámlánkon
rendelkezésünkre áll, és felhatalmazzuk Önöket, hogy az összeget óvadékként különítsék el, és a kifizetésekért fenti számlánkat megterheljék,
3. ☐ sz. lekötött óvadéki betét / a fedezetet az Önöknél vezetett sz. számlánkról óvadéki betétként kérjük elkülöníteni.
4. ☐ értékpapír:
Megbízásunk forintfedezet nélküli, kérjük az akkreditív megnyitását és lebonyolítását az alábbi konstrukció terhére
5. ☐ sz. hitelkeret ☐ 6. sz. vállalati keret
7. ☐ sz. folyószámla hitel ☐ 8. forint hitel/devizahitel
9. ☐ egyéb:

AZ ALÁBBI MEZŐKET A CIB BANK TÖLTI KI!

A FEDEZET RENDBENLÉTENEK HITELESÍTÉSE 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9 ☐	dátum: aláírás:
A BANKVÁLASZTÁS RENDBENLÉTENEK HITELESÍTÉSE	dátum: aláírás:



CIB KÖZÉP-EURÓPAI NEMZETKÖZI BANK RT. CENTRAL-EUROPEAN INTERNATIONAL BANK LTD.
1027 Budapest, Medve u. 4-14. 1537 Budapest, Pf.: 394
Tel.: (36 1) 212-1390 Fax.: (36 1) 212-4200

Az akkreditív igénybevehető a következő **okmányok** ellenében, ☐ amelynek mindegyikén feltüntetendő a jelen megbízásunkban megadott kódszám - / rendelés- / hivatozási szám:

☐ **Kereskedelmi számla**, amelyet a kedvezményezett állított ki példányban a megbízó nevére, ☐ cégszerűen aláírva

☐ **Hajóraklevél (B/L)** ☐ teljes sorozat, vagy: ☐/..... eredeti + ☐ n/n pld. "clean on board",

☐ tengeri ☐ kombinált

☐ rendeltetve kiállítva, Gresen forgatva ☐ rendeltetve kiállítva

☐ „fuvardíj fizetve” ☐ „fuvardíj fizetendő a rendeltetési kikötőben” megjelöléssel

☐ „Notify” címként feltüntetve:

☐ és amelyet ☐ a fuvarozó („carrier”) vagy ☐ ügynöke („agent of the carrier”) állított ki

☐ **Légi fuvarokmányok a feladó számára kiállított példány**, amely külön feltüntetési ☐ az elszállítás kéthét ☐ a járatszámot

☐ a „Consignee” nevét és címét

☐ a „Notify” nevét és címét

és amelyik ☐ „fuvar fizetve” ☐ „fuvar fizetendő a rendeltetési helyen” megjelölést tartalmazza

☐ **Vasúti fuvarlevél másodpéldány**, amelynek tanúsága szerint az árut feladták, és amely feltüntetési a feladó állomás nevét, a címzettet, és

☐ a mérlegelési bélyegzőt, valamint a hivatalosan megállapított súlyt,

☐ **Közúti szállítást tanúsító fuvarokmány (CMR) feladó számára kiállított példány**, amelynek tanúsága szerint az árut feladták, és amely feltüntetési a fuvarozó nevét, hitelesítését és a címzettet.

☐ **Szállítványozói igazolás (FCR)**, amely tanúsítja az áru ☐ átvételét továbbítás céljából, ☐ az áru továbbítását,

és amely feltüntetési ☐ a rendeltetési helyet, ☐ a címzettet, valamint ☐ a fuvarozó nevét:

☐ **Biztosítási kötvény** ☐ **Biztosítási igazolás** a bruttó számlaérték 110 %-ára

☐ által az alábbi fedezeti körökre kiadva, ☐ rendeltetve kiállítva, cégszerűen forgatva

☐ All Risks ☐ FPA ☐ TPND ☐ WA ☐ háborús kockázatok (War Risks) ☐ SRCC

☐ egyéb:

☐ Súlyjegyzék (Weight note) ☐ Csomaglista (Packing list) ☐ Műbizonylat ☐ Analízis bizonylat

