

KÜLKERESKEDELMI PÉNZÜGY
/ Előadások vázlatai/

I.Téma. Külgazdasági kapcsolatok súlypontjai Magyarországon.

A magyar gazdaság a rendszerváltás után – részben azelőtt is, a világgazdaság szerves része. Ezért a világgazdaságban történő folyamatok meghatározzák a magyar gazdaság fejlődését is.

A világgazdaság globalizációjá, a piacok egymáshoz való közeledése a harmadik évezred elején tovább fokozódik. A nemzetközi munkamegosztás folyamatai látványos bővülnek, az árukereskedelem növekedése is jelentős, de még ennél dinamikusabban alakul a nemzetközi szolgáltatás kereskedelem és a tőkeforgalom.

Magyarország csatlakozása az Európai Unióhoz egyáltalán nem teszi feleslegessé a külkereskedelemmel kapcsolatos ismereteket, sőt tovább növeli azok jelentőségét.

A tantárgy átfoglalja a következő témái:

- külkereskedelem és állami szabályozás
- a nemzetközi kereskedelem intézményi környezete
- szokások és szokványok (Incoterms 2000)
- kereskedőtípusok a nemzetközi piacon
- különleges külkereskedelmi ügyletek
- külkereskedelmi szerződés előkészítése, összeállítása és lebonyolítása
- okmányok és értékpapírok
- fizetési módok és eszközök a külkereskedelemben
- kockázat a kockázatmenedzsment
- bank garancia és a bankkezeség a külkereskedelemben

Külgazdasági kapcsolatok súlypontjai Magyarországon.

Mindenekelőtt meg kell mondani, hogy a KSH hivatalos adatai a 2003. évről még nem jelentek meg, így csak a 2002.évig fogjuk megvizsgálni a helyzetet, vagy a MNB adatai alapján.

Először is nézzük meg a **1.számu táblázat** adatait.

A 2003 évben a **behozatal** (termékforgalom) 42 358.7 millió euró volt, az 2002.évhez viszonyítva 5.9%-al nőtt, míg a **kivitel** 38 381 millió euró volt és csak 4,4%-al nőtt. A külkereskedelmi **deficit** (negatív egyenleg, szaldó) 2003 évben már 3 977 millió euró volt, mintegy 760 millióval több mint 2002 évben (energiahordozók – 2 643 millió euró és feldolgozott termékek – 4038 millió euró negatív szaldó).

Itt viszont van egy nagyon pozitív tényező.

Az **export** 82%-a a fejlett országokba, 14% a közép és kelet-európai országokba, 4% a fejlődő országokba irányult.

Az **import** 67%-a a fejlett országokból, 16,5% a közép és kelet-európai országokból, 16,5% a fejlődő országokból származott.

Az utolsó években a magyar külkereskedelmi forgalom a fejlett országok irányában aktív egyenleggel zárult 2002 évben, mint a 2001, 2000 és 1999 évben. (sajnos nem nincs adatai a külkereskedelmi forgalom értékéről ország csoportok szerint 2003 évben).

A külkereskedelmi termékforgalom értékét **ország csoportok szerint** 2000 és 2002 évben **2.számú táblázat** ismerteti.

Ez az aktív egyenleg mérsékelte a külkereskedelmi deficitet, ami első sorban a fejlődő országokból származó behozatali többletből jött létre – az 2000.évben 3,1 milliárd USD, a 2002 évben 4,8 milliárd USD.

Tudjuk, hogy Magyarország 2004.május 4-től az Európai Unió teljes jogú tagja lett. Ezért vizsgáljuk meg a magyar export és import adatait az EU irányában.

Ebben a relációban nagyon kedvezők a mutatók. A 2002.évben a magyar export az EU országaiba a 2000. évhez viszonyítva 22%-al, míg az import az EU országaiból csak 12,8%-al emelkedett. A magyar külkereskedelmi mérleg **az EU** viszonylatban a 2000.évben 2,3 MD USD, míg a 2002 évben már 4,6 MD USD aktív szaldóval zárult.

Ugyanakkor, a 2002.évben **a magyar export** a fejlődő országaiba a 2000. évhez viszonyítva 40%-al, a közép és kelet-európai országokba – 13%-al emelkedett.

A közép és kelet-európai országokból **származó import** 16%-kal bővült. Jelentősebben nőtt az energiahordozók, a feldolgozott termékek importja. (azért negatív szaldó 1,5 MD USD).

A fejlődő országokból származó 50%-al emelkedett (export növekedése csak 40%), a többletből 1MD USD export céljára, ipari vámszabadterületre érkezett.

A továbbiakban a **kivitel és behozatal struktúráját** fogjuk vizsgálni. Egy teljesen átfogó vizsgálatra nincs lehetőség, ezért csak **a főbb termékcsoport** adatait elemezzük. (**táblázat 3.**)

Az export közel 61%-át a gépek és gépi berendezések, 29% -át a feldolgozott termékek, 6,6% -át az élelmiszer, ital, dohány, 3,7%-át a nyersanyagot és energiahordozók.

Az export-struktúra kedvező változását mutatja a **gépek és gépi berendezések** a részarányának növekedése. Az elmúlt években stabil és dinamikus export növekedést elérő árucsoportok közül kiemelés érdemelnek a híradástechnikai hangrögzítő és visszaadó

készülékek, a villamosgép, az irodagép és gépi adatfeldolgozó berendezések. A kivitelben az ipari vámszabadterületek részaránya 70%.

A feldolgozott termékek áru főcsoport exportja, ez a műanyag alapanyagok, a színesfémeké, a gyógyszer nőtt, míg a ruházati cikkeké csökkent.

Az élelmiszer, ital, dohány áru főcsoport kivitele kevesebb volt, mint az előző évben. Ez a tény – sajnos, hogy a mezőgazdasági termelés az 1990-es években történt visszafejlődéséről tanúskodik. Elég megjegyezni, hogy a rendszerváltás előtt a magyar exportban a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek részaránya több mint 25% volt (most 6,6%). Igaz, hogy azokban az években a KGST kereskedelem belül a magyar agrártermék exportja biztos piacot talált a szocialista országokban, míg jelenleg ez a piac gyakorlatilag elvesztett.

Az importban 52% a gépek és gépi berendezések, 36% a feldolgozott termékek, 3% az élelmiszer, ital, dohány, 10% a nyersanyagot és energiahordozók részaránya.

Az import-struktúra kedvező változását mutatja a *gépek és gépi berendezések* a részarányának növekedése. Az import több mint fele, a növekmény háromötöde az ipari vámszabadterületekre érkezett. Az áru főcsoport belül a speciális szakipari gép, valamint a közúti jármű, villamosgép és készülék, az irodagép és a híradástechnikai készülékek behozatala bővült.

A feldolgozott termékek áru főcsoport exportja 4%-kal nőtt. A továbbfeldolgozásra importált termékek közül nőtt a színesfémek (30%), a műanyag – alapanyagok (20%), a vas és acél, a szerves vegyi termékek. A ruházati cikkek importja nem változott és a gyógyszereké pedig csökkent.

A nyersanyag és energiahordozók áru főcsoport behozatala 10% nőtt, a kőolaj, kőolajtermékeké, a földgázé importja bővült.

Az élelmiszer, ital, dohány áru főcsoport behozatala 3,7%-kal több volt, mint az előző évben. Mérséklődött a dohány (hivatalos – KSH nem számítja csempész árut), a kávé, tea, kakaó behozatala, míg a húsé és a húskészítményeké, a zöldségféléké és a gyümölcské meghaladta az 2002 évit.

Most fogjuk vizsgálni, hogy Magyarország számára, úgy mint az elmúlt években, is a legfontosabb külkereskedelmi partnerek *(táblázat 4)*.

Így csak arra kell felhívni a figyelmet, hogy Magyarország számára - úgy hogy az elmúlt években - **Németország** legfontosabb külkereskedelmi partner. Elég kiemelni, hogy az exportban Németország részesedése 35.5% és az importban is 24.3%.

A külkereskedelem áruszerkezetét tekintve mindkét irányú szállításokban a feldolgozott termékek és gépek és a gépi berendezések dominálnak (a kivitelben 26% és 68%, a behozatalban 36% és 62%). A mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek aránya nem ér el 4%-ot.

A német behozatal legjelentősebb termékcsoportjai a személy - és a tehergépjárművek, valamint ezek részei, vegyi anyagok, gépek, irodagépek, hírközlési berendezések, vas és fémipari termékek.

Fizetési szokások: a fizetési fegyelemmel kapcsolatos problémák megelőzhetők, illetve a potenciális német partnerről céginformációk szerezhetők be térítés ellenében a Németországban működő KSz -irodákon, illetve a Creditreform Budapesti képviselőjénél.

Németország egyik legfontosabb **hitelezőnk**.

Magyarország tovább erősítette pozícióját a német külkereskedelemben (importjában 2,1%-os, exportjában 1,7%-os részesedéssel Németország 14 legnagyobb partnerei köze kerültünk. A világ legnagyobb cég között, a Magyarországon is működő német cégek a következők: Hridelberger Zement (építőanyag), Henkel Group (vegyipar), Linde, MAN Group (gépipar), Merck (gyógyszergyártás), SPAR (kereskedelem), Siemens Group, Volkswagen Group, Bayer (vegyipar), Daimler Chrysler (személygépkocsi).

Az osztrák-magyar kereskedelem.

Ausztria Magyarország második legnagyobb partnere.

Mint a Németország esetében, A külkereskedelem áruszerkezetét tekintve mindkét irányú szállításokban a feldolgozott termékek és gépek és a gépi berendezések dominálnak (együttesen a magyar export 82%-át, a magyar import 92%-át teszik ki). A mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek aránya nem ér el 3.5 %-ot.

Az **export** finanszírozás rendszer és szereplői Ausztriában: az állam, az Österreichische Kontrollbank AG, a jegybank (Österreichische Nationalbank). Támogatás : a hitelek kockázatának átvállalásával, hitelkamat támogatásával, a keretfeltételek biztosításával.

Így például, létezik Kontrollbankban listája, amelyeket szerződés partnereként elfogat. Magyarországon szerepelnek a következők: Budapest Bank, CIB, Citibank, Magyar Külkereskedelmi Bank, ING, K és H, OTP, Creditinstált Rt.

Olasz-magyar kereskedelmi kapcsolatok.

Az olasz gazdaság szerkezete teljesen eltér az uniós tagállamok zömétől. Olaszországban kevés az igazán nagy vállalat, holding, ezért a legtöbb kereskedelmi partnere kis és közép vállalatok.

A két oldalú kereskedelmi forgalomban Olaszország – Németország és Ausztria után – a harmadik legnagyobb partnerünk.

A külkereskedelem áruszerkezetét tekintve mindkét irányú szállításokban a feldolgozott termékek és gépek és a gépi berendezések dominálnák (együttesen a magyar export 83%-át, a magyar import 97%-át teszik ki). A mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek aránya nem ér el a kivitelben 8,5 %-ot és a behozatalban 1,5%-ot.

Ugyanakkor nem hagyható figyelmen kívül, hogy a jelentős külkereskedelmi partnereink közül, **Oroszország** irányában jelentős az export-import deficit. Itt meg kell jegyezni, hogy míg Magyarország a 2002. évben Oroszországba mindössze 0,58 MD.USD értékű árut exportált, addig az Oroszországban érkező import 2,9 MD.USD volt, ami MD.USD deficitet eredményezett.

Tudjuk, hogy Magyarország a rendszerváltás után jelentős mértékben elvesztette a „keleti piacait”, amit nem csak KGST megszűntésével lehet magyarázni. Egy orosz közmondás szerint „a szent hely sohasem marad üresen”. Úgy az orosz, mint a többi FÁK ország piacra – betörték a nyugati szállítók, míg a Magyarország továbbra is importálja az orosz energiahordozókat és más nyersanyag termékeket.

A külkereskedelem terén viszont figyelembe kell venni, hogy az EU gazdaság politikája alapján a magyar piacon a mostaninál lényegesen nagyobb tömegben fognak megjelenni a Nyugat-Európában gyártott termékek, és így a magyar export-import mérleg csak abban esetben javulhat, ha a magyar gazdaság versenyképes termékeket állít elő – úgy a belső mint a külső piacon versenyképes termékeket.

Az export az első öt hónapban 19,7%-kaá javult (belföldi eladásai 1,2%-kal csökkentek (2003 január-májusához viszonyítva).

A magyar versenyképesség alakulása.

A magyar versenyképesség - a nemzetközi rangsorban - elemzésekor Az Ecostat három legfontosabb tényezőt vettek figyelembe: a termelékenység, a forint árfolyamának változását és a munkaerő költségeit.

Versenyképességünk szempontjából ***kedvező jelek:***

- Magyarországi gazdasági növekedése tartósan az EU átlagát meghaladó intenzitással gyorsul
- Mérséklődik a befektetés kockázata (jogharmonizáció, stabil a jogi környezet)
- A fejlett országokhoz képest még mindig alacsonyok a bérek
- A munka termelékenysége viszonylag magas (Külföldi Tőke megjelenése, multinacionális vállalatok hazánkba telepítése, sok ipari park jó infrastruktúrával működése).

Versenyképességünk szempontjából ***kedvezőtlen jelek:***

- bizonyos területeken a belső piac telített
- magas külkereskedelmi hiány negatívan hat a gazdaságra
- a környezetvédelmi és fogyasztóvédelmi szabályozás EU konformizálása miatt terhelik a beruházásokat
- a befektetők számára néhány szakmában munkaerőhiány alakult ki, a munka erő immobil
- a bérek közterhei magasak (bár az EU bérszínvonalhoz még legalább 15 év szükséges). Az elmúlt két évben nemzetközi viszonylatban jelentősen megrágult a magyarországi munkaerő. A minimál bér emelése és a forint felértékelődése - Magyarország határozottan veszített versenyképességéből a térség (kelet-közép európai régió) meghatározó gazdaságaival szemben.
- a menedzsment még nem felel meg a nemzetközi elvárásoknak
- a k+f kiadások aránya a GDP százalékában alacsony
- az erős forint kedvezőtlenül hat az exportra, növeli a külkereskedelem mérleg hiánát
- a beszállító vállalatok nagy része nem elég tőkeerős.

