

KÜLÖNLEGES KÜLKERESKEDELMI ÜGYLETEK

17.1. A külkereskedelmi ügylet meghatározása

A nemzetközi kereskedelem a külkereskedelmi ügyletek (üzletkötések) sorozatában konkretizálódik és azok lebonyolításával valósul meg. Az ügylet két vagy több fél egyetértő nyilatkozata, amely jogviszonyt hoz létre, illetve jogokat és kötelezettségeket változtat vagy szüntet meg. A kereskedelmi ügyletekben általában áruk, szolgáltatások adásvétele történik az eladó és a vevő között.

A külkereskedelmi ügyletek keretében a szerződő felek két vagy több ország állampolgárai, illetve jogi személyei.

Magyarországon a külkereskedelmi tevékenység fogalmait, az alapvető szabályokat, jogokat és kötelezettségeket az 1974. évi III. törvény határozza meg. A külkereskedelmi ügyletekben részt vevő felek közül az egyik devizakülföldi személy, a másik pedig külkereskedelmi joggal felruházott belföldi jogi személy.

Az ügylet tárgya lehet:

- áru, szolgáltatás, anyagi értéket képviselő jog adásvétele,
- ezekkel kapcsolatos fizetés és hitelnnyújtás,
- szakosítás és kooperáció,
- külföldi gazdasági vállalkozások alapítása,
- külföldiek magyarországi kereskedelmi képviselete.

Ebbe a körbe tartozik, ide értendő az egyszerű adásvétel mellett az áruk cseréje, bérlete, az árukra vonatkozó letéti, raktározási, fuvarozási, szállítmányozási szerződés, a vállalkozási, megbízási szerződések, a szakértőküldés, a piackutatás, biztosítás és fedezetnyújtás stb.

17.2. A külkereskedelmi ügyletek típusai

A külkereskedelem két fő iránya a kivitel és a behozatal. Ezen belül jelentős az ún. *egyszerű áruügyletek* aránya: az *exportügylet* lényege a külföldi értékesítés, az *importügylet* pedig a külföldről történő beszerzés, mindkét esetben az ellenérték devizában való kiegyenlítésével. A nemzetközi gazdasági kapcsolatokban érvényesülő sokféle érdek, a nemzeti és nemzetközi kereskedelempolitikai szabályozások, a világpiac hullámozása és a tudatos spekuláció számos *különleges ügyletfajtát* alakítottak ki. Különlegesnek tekintünk

minden olyan ügyletet, amely valamilyen formában eltér az egyszerű, „si-ma” export- és importügyletektől.

Az eltérés lényeges lehet:

- a forgalmazott áru speciális jellege (pl. licencvásárlás),
- a beszerzés, eladás speciális módszere (pl. a taktikai ügyleteknél az ár függvényében történő – időzítés),
- több ügylet összekapcsolása egy áru esetében (pl. reexport),
- árukapcsolás: különböző áruk eladása és vétele egymást feltételezi (pl. kompenzáció),
- sajátos áru + szolgáltatás + jog csomag értékesítése (pl. franchising),
- valamilyen vállalkozás végrehajtása (pl. bér munka),
- szolgáltatási, képviseleti bérleti szerződés.

A külkereskedelmi ügyleteket a következő csoportosításban tárgyaljuk:

a) egyszerű áruügyletek:

- export
- import

b) különleges áruügyletek:

- kapcsolt ügyletek: kompenzáció, adresszáció, viszontvásárlás,
- reexport, tranzit, switch ügyletek,
- bér munka.

c) különleges vállalkozási ügyletek:

- szellemi termékek adásvétele (elsősorban licenc és know-how),
- kihasználási megállapodás (franchising),
- kooperáció,
- export fővállalkozás,
- termelőeszköz-bérlet (lízing),
- külföldi magyar érdekeltségek, vegyesvállalatok létesítése,
- külföldiek magyarországi kereskedelmi képvisellete.

d) szolgáltatásra, kötött ügyletek

- fuvarozási, szállítmányozási, biztosítási, raktározási szerződések.

e) különleges ügyletkötési módok (koncentrált piacok):

- versenytárgyalás (tender),
- árverés (aukció),
- tőzsdei ügyletek.