☐ Növényegészségügyi bizonyítvány ☐ Állategészségügyi bizonyítvány

☐ EUR1 igazolás ☐ eredeti ☐ másolat a vámhatóság által lebélyegezve ☐ Származási bizonyítvány ☐ GSP Form A

☐ Az eladó nyilatkozata, amely szerint

☐ Az áru elszállításánál a rendelkezéseit figyelembe vette,

☐ cégünket az áru feladásáról azzal egyidejűleg faxon (fax szám:) értesítette, közölve az áru nemét, súlyát, értékét, a rendelés,

a kamion/vagon, valamint az akkreditív számát és a hajó nevét,

☐ az árut további ☐ 3 számlapéldány ☐ súlyjegyzék ☐ eredeti EUR 1 igazolás kíséret,

☐ vállalatunk címére az áru feladásakor további 3 számlapéldányt légipostán elküldött,

☐ a szállított áru mennyisége, minősége, értéke megfelel

☐ Az alábbi okmányokat ☐ légipostán ☐ faxszámra ☐ futárszolgálat útján

..... névre, ... címre elküldte.

Egyéb utasítások:

Jelen megbízásunk alapján az akkreditívvél kapcsolatban ☐ Magyarországon a CIB-nél ☐ egyéb / külföldi banknál felmerülő jutalékok, költségek és egyéb kiadások, valamint az UCP 500 18. Cikkelyének értelmében az üzletfeleiktől esetleg behajthatatlan jutalékok és költségek is a CIB Banknál vezetett számlánkat terhelik.

Általános Feltételek

1. A megbízó a megbízással egyidejűleg köteles gondoskodni a Bank által megkívánt fedezetről. A fedezet nyújtása a megbízás teljesítésének előfeltétele.
2. Akkreditív kibocsátása a mindenkor érvényes, közzétett Kondíciós Listában, vagy egyedi megállapodásban rögzített díj ellenében történik. A díj megfizetése előre esedékes.
3. Jelen Megbízásban nem szabályozott kérdésekben a CIB Bank Általános Üzletszabályzata az irányadó.

Cégszerű aláírás

 Gruppo IntesaBci

CIB KÖZÉP-EURÓPAI NEMZETKÖZI BANK RT. CENTRAL-EUROPEAN INTERNATIONAL BANK LTD.

1027 Budapest, Mecse u. 4-14. 1537 Budapest, Pl.: 394
Tel.: (36 1) 212-1330 Fax: (36 1) 212-4200

3. Akkreditív nyitási megbízás: OTP Bank



OTP Bank Nyrt. _____ Fiók _____

Akkreditív nyitási megbízás (Import)

Kelt: _____

A megbízó vállalat neve, címe: _____

Számlaszáma: _____

KSH száma: _____

A tárgyaló neve, telefonszáma: _____

Sziveskedjenek a következő visszavonhatatlan

☐ látra szóló fizetéssel
☐ halasztott fizetéssel
☐ negociálással
☐ igazolt, ☐ igazolás nélküli

☐ igénybe vehető
☐ külföldi
☐ kifizetéssel

☐ budapesti
☐ vagy
☐ kifizetéssel

akkreditívet megnyitni, és arról a kedvezményezett bankössze-
kötetésünk útján értesíteni

A kedvezményezett bankja: _____

Halasztott fizetés esedékessége: _____

A szállítandó áru idegen nyelvű leírása: _____ **Mennyiség:** _____ **Egységár:** _____ **Összesen:** _____
(minőség, típus stb.)

Kötésszám: _____

Tudomásul vesszük, hogy jelen akkreditív tekintetében a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara UCP600-as szokványra az irányadó.

Kedvezményezett neve, címe: _____

Összeg devizában: _____
amelynek Ft-ellenértéke: _____

Fedezet összege és az elküldött számla száma
(OTP számlavezető fők tölti ki): _____

Szállítási határidő: _____ **Lejárat:** _____

Részszállítások: ☐ igen ☐ nem **Atrakás:** ☐ igen ☐ nem

Fuvarparitás: _____

Címzett, rendeltetés (ha más mint a megbízó): _____

Fizetendő a következő okmányok átadása ellenében, amelyek mindegyikén feltüntetendő vállalatunk fenti kötés-, illetve rendelésszáma:

☐ 1. Számla _____ példányban, cégszerűen aláírva.