A külkereskedelem súlya az EU-ban ***5..számu táblázat*** ismerteti.

Külkereskedelmi ügyletek rendszerezése:

1. Egyszerű árügyletek

1.1. Az **exportügylet** - kiviteli ügylet – valamely áru, szolgáltatás, anyagi értéket képviselő jog értékestésére irányul külföldi partner számára, deviza esetleg valuta ellenében.

1.1.1. *Közvetlen exportügylet*: a termelő önmaga exportálja termékeit.

1.1.2. *Közvetett exportügylet*: a termelő közvetítőket vesz igénybe az ügylet megvalósításához.

1.2. Az **importügylet** áruk, szolgáltatások, anyagi értéket képviselő javak (szellemi termékek) külföldről történő beszerzése, behozatala. Ezt a tevékenységet egy-egy gazdálkodó egység, cég, vállalkozás végezheti, liberalizált körben nyilvántartásba vétel mellett, önálló elhatározás alapján, nem liberalizált körben engedély beszerzése mellett.

Közvetlen import: ha a belföldi felhasználó a külföldi partnertől szerzi be a javakat, termékeket, és *közvetett import*: ha a belföldi felhasználó külkereskedelmi szervezeteket kapcsol be a lebonyolítás folyamatába.

2. Különleges árügyletek

- kereskedelmi kompensációk lehetnek, amelyek hagyományos ellenügyletként értelmezhetők, és
- hosszúlejáratú, ipari kapcsolatokhoz igazodó ügyletek, ipari kooperációk, amelyek évekre meghatározó feltételeket rögzítenek.

2.1. Árucseréügyletek

2.1.1. A *barterügylet* egyszerű naturális árucseré. Harmadik fél az árucseréforgalomba nem kapcsolódhat be, azaz szigorúan kétoldalú ügyletről van szó, a megszerzett árut teljes egészében áruval kell ellentételezni, azaz egyáltalán nincs pénzmozgás. Megvalósítható háromszögügylet formájában is.

2.1.2. *Kompensációs ügylet*: olyan csereügyletet jelent, amely esetében a partnerek közötti áruszállításokat a szerződésben pénzben is kifejezik, és szükség esetén az ügylet kiegyenlítéséhez is felhasználják a valutát/devizát.

A teljes kompensáció esetében a szállított árut teljes egészében áruval ellentételezik, míg a részleges kompensáció esetében meghatározott részhányad pénzzel, vagy viszontvásárlással ellentételezett. A teljes kompensáció az előbb szállító fél számára jelentős kockázatot rejt és nagy finanszírozási terheket jelent.

Önkompensáció: két fél cserél árut, és többlábú kompensáció: több fél cserél árut.

2.1.3. *Viszontvásárlásos ügylet*: A partnerek két adás-vételi szerződést kötnek, amelyek egymást feltételezik. Ez azt jelenti, hogy az exportőr és az importőr között létrejön egy szerződés az áru szállítására. Az exportőr azonban külön keretmegállapodásban arra vállal kötelezettséget, hogy a szállított áru értékének meghatározott részéért (%-áért) partnerétől árut vásárol, vagy vásároltat, meghatározott határidőn belül. A rugalmasság, a hosszú időtáv és a szerződésben meghatározható feltételek együttesen kedvezővé teszik ezt az ügyletfajtát.

2.1.4. *Offset-ügylet*: Olyan ellenügylet, amely meghatározott területekre vonatkozik, ezek a hadászat, az űripár és a repülőgépipar. *- pénzbeni cserével*

2.1.5. *Visszavásárlásos ügylet*: A kapcsolt ügyletek területére tartozó hosszú lejáratú ügylet. Beruházási javakhoz kapcsolódik. A nagyberendezéseket exportáló cég abban állapodik meg partnerével, hogy a berendezés értékét a berendezéssel ter-

melt termékekkel egyenlíti ki. A kulcsra kész üzemek exportja esetében alkalmazott. Az exportőr befektetései hosszú időszak alatt térülnek meg. (5-15 év)

2.2. Reexport ügylet

Egy import és egy exportügyletet jelent. Jelentős tőkeigény merül fel, emellett csak olyan árukat lehet ebbe a forgalomra bevonni amelyek rendszeresen és nagy mennyiségben értékesíthető termékek. A reexport ügyleteket lehet kötni klíring (azaz kötött) és szabadon átváltható (konvertibilis) devizában.

Közvetlen reexport: a külföldön megvásárolt árut közvetlenül a vevő országába szállítják.

Közvetett: a külföldi áru a reexportőr országába bekerül és innen továbbszállítják a vevő részére.

Haszonügylet: jelentős haszon megszerzése érdekében kötött ügylet.

Közvetítői ügylet: valamely ország kereskedője két másik ország kereskedőinek kapcsolatát hozza létre.

Kereskedelempolitikai ügylet célja a kiegyensúlyozott kereskedelmi kapcsolatok létrehozása.

Tranzitügylet: Akkor alkalmazzák, ha valamely ország exportőre és egy másik ország importőre között az ügylet közvetlenül nem valósítható meg. Ekkor a résztvevők felkérnek harmadik országbeli tranzitkereskedőt az ügylet megvalósítására. Alapvető cél, hogy a származási ország ne derüljön ki. A tranzitőr valóban az áru tulajdonosává válik. Az ügylet célja az eredeti kereskedelmi kapcsolat elleplezése.

2.3. Switchügylet

A *bemeneteli*, vagy *aller* ügylet célja a tartozás kiegyenlítése, szabad devizáért a klíringpartner igényei szerinti árut vásárolnak. És azt klíringdevizáért eladják.

Kijöveteli vagy *retour* ügylet esetében a cél, hogy befagyott kinnlevőséget lehessen leépíteni.

Körswitch ügylet esetében megvalósítanak egy bemeneteli és egy kijöveteli ügyletet. Az ügyletek megvalósításának célja kifejezetten árfolyamnyereség megszerzése.

2.4. Bér munka vagy újabb szóhasználattal feldolgozás

E területre bérfeldolgozás, bértermeltetés tartozik. E területen a hozadékat az elvégzett/elvégeztetett munka adja annak az országnak, ahol a munkát megvalósítják. Eszerint ahol a munkát végzik, ott aktív feldolgozás (bér munka) valósul meg, és aki végezteti a munkát az passzív feldolgozást (bér munkát) számolhat el.

A külföldi forgatékban magyarországi
aktív bér munka reexportáció = 12 %
passzív = 62 %

3. Különleges külkereskedelmi ügyletek

3.1. Licenciaügyletek:

E csoportot a szabadalom és a know-how kereskedelem jelenti, illetve ezek használati jogának átengedése. A szerződés tárgya, az áru, önmagában különleges, mert anyagi értéket képviselő jog, amelyet áruszállítással, vagy anélkül lehet teljesíteni.

A *szabadalom* kizárólagos jog, amely a szabadalom tulajdonosa számára módot ad, hogy a szabadalom tárgyát kizárólagosan alkalmazhassa. A szabadalmi oltalom erre vonatkozóan törvényes védelmet ad mindazon területeken, ahol forgalmazni szeretné a későbbiekben a szabadalmat, illetve a szabadalom használati jogát.

A *know-how* formáját tekintve lehet műszaki leírás, specifikáció, műszaki rajz, üzemeltetési tapasztalat stb. magyar megjelölése lehet: tudni hogyan, megmutatni hogyan. A know-how lehet önállóan kereskedés tárgya, de gyakran szabadalomhoz kapcsolódik.

A licencia-szerződésben meg kell határozni a következő feltételeket:

- a szerződés tárgyát,
- szabadalomjogi kérdéseket kell tisztázni,

- ár kialakítására kell nagy gondot fordítani,
- meg kell jelölni a fizetési formákat
- speciális szerződési feltételeket és a korlátozó kikötéseket a szerződésben szerepeltetni kell,
- külön figyelemet kell fordítani a fejlesztés, javítás továbbadás kérdéseire.

3.2. Franchise

Ez az ügylet sajátos, hosszú távon működő együttműködési forma a termelés és elosztás különböző fázisaiban. Olyan – szerződésben precízen rögzített együttműködési forma, ahol egyik fél jutalék ellenében engedélyt ad a másik fél részére, hogy az utóbbi valamely kereskedelmi márkát, cégjelzést és marketing know-how-ot alkalmazzon munkája során. Ez a kapcsolat rendszeres gazdasági és pénzügyi együttműködést is jelent a felek számára. A rendszert az átadó fejleszti, az átvevő pedig a beindítást finanszírozza. A franchise vonatkozhat:

- termék és védjegyhasználatra, illetve
- üzleti franchise is megvalósulhat.

3.3. Nemzetközi kooperáció

Legjellemzőbb formája az ipar területén alakult ki. A következő jellemzők esetében érvényes a kooperáció megjelölés:

- más-más országokhoz tartozó, gazdaságilag és jogilag független cégek közötti együttműködés,
- a kapcsolatok magánjogi szerződésen alapulnak,
- közösen eldöntött cél megvalósítása érdekében jönnek létre,
- az érdekközösség hosszú távra vonatkozik.

A partnerek közötti jogi kapcsolatok alapján:

- *egyszerű szerződéses kapcsolat*, ekkor a résztvevők kockázatviselése, a finanszírozás és a felelősség igazodik a szerződésben rögzítettekhez, amely a partnerekkel szemben vállalt kötelezettséggel azonos,
- *konzorcium formájú*, ez lehet határozott, vagy határozatlan időre szóló, illetve alkalmi társulás is. Ez esetben a társulás tagjainak felelőssége nagyobb, mint a tevékenységben vállalt kötelezettség indokolná, szerződésben rögzítetten közös a vállalkozás és az eredményyszerzés is,
- *vegyes vállalt formájú*, ez a résztvevők olyan gazdasági társulásainak megjelölése, amely kereskedelmi társasági formát jelent, önálló jogi személyiség formájú.

3.4. Létesítményügylet – létesítményexport

Teljes beruházás megvalósítása külföldön. A létesítmények egyedi jellegűek, sokfélék, a megvalósítás saját eszközökkel, más országban, sajátos körülmények között történik. Lehet:

- egyszerű létesítményexport, amely főként a gyengén feltett országok felzárkóztatása érdekében történik,
- kulcsra kész export esetében üzemet szállítanak működésre készen, a szerződésben rögzített paramétereknek megfelelően,
- termék a kézben, ekkor a megrendelő szerződésben rögzíti, hogy üzembehelyezett állapotban, esetenként a termelt termék értékesítésének segítségével valósul meg a létesítményexport.

Kockázatos vállalkozás, mert be kell kapcsolni alvállalkozó partnereket, a műszaki terveket konkretizálni kell, komplettségi záradékot kell tenni és a helyszíni kockázatokat kell figyelembe venni. A résztvevők tevékenységének koordinálása, a rendszeres kooperáció, képviselők, külföldi irodák fenntartása költségigényes.

3.5. Lízing

3.6. Külföldön magyar érdekeltségek létesítése illetve külföldiek magyarországi kereskedelmi képviselete

Ez ad módot arra, hogy kedvezőbb információs bázishoz és képviseleti lehetőséghez jussanak egy-egy ország gazdasági egységei, illetve adott országban tevékenységükkel részt vállaló cégek.

4. Szolgáltatásra kötött ügyletek

A tevékenységet

- szerződéses kapcsolatként kell megvalósítani,
- eredményérdekeltség érvényesül,
- kapcsolódik más külkereskedelmi ügyletekhez.

Szolgáltatási tevékenységek:

- fuvarozási ügyletek,
- szállítmányozás,
- minőség-ellenőrzés,
- reklám és propaganda tevékenység ellátása.

A Kereskedelmi Világszervezet (WTO) 146 tagállamának képviselői dolgavégezetlenül távoztak vasárnap a mexikói Cancúnból, ahol a katarai Dohában két éve kezdődött tárgyalási forduló állomásaként az áruk és szolgáltatások útjában álló akadályok lebontásáról tanácskoztak. A fiasco oka formailag az volt, hogy a fejlődő országok nem voltak halandók az EU, az USA, Japán és Svájc által kért reformokra. Ennek keretében a befektetés- és versenypolitikát, illetve a kormányzati megrendelések rendszerét kellene átláthatóbbá tenni, valamint ritkítani az áru-, szolgáltatás- és tőkeimport útjában álló adminisztrációs dzsungelt. A 2004 végéig befejezni tervezett, de most káoszba süllyedt dohai WTO-forduló középpontjában ugyanakkor a mezőgazdasági ár- és exporttámogatás, valamint az agrárpiaci liberalizáció áll, amiben továbbra is kibékíthetetlennek tűnik az ellentét a termékeiket gyakran dömpingáron értékesítő fejlett, illetve a támogatási versenyben alulmaradó fejlődő országok között.

HVG 2003. szeptember 20., XXV. Évfolyam, 38. szám

A szokványok fajtái:

Nemzetközi kereskedelmi szervezetek, a tőzsdei, a bank, a biztosítási szokványok

Jelentősége, szerepe, forrásai

A kereskedők szerződéseik megkötésénél gyakran hivatkoztak a korábbi ügyleteik egyes feltételeire, vagy az adott piacon általánosan elfogadott üzleti gyakorlatra, eljárásra.

A kereskedelemben a rendszeresen ismétlődő üzletkötések tartalmi és formai elemeit, feltételeit, az üzletkötés kialakult módját, gyakorlatát nevezzük szokásnak.

A kereskedők életét nagyban megkönnyítette a szokásokra való hivatkozás, hiszen az üzlet minden feltételét lehetetlen lett volna írásban rögzíteni. Az így kialakult hagyományos üzleti kapcsolatban a szerződés valamely eleménél elegendő volt a „szokás” kifejezés használata.