17.3. Kapcsolt ügyletek (csereügyletek, tranzakciós ügyletek)

Ezek lényege, hogy két ellentétes irányú árumozgás kapcsolódik egymáshoz: kölcsönös, egymást feltételező szállítások történnek. Az árucseré, árukapcsolás gyakran pénzmozgás nélkül realizálódik: tehát mintegy visszafejlesztett kereskedelemről van szó. Ez különösen a fejlett devizatechnikai és bankári eszközök ismeretében tűnhet anakronisztikusnak.

A kapcsolt ügyleteknek igen sokféle oka lehet. Újkori reneszánszuk az 1930-as évek válságos időszakára tehető: a pénzrendszer átalakulása papírpénz alapúvá, a külkereskedelmi kontingentálás, a klíringek bevezetése egyrészt megrendítette a pénz iránti bizalmat, másrészt az egyes országok erőteljes intézkedéseket tettek külkereskedelmi és fizetési egyensúlyuk fenntartására. Hasonló tüneteket mutat – legalábbis részben – az 1970-es évek közepén kezdődött válságidőszak.

A kapcsolt ügyletek célja lehet még a tőkemenekítés, a kontingensen felüli áruszállítás vagy a kereskedelmi kapcsolat rendezetlensége, devizatakarékoság vagy -hiány, stb.

A kapcsolt ügyletek fajtái a következők:

a) *Hagyományos kompenzációs ügylet vagy barter*

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

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

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

b) *Kompenzációs ügylet*

A mai értelemben vett kompenzációs ügylet jellemzői:

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

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

A kompenzációs ügyleteknek több jellemző típusa van. Az úgynevezett *teljes kompenzációnál* az exportőr – rendszerint fejlett országbeli cég – kötelezettséget vállal, hogy az általa szállított áru ellenértékét a vevő országában levásárolja. A kisebb vállalatok általában csak *részleges kompenzációra* vállalkoznak, amikor a kötelezettség csak a szállított érték bizonyos hányadára vonatkozik.

c) *Vizontvásárlási vagy ellenszállítási ügylet (counterpurchase, Gegenlieferungen)*

Ezt sokan a kompenzáció fejlettebb formájának tekintik. Fő jellemzője, hogy két külön szerződést kötnek a két, összekapcsolt árura. Ez a két áru technológiailag független egymástól. A számlázás azonos valutában történik, és minden egyes szállítást kifizetnek, függetlenül a többitől. Érdekes sajátosság, hogy az eredeti szállító vizontvásárlási kötelezettségét másik cég átvállalhatja. A két szállítás 4-5 év eltéréssel is realizálódhat.

Az ellenszállítási, vizontvásárlási ügylet a fejlettebb országbeli cégeknek kedvezőbb az exporttámogatás, a finanszírozási, biztosítási lehetőségek miatt. Olyan ügylet is van, amelyben a cég fejlődő országbeli vásárlással szerez jogot későbbi exportra (amit esetleg másnak átadhat).