☐ 2. Hajóraklevél _____ eredeti példány,
☐ _____ rendeleti(é)re,
☐ üresen forgatva, fuvardíj, ☐ fizetve, ☐ fizetendő a
rendeltetési kikötőben.
Feladási kikötő: _____ Rendeltetési kikötő: _____
☐ "Notify address" _____

☐ 3. Az árut szállító hajó kapitányának igazolása arról, hogy a fenn-
maradó eredeti hajóraklevél-példányt és _____
átvette, és kötelezi magát, hogy ezeket az okmányokat a rendelte-
teskikötőben át fogja adni _____
rendelkezésre.

☐ 4. Vasúti fuvarlevél másodpéld. ☐ mérlegelési bélyegzővel ellátva.

☐ 5. Kamion fuvarlevél (a feladó példánya).

☐ 6. Légi fuvarlevél 3. számú példánya.

☐ 7. _____
szállítmányozó cég igazolása, amely szerint az árut
☐ átvette a _____
rendelkezése szerint, visszavonhatatlan továbbítás végett,
☐ a _____
utasítással szerint, visszavonhatatlanul továbbította.

☐ 8. Biztosítási kötvény vagy igazolás, megfélelően forgatva.

☐ 9. Származási bizonyítvány (☐ eredeti, ☐ másolat)

☐ 10. Növény-, ill. állategyi bizonyítvány (☐ eredeti, ☐ másolat)

☐ 11. Suljegyzék _____ péld.

☐ 12. Műbizonylat _____ péld.

☐ 13. Analízis _____ péld.

☐ 14. Egyéb okmány: _____

Megbízó cégszerű aláírása

Fedezet és aláírásigazolás: (OTP számlavezető fők tölti ki)

1. Fedezet elküldve: ☐ forintban
☐ devizában
☐ egyéb módon: _____

2. A megbízó aláírása rendben.

Kelt: _____

(OTP fő aláírása, bélyegzője)

1. péld. Kereskedelmi banki Fizetések Osztálya

Megbízásunk az akkreditív nyitási megbízás elírásai iránt nem felelős, és a hitelesítésünk ahhoz, hogy az akkreditív és az áru továbbítása megvalósuljon, megköveteli a bankoktól a bankoktól a bankoktól.