Az „ahány ház, annyi szokás” – elve azonban a nemzetközi kereskedelemben is érvényes, hiszen a szokás értelmezése, tartalma nem független attól, hogy hol, mikor, melyik országban alkalmazzák, milyen termékre vonatkozóan. A szokások alkalmazásában rejlő bizonytalanságot fölismerve a kereskedők, illetve szervezeteik összegyűjtötték és írásba foglalták a kereskedelmi szokásokat. Az írásba foglalt szokást nevezzük szokványnak. Az üzleti életben a nemzetközi kereskedelemben rendkívül fontos szerepe van a szokásoknak, szokványoknak. Jelentőségüket magyarázza az a tény, hogy nincsen „nemzetek fölötti” jogrendszer.

Az ún. „Bécsi konvenció” – az ENSZ áruk nemzetközi adásvételi szerződéseiről szóló egyezménye – ugyan az egységes jogi szabályozást tűzte ki célul, ennek alkalmazása azonban nem kötelező. Mivel lehetetlen (és nem is szükséges) mindenfajta ügylet minden részletét jogilag szabályozni, ezért a szokások, szokványok szerepe változatlanul fennmarad, többek között a „joghézagok” betöltése, üzletkötések elősegítése céljából.

A kereskedelmi szokások, szokványok akkor érvényesülnek, ha a szerződő felek megegyeznek alkalmazásukban. Ez történhet a szerződésben való „kikötéssel” (azaz a szerződésbe beleírják, hogy a felek magukra nézve az adott szokványt kötelezőnek elismerik), és történhet hallgatólagos módon. Ilyen esetben a bíróságok általában figyelembe veszik a hallgatólagosan elfogadott kereskedelmi szokásokat. Ez természetesen az adott ország jogrendszerétől függ, ezért lényeges, hogy a szerződéskötő felek kifejezetten hivatkozzanak a szokásokra, szokványokra. A szokások írásba foglalását elvégezhetik az egyes szervezetek saját tevékenységükre vonatkozóan – ezek a helyi szokványok –, illetve nemzetközi szervezetek alkothatnak nemzetközi szokványokat a külkereskedelmi gyakorlat egyértelműbbé és ezáltal gyorsabbá tétele érdekében.

A helyi szokványok

Az alábbi helyi szokványokat „szokás” megkülönböztetni:

- tőzsdei szokványok
- kikötői szokványok
- bankszokványok
- biztosítói szokványok
- monopolszervezetek szokványai

Tőzsdei szokványok:

Minden tőzsdének a saját szokványai szabályozzák a tőzsde működését (ügyletkötés rendje, tőzsdetagság, stb.) ezek az általános szokványok. A tőzsdén forgalmazott áruk minőségét a különleges szokványok határozzák meg. A tőzsdén köthető ügyletek állandó feltételeit (szállítási határidő, fizetési mód, fuvarparitás) az ún. tőzsdei kontraktusok tartalmazzák. Így a tőzsdei ügyletkötés leegyszerűsödik és gyorsabbá válik, hiszen a változó feltételeket (szerződéses ár mennyiség, a szerződő fél neve) tartalmazó kötjegyzen hivatkoznak a megfelelő kontraktusra.

Kikötői szokványok

Az egyes kikötők működésüket és üzleti feltételeiket (be- és kirakodás ideje, fizetendő díjak, illetékek, okmányok, raktározási díjak, feltételek,) szokványokban közlik, amelyeknek elfogadása kötelező. A kikötői szokványok „erősebbek” mint a reájuk vonatkozó nemzetközi szokványok, tehát ilyen esetben a kikötői szokványok függvényében érvényesülnek a nemzetközi szokványok.

Biztosító szokványok

A biztosító intézetek a biztosítási szokványokkal közlik a biztosítási fedezetbe vehető kockázatok fajtáit, a biztosítási díjat, a szállítmánybiztosítási szerződés általános feltételeit. A biztosító intézetek szokványai viszonylag egységesek – kivéve a szolgáltatások díját - , mert a piac törvényeinek megfelelően követniük kell a világ legerősebb és legnagyobb biztosítójának a Lloyds-nak az üzlet szokásait, szokványait.

Monopolszervezetek szokványai

Idé tartoznak a nemzetközi áru fuvarozással foglalkozó szervezetek szokványai. Ezek többnyire a konkurenciaharc kiküszöbölését célzó egymással kötött egvezményvekből születnek. A kereskedőházak, külkereskedelmi cégek – multinacionális vállalatok – kialakították az adásvételi szerződéseik állandó feltételeit – fizetési mód, szállítási határidő, reklamációk rendezésének módja – melyeket erőpozíciójukból adódóan tudnak a partnerrel elfogadtatni. Természetesen ezek a feltételek egyoldalúan megfogalmazó – monopolhelyzetben levő- vállalatok érdekeit tükrözik.

A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara szokványai

A nemzetközi szervezetek közül a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara (ICC) szokványaival foglalkozunk, mivel a nemzetközi kereskedelemben ezeknek van a legjelentősebb szerepük.

A fizetési módokra vonatkozó szokványok:

Okmányos meghitelezésre vonatkozó egységes szabályok és szokványok – Regles
A kereskedelmi okmányok beszedésére vonatkozó egységes szabályzat CAD-
okmányos inkasszó

ENSZ egyezmény az áruk nemzetközi adásvételi szerződéseiről (az ún. Bécsi Konvenció)

Az áruk nemzetközi adásvételi szerződéseiről szóló nemzetközi szerződést törvényerejű rendelettel hazánk 1988. január 1-vel léptette hatályba. Az Egyezmény kelte egyébként 1980. április 11. Az Egyezmény az áruk adásvételére vonatkozó szerződésekre alkalmazandó, 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:

Alkalmazási kör és általános rendelkezések

A szerződés megkötése

Adásvétel

Záró rendelkezések

A Konvenció célja, hogy a nemzetközi kereskedelem alapügyletét jelentő adásvételi szerződés egységes szabályozását megteremtse és ezáltal elősegítse az ilyen típusú külkereskedelmi szerződések kötését.

Az Egyezmény akkor alkalmazandó a különböző államokban telephellyel rendelkező felek közötti adásvételi szerződésekre, ha ezek az államok részesei a Konvenciónak, vagy a nemzetközi magánjog szabályai szerint valamely részes állam jogát kellene alkalmazni.

A szerződést kötő felek azonban jogosultak a Konvenció 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.

A Bécsi Konvenció rendelkezései a nemzetközi kereskedelemben alkalmazott különféle jogrendszerek, szokások egyeztetései alapján születtek, ezért ismerete a külkereskedelmi szerződések kötésénél nélkülözhetetlen.

Tőzsdei szokványok:

A tőzsdék azáltal egyszerűsítették az ügyletkötéseiket, hogy kialakították a tőzsdei típus szerződéseket, a kontraktusokat, azaz egységesítették az adásvételi szerződés tartalmát, melyről nem lehet eltérni. A tőzsdei kontraktusok előre kialakított, nyomtatott szerződésminták. Ügyletkötéskor elegendő a megfelelő kontraktusra hivatkozni és az ahhoz kapcsolódó kötejgyet kitölteni.

A kötejgy csak a szerződés legfontosabb adatait tartalmazza:

- A tőzsde megnevezése,
- Az áru megnevezése,
- A vonatkozó szokvány elnevezése,
- Az üzletkötés pontos időpontja,
- Az eladó és vevő megnevezése,
- A tételek száma,
- A szállítási határidő,
- Az eladó és vevő aláírása.

Mennyiségi szokványok: a tőzsdéken csak az áru fajtánként meghatározott alapmennyiségre, tételre, vagy annak egészszámú többszörösére lehet üzletet kötni. A kontraktus nem szólhat a minimális mennyiségnél kisebb mennyiségre. A tőzsdei terminológia szerint egy kontraktus egyenlő a meghatározott alapmennyiséggel. A kötésegységek tőzsdénként és áruféleségenként különböző lehet.

A minőség szokványosítása: Tőzsdecikké azok az áruk válhatnak, melyek minősége egyértelműen jellemezhető, s melyek termelése és felhasználása tömeges. Az áru a tőzsdén nincs jelen, a tőzsde intézménye garantálja a láthatatlanban vásárelt áru minőségét. Az áru személytelenné válik, az egyik tétel teljes mértékben helyettesíti a másikat, ezért a tőzsdecikkek helyettesíthető tömegárak. A minőségi szokvány mindig átlagminőségre vonatkozik.

Tőzsdénként és árucikkenként szokvány formájában meghatározzák, hogy milyen szállítási határidőre lehet üzletet kötni.

A fizetési móddal kapcsolatban is alakultak ki szokások, melyek áruféleségenként eltérőek.

És Incoterms – Nemzetközi Kereskedelmi Feltételek

Készítette: Suller Éva „A” csoport

Nyírbogdány, 2003.10.02

Az Incoterms által szabályozott kérdések köre

International commercial Terms - A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara által rendszerezett szállítási feltétel-változatok gyűjteménye, nemzetközi szokások írásos megjelenítése. Célja, hogy egyszerűbbé tegye az adás-vételi szerződések megkötését és lebonyolítását a nemzetközi kereskedelemben, egységesítse a fogalmak értelmezését, és ezzel hozzájáruljon a vitás esetek számának csökkentéséhez.

Az Incoterms jelentése: Nemzetközi Kereskedelmi Feltételek

A párizsi Nemzetközi Kereskedelmi Kamara (ICC) először 1936-ban dolgozta ki a Nemzetközi Kereskedelmi Feltételeket, a legelterjedtebb változat az INCOTERMS 1990. A korábbi Feltételek a szerződésekben változatlanul alkalmazhatók.

Az INCOTERMS paritás abban az esetben válik a szerződés elválaszthatatlan részévé, ha hivatkoznak rá.

Az INCOTERMS paritás három lényeges eleme:

- költségviselés átszállásának helye,
- kárveszélyviselés átszállásának helye (teljesítési hely),
- az eladó és a vevő részéről teljesítendő feladatok (pl. okmányok átadása, biztosítás kötése stb.).

Kikötései szabályozzák az adásvételi szerződés teljesítése során az árúk szállításával kapcsolatos költségek és a kockázatok megoszlását az eladó és a vevő között.

Fuvarparitás: az a földrajzi pont, ahol az áru szállításával kapcsolatos költségek az eladóról a vevőre szállnak.

Teljesítési hely: az a földrajzi pont, ahol az áruval, illetőleg annak szállításával kapcsolatos kockázat (kárveszély) az eladóról a vevőre száll.

A két földrajzi hely lehet azonos és különböző.

Az Incoterms szokás: mindazon dolgok összessége, amit a partnerek a külkereskedelmi szerződésben megfogalmaznak, amihez tartják magukat és melyek segítségével kialakulnak a kereskedelem szokásai. Egy idő után ezeket mindenki ugyanúgy értelmezi. Nem kell mindig leírni, hogy kinek mi a feladata, csak utalni kell rá. Ezeket a szokásokat írásba foglalták.

Szokványok csoportosítása:

- Helyi szokványok: tőzsde, kikötő, biztosító társaságok, kereskedő házak, bankok szokványai.
- Nemzetközi szokványok: világméretű, Incoterms szokványok: szállítással kapcsolatos szokásgyűjtemény; akkreditív (fizetéssel kapcsolatos); inkasszó és bankgarancia szokványok.

International Commercial Terms. Elődje: Trade terms.

Először 1936-ban foglalták össze. Módosítások 1953, 1967, 1980, 1990, 2000

A szokvány nem törvény, hanem ajánlás.

Nem kötelező, de ha a felek a szerződésben hivatkoznak rá, akkor kikényszeríthető, kötelezően be kell tartani.

Az **INCOTERMS** valamely klauzulájának alkalmazása egyértelműen maghatározza a fuvarparitást és a teljesítés helyét, az eladóra és a vevőre háruló kötelezettségeket és jogokat.

Incoterms célja és tárgya

Célja, hogy a nemzetközi kereskedelmi feltételek értelmezésére szolgáló nemzetközi szabályokat összegyűjtse. Így a kereskedelmi feltételek különböző országokbeli értelmezéséből adódó -bizonytalanság elkerülhető, vagy csökkenthető. Egy adott szerződés megkötésekor pontosan meg kell határozni, hogy melyik évi INCOTERMS-t alkalmazzák. Lényeges, hogy az exportőrök és importőrök tekintetbe vegyék, hogy a nemzetközi kereskedelmi ügylet lebonyolításához szükséges különféle szerződések a gyakorlatban egymással kapcsolatban vannak, ugyanis nemcsak az adásvételi szerződésre van szükség, hanem fuvarozási, biztosítási finanszírozási szerződésre, melyek közül az Incoterms csak egyre vonatkozik, és ez az adásvételi szerződés.

Az Incoterms által szabályozott kérdések:

Az eladó áruszállítási és a vevő adásvételi és fizetési kötelezettségei

–csomagolás költségei

–a felek értesítési kötelezettségei

Eladó kötelezettségei	Vevő kötelezettségei
az áru rendelkezésre bocsátása	az ár megfizetése
engedélyek, felhalmozások, vámformaságok intézése	
fuvarozási és biztosítási szerződés megkötése	fuvarozási szerződés megkötése
az áru átadása	átvétel
kockázatvállalás	
költségmegoszlás	
értesítésadás a vevő részére	értesítésadás az eladó részére
átadást igazoló okmányok kitöltése	az átadás igazolása, szállítási okmány vagy ezzel egyenértékű elektronikus közlés
ellenőrzés, csomagolás, jelölés	áruvizsgálat
egyéb kötelezettségek	

Az eladó és a vevő kötelezettsége:

Eladó főkötelezettsége az áru beszállítása, illetve az árut, a vevő rendelkezésére bocsátása.

A szükséges engedélyek, hatósági okmányok meghatalmazások beszerzése (export, import eng.)

Az áru átadása

A kockázat vállalása

A költségek vállalása

A fuvarszerződés megkötése

Értesítés küldése: avizálás

Szállítmánybiztosítás kötése

Az áru ellenőrzése

Az okmányok, átadási bizonylatok beszerzése, vevő számára történő átadása

Egyebek

Vevő főkötelezettsége az áru ellenértékének megfizetése. A szükséges engedélyek, hatósági okmányok meghatalmazások beszerzése (export, import eng.)