Az ellenvásárlásnál alkalmazott második szerződést *keretszerződésnek* nevezik (*skeleton contract, Rahmenvertrag*). Ebben rögzítik az eladó vizontvásárlói kötelezettségét, meghatározott időn belül, tetszőleges vagy meghatározott árukörben. A vizontvásárlás vállalása fontos versenytényező lehet a magyar exportőrök gyakorlatában is, a fejlődő országok piacán, akár úgy is, ha az ellentételt reexportálják.

d) *Adresszációs ügylet*

E névvel olyan kompenzációs ügyleteket szoktak jelölni, amelyeknél az áru-mozgást pénzmozgás is követi. Ez az elnevezés tehát vonatkoztatható a modern kompenzációs ügyletekre és a viszontvásárlásokra is. (*b* és *c* pontok).

e) *Termékfizetési kompenzáció, kooperáció vagy visszavásárlás*

Gyakori jelenség a visszavásárlási kötelezettséggel történő berendezés-értékesítés. Az ilyen kapcsolt ügyleteknél a két áru közt technológiai kapcsolat van (az egyik a másik terméke). Általában két külön szerződést kötnek a szállításokra. Egy meghatározott valutában számolják el valamennyit. A két szállítás közt akár 10 év is eltelhet, a gyakran hosszas szerelési, építési idők miatt. Erre az időszakra áruhitel-megállapodást kötnek, amit áruszállítással lehet törleszteni.

Itt jegyezzük meg, hogy a kapcsolt ügyleteknél elég sok a terminológiai bizonytalanság. A fent leírt termékfizetési kompenzációt számos országban *kooperációnak* nevezik. Az adresszáció kifejezést az angolszász szakirodalom nem ismeri. A *barter* elnevezést Kelet-Európában az itt leírtnál szélesebb értelemben használják, akárcsak magát a kompenzációt.

f) *Offset ügylet*

A viszontvásárlásos ügyletek sajátos változata, amelynél a nagy értékű és stratégiai jelentőségű technológiák és berendezések (nem ritkán katonai felszerelések, rendszerek) ellenértékét részben áruval, részben tulajdonnal (ingatlan, cégtulajdon, részvények stb.) fizetik vissza.

g) *A csereügyletek különleges kockázatai*

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

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

17.4. A reexport-ügyletek

A reexport lényege egy import- és egy exportügylet összekapcsolása. A re-exportőr külföldi viszonteladásra vásárol árut harmadik országban. A vétel és eladás tárgya tehát ugyanaz a külföldi eredetű áru, amelyet a reexportőr saját kezdeményezésére, kockázatára közvetít két piac között.

Az ilyen ügyletek célja általában a haszonszerzés, spekulatív kereskedői ügyesség révén, de más célok is felmerülhetnek. Eszerint csoportosíthatjuk is a reexport változatait.

- a) *Haszonüzletnek* tekintjük a deviza-árnyereség megszerzésére irányuló ügyletet. Akkor jelentkezik nyereség, ha az eladás árbevétele a beszerzési áron felül fedezi a fuvar-, a biztosítási és egyéb költségeket, kamatot, illetve ezeken felül még többlet (haszon) is marad.

A két ügylet sorrendje szerint vannak *fedezetlen* és *fedezett* haszonügyletek. Fedezetlen az ügylet akkor, ha a reexportőr előbb veszi meg az árut és később próbálja eladni. Fedezett ügyletről beszélünk, ha az eladás megelőzi a vásárlást. (A haszonügyleteket általában olyan tömegárukra kötik, amelyek adott piacokon, többé-kevésbé adott árakon, nehézség nélkül beszerezhetők. A nyereség alapja éppen a piacok alapos ismerete.) Más nézet szerint csak az a haszonüzlet tekinthető fedezettnek (s nagyobb kockázattól mentesnek), amelynél a vételi és eladási ügyletet közel egy időben kötik meg; így mindkét árat és az árut is pontosítani lehet.