OTP 2 5400007 00 Import akkreditív nyitási megbízás

4. Fizetési módok akkreditívvel

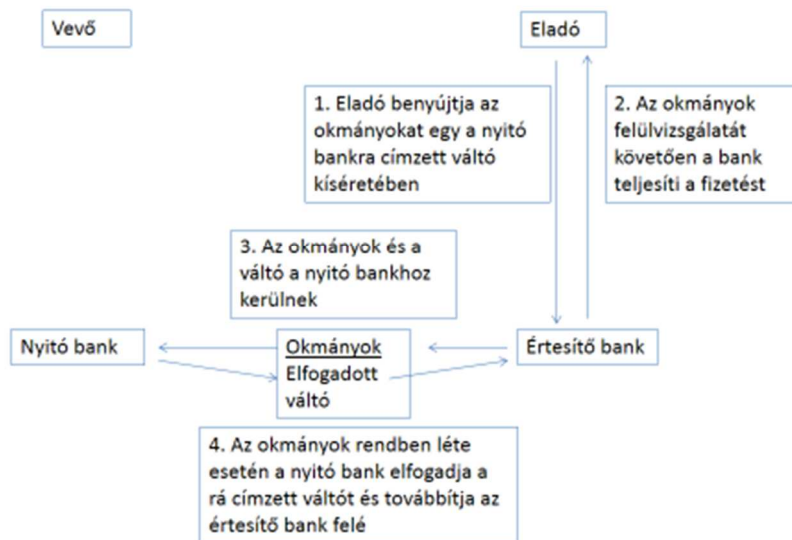


Forrás: Pucsek – Sztanó, 2011



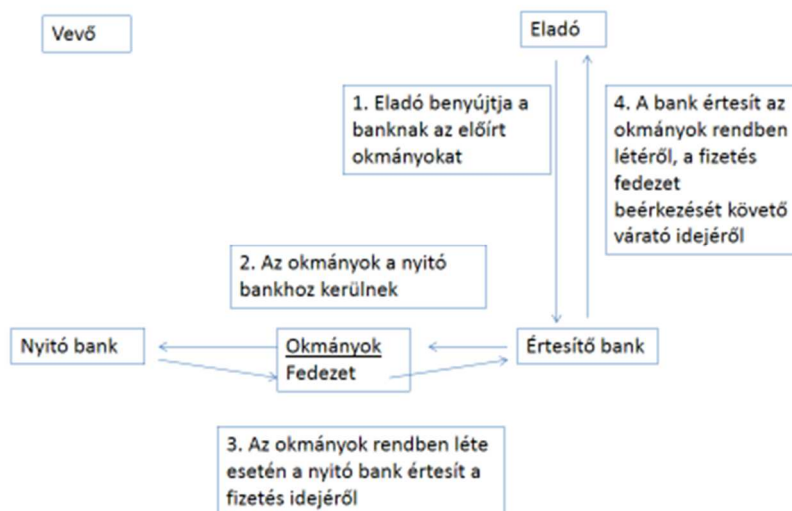
Forrás: Pucsek – Sztanó, 2011

Váltóelfogadással realizált igazolt akkreditív



Forrás: Pucsek – Sztanó, 2011

Halasztott fizetésű, nem igazolt akkreditív



Forrás: Pucsek – Sztanó, 2011

[illegible]

Irodalomjegyzék

Bendigné Csánky Hayna (2004): Nemzetközi kereskedelem. Főiskolai tankönyv. Zsigmond Király Főiskola, Budapest

Constantinovits Milán (2013): Nemzetközi kereskedelemtan. Szent István Egyetemi Kiadó, Gödöllő

Constantinovits Milán – Sipos Zoltán (2008): Nemzetközi kereskedelmi ügyletek. Külkereskedelmi technika, külpiaci kockázat, tranzakciók. Aula Kiadó, Budapest

Constantinovits Milán – Sipos Zoltán (2014): Nemzetközi üzleti technikák. Akadémiai Kiadó, Budapest

Cribb, Joe (1991): A pénz. Szemtanú sorozat. Park Kiadó, Budapest

Csapó Zsolt (1998): Pénzügyi ismeretek. Discimus Üzleti Iskola, Debrecen

Csapó Zsolt (2004): Kereskedelem pénzügyei. Discimus Üzleti Akadémia, Debrecen

Csapó Zsolt (2010): Nemzetközi kereskedelempolitika. Debreceni Egyetemi Kiadó, Debrecen

Dankó László (2008): A nemzetközi kereskedelem technikája. Miskolci Egyetemi Kiadó, Miskolc

Frei Tamás: A márkák alkonya. Metropol, 2014. február 21. (4.o.)

ICC Hungary Egyesület (2011): INCOTERMS 2010. ICC szabályok a belföldi és nemzetközi kereskedelmi feltételek használatáról. Budapest

Inotai András (2011): Külkereskedelem és tőkeforgalom (217-223 p.) in Kocsis Károly – Schweitzer Ferenc (szerk.): Magyarország térképekben. MTA Földrajztudományi Kutatóintézet, Budapest

Kárpáti László – Lehota József (szerk.) (2010): Kereskedelmi ismeretek. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest

Kozár László (2011): Nemzetközi áru- és tőzsdei kereskedelmi ügyletek. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest

Pucsek József – Sztanó Imre (2011): A vállalati tevékenységek elemzésének módszertana II. Elemzési sajátosságok. Perfekt Kiadó, Budapest

Sikos T. Tamás – Hoffmann Istvánné (2004): A fogyasztás új katedrálisai. MTA Társadalomkutató Központ

Törzsök Éva (2011 és 2012): Külkereskedelem technikai ismeretek 1-2. Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet, Budapest

Törzsök Éva (szerk.) (1992): A külkereskedelmi ügylet. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest

Chikán A. (2004): Franchise: üzlet és piac 1. évfolyam 2. szám Central-Press Kiadó Kft., Budapest

Varga Levente – Kárpáti László (szerk.) (2007): Marketing és kereskedelem a gyakorlatban. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest

Internetes források:

<http://247wallst.com/special-report/2014/07/08/10-brands-that-will-disappear-in-2015/>

http://freepress.hu/hun/hun/report/view/penz_tortenet/

<http://kereskedelem.tlap.hu/magazin/kulkereskedelem-fogalma/>

http://vilaggazdasagi.blog.hu/2013/10/02/valtozo_vilagkereskedelem

Csáki Gy (2013): IMF hitelek Magyarországnak 1996-2008. <http://www.asz.hu/penzugyi-szemle-cikkek/2013/imf-hitelek-magyarorszag-nak-19962008/csakigy-2013-1.pdf>

<http://www.vg.hu/penzugy/hitel/a-vilagbank-jovahagya-magyarorszag-egymilliard-euros-hitelet-289836#p2>

www.hier.iif.hu/hu/letoltes.php?fid=tartalom/sor/114

https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2014_e/its14_world_trade_dev_e.htm

https://www.ksh.hu/intrastat_altalanos_tudnivalok

[http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/com/com_com\(2007\)0653/_COM_COM\(2007\)0653_hu.pdf](http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/com/com_com(2007)0653/_COM_COM(2007)0653_hu.pdf)

http://hvg.hu/gazdasag/20130122_Vegre_egy_lista_amelyet_Magyarorszag_veze

<http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/kulker/kulker13.pdf>

<http://www.parlament.hu/documents/126660/133970/Kopint-T%C3%A1rki+A+vil%C3%A1ggazdas%C3%A1gi+%C3%A1trendez%C5%91d%C3%A9sek+%C3%A9s+hat%C3%A1sok.pdf/19060f0d-1211-46a7-8803-dd9fe04d857a>

<http://www.franchise.hu/Mi+a+franchise/EI%C5%91ny%C3%B6k-h%C3%A1tr%C3%A1nyok>

https://www.mkb.hu/uzleti/vallalatoknak/faktoring/export_faktoring/index.html

<http://www.muszakiak.hu/tudastar/logisztika/incoterms-2000>

<https://www.transautomobile.com/fr/export-info/livraison/transport-expedition/12>

<http://www.martsped.it/doc/INCOTERMS%202010%20-%20IN%20VIGORE%20dal%201%20GENNAIO%202011.jpg>

http://www.mfa.gov.hu/kulkepvisolet/IL/hu/gazdasag/egyeb_informaciok/Export_tudnivalok.htm?printable=true

http://www.mangaland.gportal.hu/portal/mangaland/upload/298536_1292267702_05110.pdf

Képek és forrásaik:

1. kép: Föníciai kereskedelmi útvonalak térképe
<https://commons.wikimedia.org/wiki/File:PhoenicianTrade.png>
2. kép: A 13. századi Firenze: <https://olaszorszagbajottem.wordpress.com/2015/04/18/a-bankrendszer-bolcsoje/>
3. kép: A Royal Exchange: <http://www.harrylytle.com/royal%20exchange.html>
4. kép: A Kelet-Indiai Társaság kereskedelmi kapcsolatai 1700 körül:
https://en.wikipedia.org/wiki/Dutch_East_India_Company
5. kép: Egy bevásárlóközpont (Cleveland, USA):
<http://americanhungarianjournal.com/blog/2012/03/05/amerikaban-108-ezer-bevasarlokozpont-van/>

Mellékletek forrásai:

Bécsi Egyezmény: http://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=98700020.TVR

Akkreditív nyitási megbízás: CIB Bank:

<http://www.cib.hu/system/files/server.xml?file=/Nyomtatvanyok/okmanyos/akkred.pdf&type=related>

Akkreditív nyitási megbízás: OTP Bank:

https://www.otpbank.hu/static/portal/sw/file/KNV_Import_akkreditiv_nyitasi_megbizas_20100531.pdf

Fizetési módok akkreditívvel: Pucsek József – Sztanó Imre (2011): A vállalati tevékenységek elemzésének módszertana II. Elemzési sajátosságok. Perfekt Kiadó, Budapest

Okmányos beszédési megbízás: CIB Bank:

<http://www.cib.hu/system/files/server.xml?file=/Nyomtatvanyok/okmanyos/beszedmegb.pdf&type=related>