Az áru átvétele

A kockázat vállalása

A költségek vállalása
A fuvarszerződés megkötése
Értesítés küldése: avizálás
Az áru átvizsgálása
Az átvételi okmányok beszerzése, átadása
Egyebek

13 különböző klauzula létezik: meghatározzák hogy mik a vevő és mik az eladó kötelezettségei, mikor száll át a költség és a kockázat...

Fuvarparitás: az a földrajzi pont, ahol a költségek átszállnak az eladóról a vevőre.

Teljesítési hely: az a földrajzi pont, ahol a kockázat átszáll az eladóról a vevőre.

A Klauzula mindkettőt jelenti.

A klauzulák csoportosítása:

1. **Betű szerint:** minden klauzulának 3 betűjele van (1990 óta): E,F,C,D klauzulák
2. **Egypontos:** eladóról a vevőre a kockázat és költségátzállás egy azonos földrajzi ponton történik. Vagy **Kétpontos:** ha az eladótól a vevőre a kockázat és költség átállás 2 különböző ponton történik.
3. **Tengeri:** belvízi klauzula, vagy **multimodális:** bármilyen fuvarozási módban.

Az incoterms klauzulái:

1. EXW (Ex Works) üzemből:

- E-s, egypontos, multimodális klauzula
- **Eladó feladata:** az exportra becsomagolt és ellenőrzött árut a gyár udvarán a vevő rendelkezésére bocsátja. Itt száll át minden költség és kockázat a vevőre.
- **Vevő feladata:** exportra történő vámkezelés, szállítás, fuvarszerződés megkötése, engedmények beszerzése, köthet szállítmánybiztosítást, importengedélyek beszerzése, importvámkezelés. Mulasztás idején ki kell fizetni a kgt.eket.
- A vevő kérhet segítséget az eladótól, de ilyenkor az eladónak manipulációs díjat kell fizetni.

2. FCA (Free Carrier) bérmentve az 1. Fuvarozónak átadva.

- **Eladó feladata:** az exportra vámkezelt, csomagolt, ellenőrzött árut átadni az 1. fuvarozónak és azt a fuvarszközön elhelyezni.

- A kockázat az 1. fuvarozónak történő átadáskor száll át.
 - Vevő feladata: fedezi a rendeltetési helyen a kirakodási költségeket. Vámok, hatósági díjak, importvámkezelés, biztosítást köthet, de nem kötelező.
- 8. CIP (Carriage, and Insurance Paid to) Fuvarozás és biztosítás fizetve.**
- Ugyanaz, mint CPT.
 - Eladónak kötelező biztosítást kötni a vevő javára (CIP ár + 10%)
- 9. DAF (Delivered at Frontier) Határra szállítva.**
- Lehet indulási és érkezési kikötő.
 - Eladó feladata: az exportra vámkezelt megfelelően csomagolt és ellenőrzött árut a határra leszállítja (innenső oldal: városhatár, vagy pl. magyar-osztrák határ), határig a költség és kockázat az eladóé, innentől száll át a vevőre. De fuvarszerződést teljes szakaszra köt. Biztosítást a megnevezett határig, ha akar.
 - Vevő feladata: az áru beviteli elvámoltatása, vámköltségek megfizetése.
- 10. DES (Delivery Ex Ship) leszállítva, hajón átadva**
- Érkezési kikötőbe.
 - Eladó feladata: az exportra vámkezelt, megfelelően csomagolt és ellenőrzött árut a kikötőbe elvigye és ott hajóra tegye. Fuvarokmányok, fuvarszerződés.
 - A költség és kockázat ászállítás az érkezési kikötőben a hajóra rakva történik.
 - Vevő feladat: kipakolás, importvámkezelés, további fuvarozás, szerződés, importengedély.
- 11. DEQ (Delivered Ex Quay) rakparton átadva.**
- Eladó feladata: az exportra vámkezelt, megfelelően csomagolt és ellenőrzött árut a rakparton a vevő rendelkezésére kell bocsátania. Az idáig felmerült költségek és kockázat ő viseli. Itt szállnak át a vevőre. Fuvarokmányok, fuvarszerződés...
 - Importra történő vámkezelés: eladó feladata (1990)
Vevő feladata (2000)
- 12. DDU (Delivered Duty Unpaid) vámfizetés nélkül leszállítva.**
- Eladó feladat: az exportra vámkezelt, megfelelően csomagolt és ellenőrzött árut leszállítja a vevő által megnevezett rendeltetési helyre. A teljes útszakaszon a fuvar költség és a kockázat a vevőé. Átszállás a rendeltetési helyen. Fuvarszerződés...
 - Vevő feladata: importáláskor fizetendő vámok, adók, hatósági díjak, importvámteher fizetése, importengedély fizetése

13.DDP (Delivered Duty Paid) vámfizetéssel leszállítva:

- Eladó feladata: minden, kivéve az importengedély beszerzése.

Befolyásoló szempontok a választásnál:

- A cég likviditása (tudják-e finanszírozni a fuvar költségeket)
- Melyiknek van nagyobb szakma-, fuvarpiaci ismerete, ki tud olcsóbban fuvar szerezni, ki kaphat nagyobb engedményeket.
- Hatósági előírás vagy valamilyen szokás
- Szerződés pénzneme és a fuvarszerződés pénzneme eltér
- Szállítási határidő
- Melyik tud előbb fuvarszkőzt szerezni
- Az adott piaci szokás
- Saját lehetőségeink (magyar külker gyakorlat)
- Szakmai hozzáértés
- Ügyelni kell arra, hogy a paritás összhangban legyen a többi szerződési feltétellel.

A külkereskedelmi adásvételi szerződés tartalma, feltételei

A külkereskedelmi adásvételi szerződés az eladó és a vevő kötelezettségeit és jogait, az általános és az eseti ügyletkötési feltételeket tartalmazza. Az általános feltételek minden egyes gondosan és körültekintően megfogalmazott külkereskedelmi adásvételi szerződésben megtalálhatók, az eseti, egyedi feltételek a konkrét ügylet sajátosságaiból fakadó speciális kérdéseket szabályozzák.

A külkereskedelmi adásvételi szerződés *minimális tartalmát* jórészt ugyanazok a kérdések alkotják, amelyekkel - mint a legfontosabb ajánlati feltételekkel - már foglalkoztunk. Az ajánlati feltételek köre azonban a szerződésben néhány további elengedhetetlen feltétellel bővül. Így például a szerződésnek a szerződéskötő felek pontos megnevezésén túl a szerződéskötésre irányadó jog, a bírói joghatóság, a nem teljesítés esetén fizetendő kártérítés stb. kérdéséről is rendelkeznie kell. A könyv további fejezetei az *adásvételi szerződés legfontosabb feltételeit*, az azokra vonatkozó kereskedelmi szokásokat, nemzetközi szokványokat mutatják be.

A szerződéses feltételeket a következő bontásban tárgyaljuk:

- az adásvételi szerződés tárgya (az áru megnevezése, minőségének és mennyiségének a meghatározása, az áru csomagolása),
- a szállítási feltételek (szállítási határidő, fuvarparitás megválasztása),
- az adásvételi ár.
- a fizetési kondíciók,
- egyéb szerződéses feltételek.

Az áru megnevezése és a minőség megjelölése

Az áru minőségének egyértelmű meghatározása az adásvételi szerződés egyik alapvető feltétele, hiszen az eladó és a vevő kötelezettségvállalása egyaránt pontosan megjelölt minőségű áru-ra vonatkozik. Az áru minőség egyértelmű meghatározása elsősorban az ügylet zavartalan lebonyolításának előfeltétele, de szállítmányozástechnikai és kereskedelempolitikai előírások is szükségessé tehetik azt.

Az áru jellege szerint az áru minőségének megjelölése igen változatos lehet. Ennek szemléltetésére álljon itt néhány példa.

- Gyáregységeknél, nagyberendezéseknél, általában a nehézipari termékeknél a minőség részletes körülírása a szokásos, amit általában még különféle műszaki dokumentációkkal is alátámasztanak (pl. specifikációkkal, műszaki rajzokkal, szerelési útmutatókkal, a felhasználandó anyagok minőségének pontos megnevezésével, az egész berendezésnek és részegységeinek méret- és súlyadataival, a megadott toleranciák megjelölésével, a berendezés energiafogyasztásának közlésével stb.).

- Komplett gyárberendezések exportja esetén, ahol az eladó az áruszállítás mellett számos műszaki-tudományos szolgáltatást is nyújt a vevőnek, az áru minőségének meghatározása e szolgáltatások terjedelmének és minőségének rögzítését is feltételezi. A minőség részletekbe menő, pontos meghatározása e termékeknél terjedelmes műszaki dokumentáció és az adásvételi

szerződés részét képező vagy azt kiegészítő szereelési, vevőszolgálati stb. szerződések révén oldható meg.

- A gépipari sorozattermékeknél ugyancsak a minőség körülírása a szokásos eljárás, ezt általában fotókkal, műszaki leírásokkal egészítik ki. Nemzetközi hírnevű termékek¹nél a márka és a típuselnevezés is elegendő.

- Nyersanyagoknál és élelmiszereknél az áru minőségét gyakran az eredet megjelölésével (pl. magyar paprika) vagy az évjárat feltüntetésével (pl. borféléknél) rögzítik. Szokásos a minőség jellemzése valamely alkotóelem részarányának feltüntetésével is (pl. a különféle italok alkoholtartalma vagy a nyersvas ércartalma). A tömegárak minőségének a meghatározása a leggyakrabban a tőzsdék vagy az árverések minőségi szokványaira való hivatkozással történik.

- Fogyasztási cikkeknél, textil-, bőr- és üvegáraknál, papír- és faipari termékek²nél a legkülönbébb minőségmeghatározásokkal találkozunk. A legfontosabb műszaki jellemzők: az áru fizikai vagy kémiai tulajdonságainak (pl. a textíliáknál a fonalszám, a beállítás, az összetétel) leírása mellett gyakran mellékelnek a szerződéshez fotókat, rajzokat is.

Elterjedt módja a minőség rögzítésének a minta alapján történő szerződéskötés is. A minta, nagyobb tömegű, adásvétel tárgyát képező árumennyiség egysége. Az adásvételi ügyletben betöltött funkciója szerint lehet például:

- típusminta: egy bevezetett áruminőséget, árufajtát reprezentál (pl. tőzsdecikkek³nél),
- átlagminta: az áru átlagos minőségét képviseli (pl. árveréseken),
- referenciaminta: az árunak azt a minőségét jelöli, amelyre az adásvételi szerződés vonatkozik (Pl. nagyberendezések értékesítésénél referenciaminta az eladó által korábban exportált, működő gyár),
- ellenminta: a vevő által rendelkezésre bocsátott minta alapján az eladó által elkészített minta (gyakori pl. a ruházati termékek külkereskedelmében),
- gyártási minta: a sorozatgyártás egyik tetszőleges darabja,
- elhajózási minta: az elhajózási kikötőben a behajózott áruból vett minta, amelynek alapján az eladott és a ténylegesen leszállított áru minősége összehasonlítható,
- arbitrage-minta: minőségileg kifogásolható árutételből a választott bíróság számára vett minta.

A jó mintavételezés a gondos szerződéskötés velejárója, minthogy célja az áru minőségének egyértelmű meghatározása. A mintavételezésnél alapvető követelmény, hogy a minta tükrözze a raktáron levő teljes árumennyiség, illetve a legyártandó áru minőségét, ne legyen rosszabb, de jobb sem, mint a szállítandó áru minősége. A nemzetközi kereskedelem⁴ben a mintavétel szokványok vagy szabványok szerint történik, az áru jellegének megfelelően alapulhat szűrőpróbán vagy átlagon. Amennyiben az áru minőségét a szerződő felek mintával határozzák meg, úgy a szerződésben - a termék jellegétől függően - a mintavétel körülményeit (a mintavételezők személye, a mintavételezés helye és ideje, a megőrzés módja) is szabályozni kell.

Az áru minőségének megjelölésére különböző klauzulák is kialakultak. Ilyenek például a következők.

- A tel-quel kifejezés. Legtöbbször nem egységes és nem is pontosan meghatározható minőségű áru⁵ra utal. Ezzel a záradékkal az, eladó az áru minőségéből adódó kockázatait a vevőre hárítja, minthogy a vevő az árut pontos és meghatározott minőségi előírás nélkül veszi meg.

Aukciókon találhatunk ilyen feltételeket, de gyakori a záradék kikötése a mezőgazdasági és a bányatermékek külkereskedelmében, ahol a szállítandó termék minőségét az eladó sem befolyásolni, sem előre meghatározni nem tudja.

- *Kauf in Bausch und Boge*, meghatározás rendszerint sem minőségileg, sem mennyiségileg nem specifikált elfekvő raktár- készlet, „parti” áru egy tömegben való értékesítésénél alkalmazott záradék. A tel - quelhez hasonlóan kizárja a vevő minőségi reklamációs jogát. A vevő a teljes tételt tartozik átvenni, és azt sem egészben, sem részben, semmilyen címen nem utasíthatja vissza.

- „*Megtekintés szerinti*” minőségmeghatározás szintén raktárkészlet értékesítéséhez kapcsolódik, ahol a vevő a teljes árumennyiséget előzetesen megtekintheti. Az eladó ilyenkor sem felel az áru minőségéért, hacsak nem voltak az árunak olyan rejtett hibái, amelyeket a vevő megtekintés során nem állapíthatott meg.

- A *szokásos minőség* az eladó és a vevő közötti hosszabb üzleti összeköttetés, során kialakul, megszokott állandó feltételek esetén a következő kötéseknel ezt a záradékot alkalmazzák.

- A *FAQ* (fair average quality) a bécsi terményszövet meg határozása szerint bizonyos árucikk minta nélkül e feltétellel történő eladásánál a származási ország vagy vidék az évi, az elszállítás időpontjában meglevő átlagminőségű termése szállítandó.

- A *GOB* (good ordinary brand) jó, megszokott, rendes árumárka. Az ilyen módon meghatározott áruminőség azt jelenti, hogy a korábbi szállításoknál megszokott, vagy az illető piacon kialakult átlagminőségnek megfelelően kell a szállítást teljesíteni.