- b) *Választékbővítő* reexport révén kielégíthetők a vevők speciális igényei. Hazai árualap helyettesítésére, kiegészítésére, választékbővítésre, komplettírozásra is alkalmas.
- c) *Fuvar költség-megtakarító* reexport esetén az ügylet célja a földrajzi távolság „lerövidítése”. Ha például egy távoli országot kívánunk gabonával ellátni, a saját búzát eladhatjuk egy közeli piacon, s a befolyt pénzből a célország közelében vásárolhatunk.
- d) *Tranzitügylet* esetén (ami nem tévesztendő össze a tranzitfuvarozással) a közvetítő megbízást kap az eladótól vagy a vevőtől, hogy hajtson végre viszonteladást a két ország között. A tranzitügylet oka általában az eladó és a vevő országa közti rendezetlen diplomáciai kapcsolat vagy más politikai, jogi, kereskedelmi természetű akadályok. A tranzitőr megfelelő ár-rés ellenében köti meg és bonyolítja le az ügyletet: megveszi, majd továbbadja az árut a vevőnek. Tevékenysége így gyakorlatilag kockázatmentes.
- e) *Kereskedelempolitikai reexportügyletek* kötése országos gazdasági, kereskedelempolitikai (egyensúlyi) célból kerül sor. Ezt nem a vállalatok kezdeményezik, hanem az állam. Célja lehet pl. a klíringben felhalmozódott követelések átváltása, államközi kötelezettségek teljesítése stb. A felmerülő veszteségeket is általában az állam viseli, a reexportőrt különböző preferenciákban részesítheti.
- f) *Switch ügyleteknek* nevezzük a klíring háttérű reexportügyleteket, amelyek valuta átváltását teszik lehetővé. Az áru-switch esetén is beszélhetünk haszonüzletekről (ahol a nyereség a cél) és kereskedelempolitikai szándékú üzletekről.

- g) A *bemeneteli switch* célja a klíringtartozás kiegyenlítése: ezért a konvertibilis devizáért vásárolt árut a klíringpartner felé, klíringdevizáért értékesítik. Ennek ellentéte a *kijöveteli switch*: a klíringben tartósan hitelező pozícióba került fél a klíringdeviza-követeléséért vásárolt árut szabad devizáért, harmadik országban értékesíti, akár veszteséggel is.
- h) A *körügylet* egy bemeneteli és egy kijöveteli ügyletből tevődik össze: szabad devizáért vásárolt árut klíringben adnak el, majd a követelésért másik árut vesznek a klíringen belül, és azt szabad devizáért, másik piacon értékesítik. Ez mindig haszonügylet, aminek az árak és árfolyamok eltérése az alapja.
- i) Általában minden reexporthoz szükséges az eredeti eladó engedélye. Minden reexport lehet – statisztikai szempontból – közvetlen és közvetett. A közvetlen reexport nem érinti fuvarozás közben a reexportőr országát, nem halad át annak vámhatárán, így nem kerül be a vámstatisztikába sem. A közvetett reexport lényege, hogy áthalad a reexportőr ország vámhatárán.

A reexport finanszírozását általában meg lehet oldani előzetes, saját tőkebefektetés nélkül, amire a közvetítő kereskedők törekszenek is. Gyakran hitelben vesznek és készpénzért adnak el, vagyis a vevővel finanszíroztatják saját vásárlásukat.

(Ez természetesen kamatköltséget jelent a közvetítőnek.) A kereskedelmi bankok széles körben hitelezik a kereskedők konstrukciós tevékenységét.

17.5. Bérmunka

A bérmunkaügylet lényege, hogy a bérmunkáltató (a passzív fél) alapanyagot ad át a bérmunkát végző (aktív) félnek, aki azt feldolgozza és bérmunkadíj ellenében visszaszállítja. A díjat kiegyenlíthetik devizával, alapanyaggal vagy késztermékkel.

A bérmunkát az aktív fél oldalán ösztönözheti a kihasználatlan kapacitás, a kevésbé versenyképes hazai alapanyag, a megrendelő által átadott korszerű technika, technológia, licenc stb. A passzív fél általában az olcsóbb külföldi munkaerőt és a beruházási költség megtakarítását tartja szem előtt.