- A *szokványminőség*, nyersanyagoknál, mezőgazdasági termékeknél ritkábban kész tömegáruknál kialakult minőségi meghatározás, különösen egyes árutípusokon jegyzett cikkekre vonatkozóan.

Az áru csomagolása

Az áru csomagolási módjáról ugyancsak a szerződés rendelkezik. A csomagolás jelentőségét egyfelől a csomagolás védőfunkciójában, másfelől piacbefolyásoló szerepében kell keresnünk.

A csomagolás védőfunkciója a külkereskedelemben - az eladó és a vevő közötti nagy távolságok és a fuvarozási kockázatok miatt - nagy hangsúlyt kap.

A csomagolásnak azt kell biztosítania, hogy:

- az áru fuvarozásra, tárolásra alkalmas egységeket képezzen;
- az eladó, illetve a vevő fuvarozási kockázatai csökkenjenek;
- az áru esetleges káros hatásai a környezetét ne veszélyeztessék.

E feladatoknak a csomagolás csak akkor tud megfelelni, ha az áru jellegéhez, a fuvarozási módhoz és a fuvarozási útvonalhoz maximálisan alkalmazkodik.

A nemzetközi kereskedelem kialakította az áru és a fuvarozási mód jellegének megfelelő csomagolási formákat.

Csomagolási követelmények

Ezek közül megemlítjük a következőket.

- A SWP (seaworthy packing) tengerképes" csomagolás. Jellemzője az erős külső burkolat, amely az árut a hajótérben a mechanikus, a klimatikus és a fiziológiai igénybevételtől védi, továbbá a vízhatlanságot biztosító belső védő csomagolás.

- A CP (continental packing), szárazföldi csomagolás. Az előírások itt kevésbé, szigorúak, mint a tengerképes csomagolásnál, de a csomagolásnak itt is védelmet kell nyújtania a fuvarozási károk ellen. A szárazföldi csomagolás az áru jellegétől függően ládába, bálába, kartondobozba és szállítótartályba történő csomagolást jelent.

- Az MP (machine packing), bálaprés: nagy tömegű, laza áruk szállításra való előkészítésénél alkalmazzák (Pl. a gyapjú, gyapot, juta), ahol az áru terjedelmének csökkentése jelentős fuvar költség-megtakarítással járhat.

- Az FP (fit packing), az áru alakjához idomuló csomagolás. Az áru védelmét biztosítja, s a fuvarter jobb kihasználását szolgálja.

- Az áru szállítható külön csomagolás nélkül is, ömlesztve platókocsin vagy zárt vagonban s egyéb speciális módon is (pl. akasztós vagonban vagy akasztós kamionban).

Az áru mennyiségének meghatározása a szerződésben

Az áru mennyiségének meghatározása a nemzetközi kereskedelemben megkívánja, egyes kérdések egyértelmű rögzítését. Ilyenek:

- a megengedett mennyiségi tolerancia, az alkalmazott mértékegység,
- a mennyiség, illetve súlymeghatározás módszere, helye és ideje,
- a bruttó-, illetve a nettósúly kérdése.

A külkereskedelmi ügyletek jó részében az áru mennyisége pontosan rögzíthető (Pl. gépeknél db-ban, fogyasztási cikkekénél db, tucat vagy pár megjelöléssel stb.). Egyes áru fajtáknál (Pl. szén, gumi) azonban nehézségekbe ütközik a szállítandó mennyiség pontos meghatározása. A mennyiség meghatározásának szokásos módja itt a mennyiség, „-tól-ig” vagy „kb.” megjelölése.

A „körülbelüli” mennyiség lehetséges $\pm$ eltéréseinek határát számos áru esetében nemzetközi szokvány határozza meg (általában 3-10%), de a szerződő feleknek lehetőségük van arra is - s ez gyakran kívánatos -, hogy a mennyiségi tolerancia mértékét a szerződésben külön rögzítsék. A mennyiségi tolerancia kikötése egyes áru fajtáknál szükségszerű, de szolgálhatja az eladó érdekeit is: a legyártott árut a felső határig kiszállíthatja, nem marad raktárkészlete (speciális áruknál ez különösen fontos lehet), illetve ha a legyártott teljes árumennyiség nem kifogástalan minőségű, kevesebbet is szállíthat. A mennyiség egyértelmű megjelölése és a mennyiségi eltérések megengedett mértékének rögzítése mellett további lényeges kérdés a mértékegység egyértelmű meghatározása. Fontos annak meghatározása is, hogy az áru melyik mennyisége tekintendő hivatalosan szerződés szerinti mennyiségnek. A tengerentúli kereskedelemben például megkülönböztetik a behajózott mennyiséget (shipped weight) és a rendeltetési kikötőben kirakott mennyiséget (landed weight), a szerződésben ezért rögzíteni kell, hogy a vevő fizetési kötelezettsége melyik mennyiségre áll fenn.

A szállítási határidő meghatározása a szerződésben

A külkereskedelmi adásvételi szerződésekben a szállítási határidő vonatkozásában a legkülönbözőbb megjelölésekkel találkozunk, e változatok azonban viszonylag egyértelműen csoportosíthatók. Az eladó ugyanis vagy arra vállalkozik, hogy az árut az ügyletkötés után azonnal leszállítja (promptszállítás), vagy arra, hogy a szerződésben kikötött későbbi időpontban - illetve határidőn belül - fog szállítani.

Prompt szállítási határidő megjelölése akkor szokásos, ha az exportőr raktáron levő árut értékesít. A prompt ügyletkötés azonnali áruszállítással jár. Az egyes árufélék külkereskedelmében kialakult kereskedelmi szokások, vagy az egyes piacok (Pl. tőzsdék) szokásai szerint azonban a prompt kifejezés különféle időtartamra utal, s számos rokonkifejezés használata is szokásos az azonnali szállítási határidő megjelölésére.

A prompt szállítási határidő megjelölése többféle lehet. Így például:

- valamilyen feltétel teljesülte után azonnal (az importengedély kézhezvétele után, akkreditívnyitás után azonnal),
- a szállítási határidő pontos megjelölésével (6 napon belül),
- egyértelmű megjelölés hiányában a prompt (sofort, quick stb.) kifejezés mögötti időtartam kezdete a szerződéskötés időpontja,
- prompt ügyletkötésnek minősül az úszó árukra kötött adásvételi szerződés is.

Későbbi szállítást az eladó olyan áru esetén vállal, amelyet még be kell szereznie, vagy le kell gyártania. A későbbi szállítási határidő szokásos megjelölései közül megemlíthjük a következő változatokat:

- meghatározott naptári nap (részszállítások esetén napok) kikötése;
- megközelítő időpont rögzítése. Ez olyan esetekben gyakori, amikor az áru szállíthatósága nem az eladótól függ (pl. gabona-, gyümölcskereskedelemben);
- szállítási időtartam megjelölése. Ez esetben a legutolsó napon teljesített szállítás is szerződésszerűnek minősül. Az amerikai szóhasználatban a „the prompt” kifejezés a szállítási időtartam legutolsó napját jelöli;
- valamilyen feltétel teljesültének függvénye (pl. 180 nap a vevő által aláírt rendelésigazolás vagy az akkreditív keltétől);
- fix szállítási határidő kikötése. A pontosan megjelölt szállítási határidő mellett a fix szó feltüntetése az ügyletet fixügyletté alakítja. A fixügyletet - nemzetközileg elfogadottan - az jellemzi, hogy a szállítási határidő túllépése esetén a vevő érdekmúlás miatt visszaléphet, elállhat a szerződéstől. Az ügyletkötés fixügyletnek minősül akkor is, ha a fix szó a szállítási határidő mellett nem szerepel ugyan, de az áru megjelöléséből félreérthetetlenül kiderül, hogy a vevő az árut a szállítási határidő után már nem tudja rendeltetésének megfelelően használni (pl. karácsonyfadísz).

Fuvarparitás az adásvételi szerződésben

A fuvarparitás és az eladási ár között egyértelmű a kapcsolat: minél több költséget és kockázatot vállal magára az eladó, annál magasabb áron adja el az árut, illetve minél több költség és kockázat hárul a vevőre, annál alacsonyabb vételárat hajlandó az áruért fizetni. Az ügyletkötés paritása tehát mind az eladó, mind a vevő üzleti kalkulációját, üzleti eredményét befolyásolja. *Általában a távoli paritáson történő ügyletkötés az előnyösebb*, ez a kialakult gyakorlat szerint az eladó számára CIF- vagy C- and F-feltétellel, illetve fuvarparitáson történő eladást, a vevő számára FOB-paritáson való vételt jelent. A távoli paritás ugyanis importnál alacsonyabb vételárat jelent, s exportnál magasabb eladási árral jár együtt. Nem helyes azonban automatikusan mindig a távoli paritást a legelőnyösebbnek tekinteni. Egy konkrét ügyletkötésnél számos olyan szempont lehet ugyanis, amelyek a „távoli paritás” elméletet cáfolják. A konkrét adásvételi paritás megválasztása ezért mindig nagy körültekintést igényel. A paritás megválasztását befolyásolják a következők.

- *Az ügyletkötés valutája, s az, hogy milyen valutában kell a fuvar- és biztosítási költségeket fizetni.* Nem feltétlenül előnyös például az olyan klíringdevizában történő ügyletkötés, ahol az eladó távoli paritáson (pl. CIF) ad el ugyan, a fuvar- és biztosítási költségeket ugyanakkor szabad devizában fizeti meg. Előnyös viszont, ha szabad devizában történik az ügyletkötés távoli paritáson, s vevő/eladó a fuvarköltséget klíringdevizában vagy saját helyi valutájában fizetheti ki.

- *Az eladó (vagy a vevő) milyen kapcsolatot épített ki az egyes fuvarozó társaságokkal, azaz milyen refakciát vagy egyéb kedvezményt kap.* Kedvező lehet az eladónak, ha FOB helyett CIF-paritást választ és az eladási árban a meghirdetett díjtételekkel kalkulálja a fuvarköltséget. Az eladási árban felszámolt s a ténylegesen kifizetett fuvardíj különbsége így bevételét növeli.

- *A fuvarpiaci helyzet.* E kérdés vizsgálata tengeri fuvarozás esetén szükséges. Mind az eladó, mind a vevő arra törekszik, hogy abban az esetben viselje a paritásból adódóan a tengeri fuvarozás költségeit, ha a fuvarterkinálat nagy, s a kereslet kicsi.

Összefoglalva megállapíthatjuk: *általában a távoli paritáson történő ügyletkötés az előnyös, a közeli és távoli paritásra kialakítható eladási, illetve vételár közötti különbségnek azonban fedeznie kell a fuvarozással kapcsolatban jelentkező költségeket és a biztosítási költségeket.*

Az ár rögzítése az adásvételi szerződésben

A termék jellege és a szállítási határidő függvényében a szerződő felek az árat két módon rögzíthetik a szerződésben. A szerződéses ár lehet:

- fixár és
- mozgó- vagy csúszóár.

A fixáras ügyletkötések:

A fixáras ügyletkötések lényege az, hogy az eladó és a vevő által közösen kialakított szerződéses ár megegyezik azzal az árral, amelyet a vevő ténylegesen fizetni fog az eladónak. Raktárról történő eladások, rövid szállítási határidős ügyletkötések, fogyasztási cikkekre vonatkozó adásvételi szerződések ára általában fixár.

A mozgó- (csúszó-) áras megállapodások:

Számos terméknel a szerződéskötéskor még nem ismert az eladó által szállítandó termék tényleges minősége, viszont mind az eladó, mind a vevő érdeke az, kívánja, hogy a vevő az áru tényleges értéke szerint fizessen. A tényleges áruérték az áru minőségétől függően lehet nagyobb, de kisebb is, mint a szerződésben rögzített összeg.

A minőség függvényében mozgó árra példát elsősorban a bányatermékeknek és azoknak a mezőgazdasági termékeknek a külkereskedelmében találhatunk, ahol az áru minőségét az időjárás változásai még a szerződéskötés után is jelentősen befolyásolhatják.

Változhat az áru ára a *konjunktúra függvényében* is. A konjunktúra függvényében mozgó ár alkalmazására főként *nagy berendezések adásvételénél* kerül sor. A nagyberendezések hosszú gyártási időt igényelnek, és ez mind az eladó, mind a vevő árkockázatát növeli. A szerződéskötés és a berendezés szállítása, illetve az ellenérték kifizetése közötti időben ugyanis változhatnak mind az anyagárak, mind a bérek, s ez mindkét fél számára lehet előnyös és hátrányos is. A szerződő felek ilyen esetekben az árat többnyire *hausse-baisse* klauzulával rögzítik: megállapodnak abban, hogy a fontosabb nyersanyagok és a munkabérek mindkét irányú árváltozását figyelembe veszik, és a szerződéses árat később képlet segítségével módosítják.

Egyéb okmányok a külkereskedelemben

Az engedélyek és fuvarokmányok mellett igen jelentős szerepük van a különféle számláknak (kereskedelmi számla, előszámla, pro forma számla, vámszámla), az áru származásáról igazoló okmányoknak (származási bizonyítvány, konzuli számla) és a következőkben bemutatott egyéb okmányoknak is.

A számlák ←

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

- a) A kereskedelmi számla,
- b) Az előszámla,
- c) A pro forma számla,
- d) A vámszámla és
- e) A konzuli számla.

A kereskedelmi számla

A kereskedelmi számla egyfelől az eladó és a vevő közötti – áruszállításból adódó – elszámolási kapcsolatot tükrözi, dokumentálja, másfelől számos ország előírása szerint a különféle importilletékek kivetéséhez szükséges okirat, az importellenőrzés, devizaellenőrzés eszköze. Esetleg a számla adatai képezik egyúttal a beviteli vám kivetésének alapját is. A kereskedelmi számla általában nincs szigorú alakiséghez kötve, kiállításának fontos követelménye azonban, hogy lehetőleg az importőr ország nyelvén, de legalábbis az ott használatos kereskedelmi nyelven szóljon, s adatai minden szükséges információt megadjanak az eladóról, a vevőről és az árurol.

A kereskedelmi számla rendszerint tartalmazza:

- a vevő nevét és címét (telephelyét),
- az eladó nevét és címét (telephelyét),
- a kiállítás helyét és idejét,
- a szerződés számát és keltét, illetve kódszámát, a rendelés visszaigazolás számát és keltét
- a fuvarozás módját, a fuvarozási eszközt,
- a csomagolási egységek számát és megállapodásszerű jelölését,
- az egyes csomagolási egységek tartalmát (csomaglisták – cikklisák – mellékelésével),
- az áru megnevezését, minőségét a vámtarifának megfelelően,
- az áru mennyiségét,
- az egységárat és a számla összértékét, a vámértéket befolyásoló árengedményekkel együtt,
- a fuvarparitást,
- a fizetési módot (az akkreditív számát),
- az exportőr bankösszeköttetését,
- a rendeltetési helyet (az elvámolás helyét),
- a származás megjelölését,
- az importengedély számát
- az eladó cégszerű aláírását.

Az előszámla

Gyakori eset, hogy az eladó érkezési súly alapján ad el, de az ellenértéket még az érkezés előtt kívánja megkapni. Ilyen esetben előszámlát állít ki a feladási súly alapján azzal, hogy a végleges számlázás az áru megérkezése és átvétele után történik majd meg.

Pro forma számla

A beviteli engedély iránti kérelemhez egyes országok rendelkezései szerint a vevőnek mellékelnie kell az eladó nyilatkozatát az ügylet tárgyát képező áru mennyiségéről, áráról, eladási paritásáról. Ezt a célt szolgálja az eladó által kiállított pro forma számla. Egyes szakmákban elterjedt szokás, hogy a pro forma számla ajánlatot helyettesít. Ha az nem „kötelezettség nélküli”, akkor a vevő elfogadói nyilatkozata szerződést hozhat létre. Lehetőség szerint ezt a helyzetet el lehet kerülni, ezért az eladó rendszerint közli, hogy a vevő kérésére kiállított pro forma számlát nem tekinti kötelező ajánlatnak.

A vámszámla

Egyes országokban az áru beviteli vámkezeléséhez a kereskedelmi számla mellett külön vámszámla kiállítása is szükséges. Az előírások e tekintetben különbözőek, valamennyi vámszámla közös vonása azonban, hogy speciális rovatokat is tartalmaz (pl.: a vámérték meghatározásához szükséges költségeket.)

A legtöbb vámszámla az áru származását is deklarálja, nyilatkozatot tartalmaz arra vonatkozóan, hogy az árut részben vagy egészben az exportőr országában állították elő. A vámszámlánál is követelmény általában, hogy kiállítója személyesen, aláírásával vállaljon felelősséget az adatok helyességéért.

A konzuli számla

Lényegében ugyanazokat az adatokat tartalmazza, mint a kereskedelmi számla, szigorúbb alakítséghez kötött, a azt az importőr országnak az exportőr országban működő konzulátusa láttamozza. Elsősorban az exportáru eladó országában érvényes piaci árát igazolja. Alkalmazásának fő célja a dömpingárak elleni védekezés, és a reális vámérték meghatározása. Bonyolultabbá teszi a konzuli számla beszerzését, ha az importőr országának az exportőr országában nem működik konzulátusa. Ilyen estekre több megoldás alakult ki. Így pl. az importáló országgal baráti másik ország konzuljával láttamoztatható a konzuli számla, esetleg a berakási kikötőben speditőrt bízhatnak meg a számla láttamoztatásával.

A konzuli láttamozásért általában illetéket kell fizetni, ez esetenként igen jelentős összeg. A konzuli számla adatainak módosítása esetén egyes országok külön igazolást is kérnek.

A konzuli számla egyben az áru származását is igazolhatja, ilyenkor azt a származási ország kereskedelmi kamarájának láttamoznia kell. *Del-Amer. országok - import*

A származási bizonyítvány

Kereskedelempolitikai, politikai és sokféle egyéb ok miatt egyes országok bizonyos áruk importját csak akkor engedélyezik, ha az meghatározott exportőr ország területéről származik, illetve ha azokat nem bizonyos országokban termelték. Az áru származását igazoló okmány a származási bizonyítvány, amelyben rendszerint az eladó országának kereskedelmi kamarája

hivatalosan tanúsítja, hogy az exportáru az eladó országában termett, illetve azt ott állították elő.

A származási bizonyítványt a kereskedelmi és/vagy iparkamarák nyomtatványán az eladó állítja ki (aláírnia azonban nem szabad!), s mellékel egy származási bevallást, amelynek alapján a származási bizonyítvány hibás kiállításáért utólag felelősségre vonható.

A származási bizonyítványnak a nemzetközi kereskedelmi forgalomban nagy jelentősége van, mert igazolja az áru származási helyét annak érdekében, hogy az árut a beviteli vámkezelésnél a vámtarifa megfelelő rovatába sorolhassák; mezőgazdasági termékeknél a származási hely igazolásával felhívja a figyelmet a származási országban esetleg fennálló fertőző betegség behurcolásának veszélyére. A származási bizonyítvány a tisztességtelen verseny elleni harcnak is egyik hatásos fegyvere lehet. Származási bizonyítvány segítségével védhető ki pl., hogy az importáló ország által az exportáló országnak nyújtott kedvezményeket (pl. kedvezményes vámbesorolás, vámkontingensek, liberalizált forgalom) egy harmadik ország is megszerezze.

Az egészségügyi bizonyítványok

Növények és állatok, illetve ilyen eredetű termékek nemzetközi forgalmánál 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

Élő állat, hús, állati termékek export szállítmányait kísérő, hatósági állatorvos által kiállított hivatalos bizonyítvány. Igazolja, hogy az elszállítás időpontjában az áru megfelelt az importőr-, illetve a tranzit ország állategészségügyi előírásainak, s hogy az állat környezete szintén mentes meghatározott fertőző betegségektől.

Húsnál és húskészítményeknél szerepel „ante mortem et post mortem” klauzula is, vagyis annak igazolása, hogy nemcsak a készáru egészséges, de vágás előtt és után megvizsgálták és egészségesnek találták azokat a vágóállatokat, amelyeknek húsa feldolgozásra került.

A növényegészségügyi bizonyítvány

Növényeket, gyümölcsöket, egyéb mezőgazdasági exporttermékeket kísérő hivatalos bizonyítvány, amely igazolja, hogy azt áru az elszállítás időpontjában megfelelt a fogadó ország növényegészségügyi előírásainak, követelményeinek.

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. Nemritkán bizonyos gyári „próbák” sikeres elvégzését is tanúsítja, s így a minőségi bizonyítvány egyes elemeit is tartalmazza. Egyik változata a gyári analízis. Alkalmazásának alapja a megfelelő bizalom, mert annak hiányában a vevők általában minőségi bizonyítvány kiállításához ragaszkodnak.

A minőségi bizonyítvány

A minőségi bizonyítványt a felek megállapodásának megfelelő szerv állítja ki, leggyakrabban valamelyik nemzetközileg elismert minőségellenőrző vállalat, laboratórium vagy kutatóintézet. Megfelelő bizalom esetén a minőséget maga az eladó igazolja műbizonylattal. A minőségi bizonylatok egyik típusa az exportáru standard minőségét igazolja általában bárki felé, másik típusa meghatározott adásvételi szerződéshez kapcsolódik.

A csomagolási jegyzék

A csomagolási jegyzék az adás-vételi szerződés és/vagy törvény 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 hitellel számát, valamint az egyes csomagolási egységek terjedelmét egyaránt tartalmazza.

A feladási értesítés

A vevő kiköti és az általános kereskedelmi szokás is megkívánja, hogy az eladó az áru feladásáról a vevőt megfelelő módon értesítse annak érdekében, hogy a vevő az áru fogadására felkészülhessen. Ezt a feladási értesítést az ÁSZF és az Incoterms is kötelezően előírja.

A súlybizonylat

A súlybizonylat a hatóság vagy független intézmény által kiállított, vagy igazolt bizonylat, amely az áru súlyát tanúsítja meghatározott időpontban. Tömegáruk tengerentúli kereskedelmében van nagy szerepe, ahol az elhajózási vagy az érkezési súlyt igazolják. Amennyiben az árut súlyvám terheli, az importáló ország vámhatóságai ezt meg is követelik. Nyugat-Európában hatósági engedéllyel rendelkező vállalatok is végeznek hivatalos mérlegelést.

A gyógyszerbizonyítvány

Az ENSZ Egészségügyi Világszervezete (WHO) „gyógyszerbizonyítvány rendszert” fogadott el a nemzetközi kereskedelmi forgalomba kerülő gyógyszerekre vonatkozóan. Az egész világra kiterjedő ellenőrzési és bizonyítvány kiállítási rendszer szempontjából gyógyszerészeti terméknek minősül minden olyan emberi használatra szánt, véglegesen kisserelt formában levő orvosság, amely az exportáló és importáló országok törvényhozása értelmében ellenőrzés alá tartozik. Minden olyan gyógyszerészeti terméket, amelyet e rendszer keretében exportálnak vagy importálnak, az exportáló tagállam illetékes hatósága által az érdekelt fél kérelmére kibocsátott gyógyszerbizonyítvánnyal kell igazolni. Az ilyen okmány alapján dönt az importáló tagállam illetékes hatósága a termelési és kereskedelmi engedély megadásáról.

- **Hitelkedvezmények**
- **Exporthitel-biztosítás (célja)**
- **Exporthitel-biztosítás Magyarországon**
- **Hitelfedezeti eszközök**

- **Hitelkedvezmények:** az állami hitelkedvezmények az exporttermék gyártására és/ vagy az áru hitelben történő értékesítésre vonatkoznak. Az exporttermékek gyártásához nyújtott hitelkedvezmények leggyakoribb formája az ún. előfinanszírozási rendszer, ami lehetővé teszi, hogy az exportterméket előállító gazdálkodó szervezet hitelt vegyen fel a gyártás valamennyi vagy bármelyik fázisára (a tervezéstől a leszállítás előtt esetleg szükségessé váló beraktározásig), azzal a további kedvezménnyel, hogy az ilyen hitel után a kialakult piaci kamatlábnál alacsonyabb kamatot kell fizetnie. A hitel feltételei közül a kamat mellett kedvezményes lehet a törlesztés kezdetéig adott türelmi idő, a kamat melletti kezelési és egyéb költségek elengedése vagy csökkentése stb. Sajátos finanszírozási segítséget jelentenek az exportőrök számára a kormány hitelek és az állami támogatással nyújtott kedvezményes bankhitelek és hitelkeretek. Mindkét esetben lényegében az exportőr vagy a külföldi vevőkör a hitel kedvezményezettje. A hitelezés kockázatát többnyire az állam vállalja át. A kormányhitelek esetében az állam megfelelő szerve (rendszerint központi bankja) útján hitelt nyújt egy másik államnak, gyakran azzal a kikötéssel, hogy a hitel levásárlása (vagyis vásárlás a hitel erejéig) csak a hitelt nyújtó országban lehetséges. A nemzetközi bankhitelek lényegében abban térnek el a kormányhitelektől, hogy mind a hitelező, mind az adós meghatározott bank, és a hitelezés nem államközi, hanem bankközi szerződés alapján történik. A bankhitelek is lehetnek célhitelek, amelyek felhasználási köre szintén előre meghatározott. A bankhitelek sajátos formáját képviselik a kormány által garantált bankhitelek, amelyeknél a hitelező bank kormánya vállal garanciát az adósért, tehát arra vállal kötelezettséget, hogy amennyiben lejáratkor az adós nem fizet, helyette ő teljesít. A kormányhitelek és a bankhitelek nyújtása jelentős exporttámogató eszköz lehet, mivel az ilyen hitelekre történő szállításoknál az exportőr élvezheti a hiteladás minden előnyét (nagyobb

versenyképesség, magasabb ár), anélkül, hogy annak hátrányai (az ellenérték későbbi befolyása, a fizetéssel kapcsolatos kockázatok) terhelnék. Az állam a céghitelek (áruhitelek) nyújtását is többféle formában támogathatja és támogatja. A támogatás egyik gyakori módja az áruhitel okmányainak megelőlegezése (refinanszírozása). Ez az eljárás lehetővé teszi, hogy az exportőr a hitelben értékesített áru ellenértékéhez az áru leszállítását követően, az állami támogatás jóvoltából gyakorlatilag azonnal hozzájusson. A hitelkedvezmények körében említendő az exporthitel-biztosítás, mint az állami exporttámogatás eszköze. A szubvencionálás itt a biztosítási díjbevételt messze meghaladó kártérítési kifizetésekben jelenik meg. Ez a politikai és árfolyamkockázatok körére jellemző, míg a kereskedelmi (gazdasági) kockázatoknál általában fenntartható a biztosítási egyensúly a bevételek és kiadások körében. Az exporthitel-biztosítási intézetek tömörülése a Berni Unió, amelyet 1933-ban hoztak létre, és titkársága Párizsban működik. Célja: a garancianyújtásokkal kapcsolatos tapasztalatcsere, valamint a garancianyújtás időtartamának szabályozása a hitelezés területén megnyilvánuló konkurenciaharc fékezése érdekében.

- **Exporthitel-biztosítás (célja):** az exportkövetelések elvesztését vagy értékcsökkenését lehet biztosítani kereskedelmi, politikai és árfolyamkockázatok ellen. A legtöbb országban állami szervek vagy állami ellenőrzésű vállalatok látják el ezt a tevékenységet, sok esetben azonban a kereskedelmi (gazdasági) kockázat elleni biztosítást meghagyják a magánbiztosítók kezében. A politikai és árfolyamkockázati biztosítás a gyakori, jelentős, tömeges káresemények és a mérsékelt díjtételek miatt legtöbb országban szubvenciók csatornaként működik. Az exporthitel-biztosításban a biztosító (vagy állami garanciaintézet) átvállalja az exportkövetelések kockázatait, az exportra történő gyártás költségeinek, illetve a (kötelező) exportarájánlatok értékváltozásának megtérítését három jellemző (gazdaság, árfolyam és politikai) kockázati körben.
- **Exporthitel-biztosítás Magyarországon:** 1994-ben szétvált a biztosítási tevékenység:
 - Hitelgarancia Rt.
 - MEHIB Rt.

A Hitelgarancia Rt. feladata a vállalkozásoknak a pénzügyintézetektől felvett hiteleiért a készfizető kezességvállalás abban az esetben, ha a vállalkozás nem tud a hitelező pénzügyintézetnek elegendő és megfelelő biztosítékot nyújtani hitelfedezetként. A Hitelgarancia

Rt. szolgáltatásai kiterjednek minden olyan vállalkozási célú hiteltípusra, amely három hónapnál hosszabb, de 15 évnél rövidebb lejáratú, pl. fejlesztési hitel, japán hitel, világbanki hitel, reorganizációs hitel, forgóeszközhitel, E-hitel, exporthitel. A készfizető kezességvállalás kiterjedhet a vállalkozások szerződésszerű teljesítését biztosító bankgaranciára is. Minden esetben szükséges a vállalkozás saját fedezete, ezt egészíti ki a Hitelgarancia Rt. készfizető kezességvállalása, ha a fedezet nem kielégítő a hitelt vagy garanciát nyújtó pénzügyi intézmény számára. Az exporthitel-biztosítási tevékenységre született az 1994. évi XLII. törvény, amely 1994. május 26-án hatályba lépve létrehozta a Magyar Exporthitel Biztosító Rt.-t (MEHIB Rt.). Az exportőr vállalkozások a piaci verseny következtében sokszor kényszerülnek termékeik és szolgáltatásaik hitelben történő eladására. Ez a helyzet mind finanszírozási terheket, mind pedig kockázatot jelent a vállalkozásoknak. A MEHIB Rt. a központi költségvetés terhére az alábbi biztosítási lehetőségeket nyújtja.

Kereskedelmi kockázatú biztosítások

K1 módzat: teljes forgalom biztosítása a kereskedelmi szerződés teljesítése előtti és utáni fizetési kockázatok ellen (fizetéseképtelenség és nemfizetés);

K2 módzat: teljes forgalom biztosítása a kereskedelmi szerződés teljesítése előtti és utáni fizetési kockázatok ellen (fizetéseképtelenség és nemfizetés);

K3 módzat: teljes forgalom biztosítása a kereskedelmi szerződés teljesítése előtti és utáni fizetési kockázatok ellen (kizárólag fizetéseképtelenség);

K4 módzat: teljes forgalom biztosítása a kereskedelmi szerződés teljesítése utáni fizetési kockázatok ellen (kizárólag fizetéseképtelenség).

Politikai kockázatú minősülő biztosítások

- Exportra történő gyártással kapcsolatos biztosítási feltételek politikai kockázatokra (P.I.)
- Hitelbiztosítási feltételek exportszállítások és szolgáltatások esetében politikai kockázatokra (P.II.)
- Idegen országbeli székhellyel bíró, részben vagy teljesen magyar érdekeltségű vállalatokba befektetett tőke politikai kockázatainak biztosítási feltételei (P.III.)
- Árfolyam-biztosítási feltételek (A)
- A nemzetközi pénzügyi szervezetek által finanszírozott tenderekre benyújtott ajánlatok költségeire vonatkozó biztosítási feltételek (T)

A politikai kockázatú biztosítás elsősorban olyan kockázatokra nyújt fedezetet, amelyek bekövetkeztét a külkereskedelmi szerződésben részt vevő felek nem tudják befolyásolni:-

- a vevő országában bekövetkezett általános politikai események, államhatalmi és gazdasági intézkedések,
- az exportőr országában a külkereskedelmi szerződés teljesítését befolyásoló hatósági intézkedések,
- a vevő, illetve a vevőért fizetési biztosítékot nyújtó bank nemfizetése.

A MEHIB Rt. akkor tudja nyújtani a biztosítást, ha:

- az export célországa a MEHIB Rt. által elfogadható kockázatú,
- az export zömében magyar áru és magyar szolgáltatás.

A biztosítás a külkereskedelmi ügylet alábbi szakaszaira nyújt fedezetet:

- a kereskedelmi szerződés teljesítése előtti, tehát a gyártási,
- és a teljesítés utáni, tehát a hitelezési időszakra, valamint a külföldön történő befektetés esetére.

Az áruhitel nyújtásával az exportőr fizetési kockázatot is vállal vevőjével szemben. Az exporthitel-biztosítással a MEHIB Rt. a kockázatot felméri, mérsékli és megosztja az exportőrrel. A vevő országa kockázatának felmérését túlmenően a MEHIB Rt. információt szerez a külföldi vevő üzleti moráljáról, pénzügyi helyzetéről, fizetőképességéről, fizetési szokásairól.

A magyar exportőr számára a biztosítás a következő előnyöket jelenti:

- tervezhetőek lesznek az exportbevételek,
- növekszik a versenyképessége, mert kedvező fizetési feltételekben állapodhat meg a vevővel,
- könnyebben léphet be új piacokra, új vevőkörbe,
- csökkenek a terhek, mert a vevő fizetőképességének a vizsgálatát a MEHIB Rt. átvállalja,
- tehermentesül a külföldi vevő fizetési kockázatától, mert a szerződés szerinti teljesítés esetén hozzájut a szerződés ellenértékéhez,
- megszabadul a követelés behajtásának az ügyintézésétől,
- segítséget kap az ügyletfinanszírozásban, mert a biztosítási kötvény a finanszírozó bankra engedményezhető, fedezetként felhasználható.

A kereskedelmi kockázatú biztosítás a vevő fizetéseképtelenségére nyújt fedezetet, ha a vevő:

- csődbe megy,
- fizetéseit hivatalosan felfüggesztik, vagy fizetési moratóriumot rendelnek el,
- egyezséget köt hitelezőivel.

Fedezetet nyújt a biztosítás a vevő nemfizetésére, ha a kereskedelmi szerződésben megállapított fizetési esedékességtől számított 180 napig nem fizet, vagy nem teljes egészében fizeti ki a vételárat.

A MEHIB Rt. egy biztosítási évre teljes forgalmú biztosítási keretszerződést köt az exportőrrel, ami fedezetet nyújt az exportőrnek a biztosítási év során kötött áruszállításra vagy szolgáltatásra vonatkozó kereskedelmi szerződések kockázataira.

A MEHIB Rt. az exportőr összes vevőjére hitellimitet állapít meg, annak mértékéig az exportőr biztonsággal szállíthat. A kereskedelmi kockázatú biztosítás a külkereskedelmi szerződés teljesítése előtti, gyártási és teljesítés utáni, tehát a hitelezési időszakra nyújt fedezetet. Valamennyi biztosítási formának van önrészesedése, amit a szerződésben szabályoznak.

- **Hitelfedezeti eszközök:** a hitelnyújtás biztonsága szerint különbséget teszünk:

- a fedezett hitel, és a
- nyílt hitel között.

Fedezett hitel: esetében az adós a hitel visszafizetésének biztosítékaul fedezeti eszközt bocsát a hitelező rendelkezésére. A leggyakrabban alkalmazott hitelfedezeti eszközök:

- a váltó,
- a bankkezesesség, bankgarancia,
- a zálogjog,
- az értékpapírletét,
- és egyéb bankári instrumentumban megtestesülő követelések (pl. akkreditív, zárolt számla stb.).

Nyílt hitel: céghitelnyújtás esetén egyre gyakrabban kerülnek exportöreink olyan helyzetbe, hogy biztosíték hiányában is hitelnyújtására kényszerülnek. A termelőt és a felhasználót sok esetben a viszonteladók egész láncolata köti össze, és az egyes láncszemek az egyik ügyletben hitelezők, ugyanakkor a másiban adósok egy személyben. 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, amelynek tárgya kockázatokkal terhes követelések biztosítása finanszírozása. Ennek egyik fajtája a faktorálás.

a) Faktorálás

A megbízó az áru vagy szolgáltatás szállításából származó bankári biztosítékkal (I.I.C, bankgarancia, stb.) nem fedezett rövidlejáratú követelését, ill. annak behajtását a faktorra

engedményezi. Mind a bel-, mind a külkereskedelmi hitelfogalomban alkalmazható eljárás.

Az exportfaktorálás résztvevői

- a megbízó, vagyis az adásvételi ügylet eladója,
- az exportfaktor, akire az exportőr 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 történő fizetéssel tesz eleget kötelezettségvállalásának.

Megjegyzésül: 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. Eszerint a faktor, mint a követelések engedményezettje, az alábbi szolgáltatásokat nyújtja, ill. legalább kettőre vállal kötelezettséget:

- követelések nyilvántartása esedékesség szerint,
- a vevő fizetéseképtelenségéből fakadó kockázatok átvállalása („delcredere” felelősségvállalása),
- követelések behajtása,
- exportokmányok megelőlegezése.

A faktorálás díja az egyes résztvevőkenységek után megállapított költség-, ill. díjtételekből tevődik össze:

- a nyilvántartás vezetése után egy összegben megállapított díj,
- a „delcredere” felelősségvállalás díja (általában az ügylet értéke után %-ban megállapítva),
- a finanszírozás kamatköltsége a kifizetés és a lejárat közötti időtartamig számítva.

A faktorálás előnyei

Az eladó nyerhet olyan vevőket, akik átmeneti likviditási gondjaik miatt az ügyletkötés időpontjában nem fizetőképesek, és a hitelkockázat áthárítása mellett még saját likviditását is javíthatja finanszírozási faktorszerződéssel. Különösen előnyös lehet a faktorálás olyan eladók számára, akik egy-egy piacra rendszeresen hitelben szállítanak, és így még a nyilvántartás adminisztrációs terheiről is mentesülhetnek. Hátrányként említhető, hogy meglehetősen költséges, ugyanakkor nem nyújt védelmet minden kockázat, így a politikai kockázat miatti nemfizetés ellen sem. A vevő által élvezett előnyök természetesen természetesen következnek az előzőekben elmondottakból: lehetősége van akkor is vásárolni, amikor

pénzügyi helyzete ezt nem teszi lehetővé. Menteshet a költségek bankgarancia vagy egyéb biztosíték nyújtása alól, és a faktorszerződés költségeiből sem kell részt vállalnia.

b) forfetírozás (á forfait ügylet)

A bankoknak az a speciális üzletága, mely közép-, és hosszú lejáratú, váltóval fedezett követelések visszkereset nélküli megvásárlását jelenti. Tehát még a faktorálás a nyers- és alapanyagok, valamint a fogyasztási cikkek szállításához kapcsolódik, addig a forfetírozás beruházások piacán a szállítók finanszírozására szolgáló ügylet.

A sokszor évek alatt megvalósuló nagyberuházások finanszírozását még komoly tőkeerős cégek sem tudják egyedül, hitel nélkül vállalni. Mivel itt minden esetben visszkereset nélküli váltóleszámlítólásról van szó, a forfetőr minden esetben gondosan mérlegeli a vállalat kockázatát, ami nemcsak a vevő fizetéseképtelenségére vonatkozik, hanem jóval szélesebb körű, politikai kockázatot is felölelő felelősségvállalást jelent. A vállalat hitelkockázat – cég és országkockázat- függvényében a forfetírozás költségei (ami a leszámítolási kamatláb és a bankjutalék összege) is meglehetősen magasak lehetnek.

c) Exporthitel- biztosítás

A hitelnyújtás kockázatának áthárítására szolgáló intézményesített rendszer. Az exportot a világ valamennyi országában államilag támogatják. Ennek egyik nagyon jelentős formája a kormány által támogatott és a kormányzati szakértők részvételével irányított exportgarancia intézetek működése. Az exporhtitel- biztosítás rendszere az exportösztönzés közvetett formája, ami összhangban áll a GATT szabályaival. Különösen jelentősége van a kis felvevőképessegű hazai piaccal rendelkező országok számára, amelyek gazdasági léte, növekedése erősen az export függvénye. Így van ez Magyarország esetében is, sőt, a megváltozott konvertibilis exportszerkezet és általában a piacváltás a jövőben fokozottan igényli a korábbi exporhtitel- biztosítás rendszer kiszélesítését.

Magyar Export-Import Bank Rt.

Az 1994. évi XLII. törvénnyel létrehozott, állami tulajdonban lévő Eximbank Rt. tevékenységének célja a magyar exportőrök külpiaei megjelenésének banki eszközökkel történő elősegítése az exportügyletekhez kapcsolódó hitelezési, garanciavállalási és kockázat-megosztási lehetőségek biztosítása révén, valamint olyan importügyletek finanszírozása által, melyek az exportteljesítmények bővülését segítik elő. A külföldön megvalósuló magyar befektetésekhez a Corvinus Nemzetközi Befektetési Rt.-vel együttműködve kínál kedvező kondíciójú finanszírozási konstrukciókat.

Az Eximbank küldetése, hogy javítsa a magyar áru- és szolgáltatás-export versenyképességét és érzékelhetően hozzájáruljon az exportorientált gazdaságpolitika megvalósításához, melynek során a bank figyelembe veszi Magyarország OECD tagságából és EU csatlakozásából eredő kötelezettségeket. Az Eximbank egyrészt a magyar hitelintézeteknek nyújtott szolgáltatásai révén, másrészt a magyar exportőrök illetve külföldi vevők számára közvetlenül nyújtott konstrukciókkal segíti az export megvalósulását.

2002-ben a világgazdaság korábbi kedvezőtlen tendenciái folytatódtak. A legfejlettebb gazdaságú országokban a gazdasági növekedés nem gyorsult, az Amerikai Egyesült Államok növekedési üteme az érzékelhető dinamizmus 2,5 %-os szintje alatt bővült. A recesszióhoz közeli helyzet - mindössze 0,8 %-os növekedési ütem - jellemezte az Európai Unió térségét is, ezen belül a régió húzó országának tekintett német gazdaság súlyos problémákkal küzd.

A növekedési ütemek alacsony szintje önmagában is a nemzetközi gazdasági kapcsolatok bővülésének korlátját jelentik, ezt azonban még tovább nehezítette a 2001. szeptember 11-ei események óta fokozódó biztonsági kockázatok hatása, a nagy meghatározó nemzetközi cégek transzparens működésébe vetett bizalom megrendülése. Együttesen ezek a hatások - a részvénytőpi reakciók a közvetlen tőkebefektetések lassuló üteme - a jövőbeli gyors fellendülés illúzióját is megtörték.

A magyar gazdaság jellege miatt - a kis méret, a nemzetközi nyitottság - természetesen a világgazdasági folyamatok érzékenyen érintették a belföldi folyamatokat is. Az egyensúlyi mutatók (kereskedelmi mérleg, fizetési mérleg, államháztartási egyenleg) romlása mellett a növekedési ütem - bár a feltörekvő piacokra jellemzően magasabb volt, mint a fejlett országok átlaga - elmaradt a korábbi évektől, mindössze 3,3 %-os volt.

A növekedés hajtóereje a belföldi fogyasztás volt. Az exportteljesítmények dinamizmusát a világgazdasági tendenciák mellett a versenyképességet mérséklő bérdinamika, illetve az ennek inflációs hatását korlátozni kívánó monetáris politika eredményeként megerősödött forint is korlátozta.

Az Eximbank Rt. feladatának teljesítését - az export versenyhelyzetének biztosítását - természetesen ezek a folyamatok nehezebbé tették. A kedvezőtlen tendenciák ellenére a Bank 2002-ben sikeres évet zárt, ami főként annak köszönhető, hogy megkezdődött az uniós csatlakozásra való felkészülés, amely a relációk és a banki termékek átrendezésének megkezdését is jelentette.

A fejlődő országokba - amelyek egyúttal a gyorsabb növekedésű térségek is - irányuló exporthoz kapcsolódó finanszírozási tevékenység gyorsabban bővült, növekedett a projektfinanszírozás, a vevőfinanszírozás szerepe és a más eximbankokkal való együttműködésre is akadt már példa.

Mindezek mellett a Bank a megfontolt költséggazdálkodással is biztosítani tudta, hogy eredményes évet zárjon.

Fontos jellemzője a banknak, hogy - mint eddigi történetében mindig is - a költségvetés által biztosított kereteket betartva, a szakosított pénzügyi státuszának megfelelő prudenciával érte el a 2002. Évi eredményeit.

Hitelintézetek refinanszírozása

Az 1998 óta működtetett refinanszírozási hitelkonstrukció a bank egyik vezérterméke, a kereslet iránta évről évre folyamatosan bővül. A refinanszírozásban részesülő bankok száma huszonkettő, 2002-ben 15 banktól 131 tétel került újonnan befogadásra, mintegy 53,7 milliárd forint összegben. A hitelt igénybe vevők között egyre nagyobb teret kapnak azok a közép-, illetve nagyvállalatok, amelyek kiépített vevőkörrel rendelkeznek. A refinanszírozási konstrukció eddig többségében közép vállalkozók - jellemzően magas feldolgozottságú - exportja ösztönzésének feladatát töltötte be, de a konstrukció alkalmas az általában fejlődő országokba irányuló nagyobb projektek finanszírozására is.

Hazai ügyfeleknek nyújtott hitelek

A belföldi vállalkozásoknak nyújtott hitelek 2002-ben a portfólió legdinamikusabb részét tették ki, állományuk 78%-kal (10,7 milliárd forinttal) 24,4 milliárd forintra növekedett.

Az Eximhitel konstrukció - a GKM-mel a 2001-2002. évekre kötött keretszerződés értelmében - tizenhét kereskedelmi bankkal együttműködve 2002-ben is folytatódott. Az év során 105 hitelügyleten keresztül 84 kis- és középvállalkozásnak 10,2 milliárd forint összegű hitelt folyósított a Bank, ami mind az ügyletek számában, mind a kihelyezés összegében 30 % feletti növekedést jelent az előző évhez viszonyítva. A jellemzően éven belüli lejáratú hitelek év végi állománya 4,63 milliárd forint volt. Az e hitelekkel elősegített export értéke mintegy 21,8 milliárd forintot tett ki.

A kedvezőtlen helyzetű megyék exportőreit segítő kamat- és garanciadíj kedvezmény 100 millió forintos kerete teljes mértékben, míg az általános kedvezmény 200 millió forintos kerete 90 %-ban került kihasználásra.

Az Agrár-Eximhitel, amely az alapkamat és a garanciadíj 50%-ára, egy éves futamidőre nyújt kedvezményt, 2002. évben az Eximbank egyik legkedveltebb terméke volt. Az FVM a kedvezményekre felhasználható keretét év közben 700 millió forintra megemelte. A Bank e termékét is a kereskedelmi bankokkal szorosan együttműködve kínálta. 50 élelmiszeripari ügyfél exportjához 60 forgóeszközhitel folyósítására került sor 12,1 milliárd forint összegben. E hitelek 36,4 milliárd forint értékű export megvalósítását segítik elő.

Külföldi kockázatú kihelyezések

Az Eximbank, összhangban a mindenkor kormányzati elvárásokkal, a projektfinanszírozásra vonatkozó OECD ajánlásokkal és EU direktívákkal, magyar részvétellel külföldön megvalósuló projekthez is nyújtott kedvezményes finanszírozást, 2002-ben a Bank Romániában finanszírozott külföldi befektetéseket a Corvinus Rt.-vel együttműködésben.

Oroszországba és Brazíliába irányuló exporthoz nyújtott vevőhiteleket és egyedi refinanszírozást, valamint jugoszláv viszonylatban kötöttünk vevőhitel megállapodást.

A Bank a MEHIB Rt.-vel együttműködve jóváhagyta egy macedón rekonstrukciós projekt finanszírozását a délkelet-európai magyar hitelprogramból.

Jugoszláv viszonylatban intenzív kereskedelmi tárgyalások folytak számos projekt megvalósítása érdekében.

Garancianyújtási tevékenység

A 2002. év végén a Bank garanciaállománya 45,2 milliárd forint volt. Az év során 63 garancia került kibocsátásra, 25 milliárd forint értékben. Az állománynövekedés, az előző év végéhez viszonyítva, 10 milliárd forint értékű, 28%-os volt.

A 2002-ben megvalósult garanciaügyletek közül kiemelkedő jelentőségű az U.S. Ex-Im Bankkal közösen megvalósított garanciaügylet. Törökországi turbinaszállításra egy amerikai bank által nyújtott hitel mögött az U.S. Ex-Im Bank hosszú lejáratú garanciája áll. A magyar hányadra a Magyar Export-Import Bank Rt. vállalt viszontgaranciát. Az ún. „one stop-shop” finanszírozás jelentősége, hogy a magyar és az amerikai eximbank közös ügylet keretében vállal kockázatot harmadik országba irányuló magyar és amerikai vállalatok exportszállításához közös szerződés és eljárás keretében. A hitelösszeg a kereskedelmi szerződés 85 %-ának finanszírozását, valamint a maximálisan nyújtható 15 %-os helyi költségfinanszírozást, valamint a garanciadíj finanszírozását tartalmazza az OECD előírások értelmében. A 30,9 millió USD-os ügyletből a magyar rész 4,6 millió USD.

A teljes hitelállomány kockázati minősítése

A minősített követelések részaránya a hitel és garanciaállomány folyamatos növekedése mellett csökkent. 2001. év végén a problémamentes hitelek állománya 78,6 % volt, ugyanez az érték a 2002. év végén 90 %-ra növekedett, míg a külön figyelendőké 19,3 %-ról 9,8 %-ra csökkent. Az átlag alatti, kétes és rossz követelések együttes részaránya 2002. év végén mindössze 1 % volt.

A bank forrásgazdálkodása, treasury tevékenysége

A Bank a hitelezés forrásait a hazai és a nemzetközi pénzpiacról vonja be. Az összesen 350 millió USD értékű középlejáratú szindikált hitelt meghaladó forrásszükségletet a Bank rövid lejáratú hitelfelvétellel a pénzpiacról biztosította. Decemberben a megnövekedett hitelállomány finanszírozására a Bank vezetése döntött további összesen 55 millió EUR értékű, 2 éves forrás felvételéről. A Treasury által kezelt államkötvény-állományt a Bank - a saját tőke felhasználható részén felül (mintegy 7 milliárd forint) - az év jelentős részében szintén a bankközi piacról finanszírozta.

A forintban rendelkezésre álló szabad eszközök befektetésére az Eximbank a korábbi évekhez hasonló befektetési politikát folytatott. A legalacsonyabb kockázati szintű befektetési formákat választotta, amelyben a lehetőségekhez képest maximális jövedelem elérésének célja vezérelte. Továbbra is fő befektetési formaként szerepelt az államkötvény, amelyet kiegészített a diszkont kincstárjegy és az MNB valamint a bankközi betétek.

A bank költséggazdálkodása

A Magyar Export-Import Bank Rt.-vel szemben alapvető elvárás a működési, adminisztrációs és járulékos ráfordítások alacsony szinten tartása, a működési költségek biztonságos - banküzemet még nem zavaró - minimalizálása.

A Bank 2002-re a tervezett általános igazgatási költségeihez viszonyítva 124 millió forintos, 7,5 %-os megtakarítást ért el. Ezzel a 1.521 millió forintos igazgatási költségek, az előző év végéhez viszonyítva nominálértékben mindössze 4 millió forinttal, 0,3%-kal növekedtek, de reálértékben 4,9%-kal voltak alacsonyabbak.

Humánerőforrás gazdálkodás

A Bank takarékos létszám- és bérgazdálkodást folytatott. Ennek értelmében - bár a mérlegfőösszeg csaknem 23 %-kal nőtt az előző évihez képest, és ugyancsak emelkedett a tevékenységből származó eredmény is - a Bank átlagos állományi létszáma két fővel csökkent.

A Bank 2002-ben is kiemelt figyelmet fordított a munkavállalók szakmai képzettségének fejlesztésére, továbbképzéseken és konferenciákon való részvételére.
A munkavállalók átlagéletkora 39 év volt.

Ügyfélmarketing tevékenység

Az Eximbank 2002. évi marketing és PR tevékenységének tervezett célját, a Bank ismertségének szinten tartását fenntartó reklámokkal, termékeinek megismertetését a célzott ügyfélkörrel sikeresen megvalósította. Az image-reklámozás kiemelt eszköze a sport- és kulturális eseményeken történő reklámmegjelenés volt.
Az internetes kapcsolatépítésben és elérhetőségben jelentős előrelépés történt.

Az Eximbank 2002. évi eredményének alakulása

A Bank - tervezettet jelentősen meghaladó - adózás előtti eredménye 515 millió forint, amely 122 millió forinttal magasabb, mint az előző évben.

Az eredmény összetevőiben strukturális változást okoztak a 2002. évi állampapírpiacon kedvezőtlen fejleményei is.

A tervezettnél és az előző évinél kedvezőbb eredmény alapvetően a megnövekedett hitelezési tevékenységnek és a költségtakarékos gazdálkodásnak köszönhető.

Kitekintés 2003-ra

Az Eximbank üzletpolitikájában a 2003. végéig szóló stratégiájában megfogalmazott célokat helyezi előtérbe:

- Viszonylati politika: 2003-ban még számottevő marad a Bank portfóliójában az Európai Unióba irányuló export finanszírozása, de e tevékenységet egyre inkább az orosz piacra, a közép-európai térségre, különös tekintettel a szomszédos országokra, egyes FÁK-tagállamokra koncentrálnak. Az export bővülésének elősegítésére e viszonylatokban a Banknak elsősorban a nagyértékű közvetlen finanszírozás révén van lehetősége. Cél a fizetőképes fejlődő országokban való megjelenés elősegítéséhez, a magyar gazdaság energiahordozó igényét kielégítő viszonylatokban a behozatalt ellentételező export növeléséhez való hozzájárulás.
- Ágazati irányultság: a nagyvállalati szektorhoz tartozó vegyipari és gyógyszeripari kivitel, az energetikai berendezések, az autóbuszok, a vasúti és kikötői berendezések és a gyógyászati eszközök exportja. Ezek olyan termékcsoporthoz, amelyek főleg kelet-európai és fejlődő piacokon értékesíthetők, megfelelő versenyképesség és a szükséges kormányzati ösztönzés esetén.
- Az igényes termékeket előállító hagyományos iparágak (textilipar, ruházati cikkek, bútorok, üveg és porcelán, fém-, műanyag- és faipari termékek) exportjának támogatása egyúttal a hazai középvállalati szektor megerősödését is szolgálja.
- Új hangsúlyt kap a feladatok között a mezőgazdasági és élelmiszeripari fejlesztésekben és exportban történő részvétel az agrárkivitel bővítése érdekében. Ezt szolgálja a Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium támogatásával működő Agrár-Eximhitel konstrukció.
- Új termékek kifejlesztése, bevezetése és felfuttatása: közvetlen külföldi tőkebefektetések, a tőkeexporttal létrejött, magyar tulajdonú vegyesvállalatok finanszírozása; segélyhitelezés, amely csökkenti az ország exportszerkezetének viszonylati koncentrációját és erősíti a magyar kézben lévő nagyvállalatok új piacokon való szerepvállalását.

- Ügyfélkör és a partneri viszonyok alakítása: a természetes ügyfelek továbbra is a kereskedelmi bankok, mert alapvető feladat, hogy az exportcélok teljesítéséhez szükséges finanszírozási hajlandóságot a kedvező kondíciójú közép- és hosszú lejáratú források kínálatával fenntartsák.
- Az Eximbank Rt. és a MEHIB Rt. termékei kapcsolt értékesítése és a „Hitelbiztosítási fedezettel követelés vásárlás az FVM támogatásával” közös termék beindítása az agrár-exportőrök számára.

Az Eximbank nagy súlyt helyez nemzetközi üzleti kapcsolatai építésére. A jelentős nemzetközi és hazai társaságokkal, illetve pénzügyi intézményekkel, mint az IFC, EBRD, IBRD, U.S. Ex-Im Bank, Corvinus Rt., stb. meglévő együttműködési megállapodásait a magyar exportőrök és külföldi vevők szolgálatába állítja.