Magyarországon igen jelentős bérmunkát végez fejlettebb országbeli megrendelők részére a szolgáltató szektor, a mezőgazdaság és az ipar. Az aktív bérmunka előnye lehet az export bővítése, a kapacitás jobb kihasználása, új termelészervezési eljárások adaptálása a termelékenység növelésére, technológiai, piaci, kereskedelmi ismeretek beszerzése és esetleg új gépek beállításának lehetősége. A piac stabilizálása csökkenti az értékesítés rövid távú kockázatát. A bérmunka hátránya a változó gazdaságosság, a nagyobb kiszolgáltatottság, a hosszú távú „elkényelmesedés” veszélye. A konfekció-

iparban ide sorolható az igen éles verseny is, elsősorban távol-keleti országok részéről.

A mezőgazdaságban végzett bér munka lehet bértermeltetés (pl. vetőmag, boggyós gyümölcs, stb.), az állattenyésztésben bértenyésztés, -hizlalás, -nevelés.

A bér munkaügyletek realizálása vámolás szempontjából is a bér munkát végző cégek feladata. A külföldről érkező nyersanyag ideiglenes vámkezeléssel vámelőjegyzésbe kerül, amíg a feldolgozás tart. A késztermék visszaszállításakor ezt megszüntetik. Vámot fizetni csak a belföldiesített hazánkban maradó (belföldön eladott) termék után kell.

A készáru kiszállítása után a külföldi anyagokkal el kell számolni a vámhatóságnak.

17.6. Szellemi termékek adásvétele

A tudományos-technikai forradalom előtérbe helyezte a szellemi termékek kereskedelmét a műszaki fejlesztés előmozdítására. Az ilyen szellemi termékek két alapeleme a *licenc* és a *know-how*.

A *szabadalmi (licenc, vagy licencia) szerződések* lényege a szabadalommal védett találmány, tudás átengedése (*átvétele*), illetve használatának megengedése.

A *know-how-* (tudni-hogyan; technológiai ismeret, fortély) szerződés tárgya szabadalommal nem védett műszaki ismeret átadása, *átvétele*.

Legnagyobb jelentősége a kettőt összekapcsoló, kombinált szerződéseknek van. Ezek gyakran kapcsolódnak komplett berendezések szállításához, kooperációhoz.

A *licenc-* és *know-how-ügyletek* különlegessége tehát az érintett áruk jellegében van.

17.7. A kihasználási megállapodás (*franchising*)

A *franchising*-szerződés keretében az engedményező megengedi, hogy partnere: a kedvezményezett, az ő márkajelzését, kereskedelmi nevét, szimbólumát, módszereit használja, és az általa előírt marketingmódszerekkel árut, szolgáltatást forgalmazzon. A *franchising* lényege tehát az engedményező nem anyagi jellegű vagyonának kihasználása a kedvezményezett által. Ehhez kapcsolódhat *know-how* átadása, áruszállítás, vevő- vagy ügyfélszerzés is. Mindezt a kihasználót fizetési kötelezettség terheli: ez egyszeri előlegből és folyamatos jutalékból áll.

A *franchising* jó példája a nemzetközi szállodaláncok működése.

17.8. A nemzetközi kooperáció

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

A termelési kooperáció típusai a következők:

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

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

17.9. Export-fővállalkozás, rendszerexport

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

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

Mindezt a fővállalkozó szervezi meg. A fővállalkozás olyan összetett műszaki, gazdasági és kereskedelmi tevékenység, amelynek során a fővállalkozó az alvállalkozók tevékenységét és saját szolgáltatásait koordinálva teljesíti a megrendelő részére a szerződésben kikötött eredményt. A fővállalkozás természetesen irányulhat mind belföldi, mind külföldi igények kielégítésére. A külföldi megrendeléseket hatékonyan mozgíthatja elő egy hazai, korábban érintett referenciaüzem.

A fővállalkozó felelőssége széles körű: a megrendelővel szemben felel az alvállalkozók tevékenységéért; garanciát kell vállalnia a létesítmény időben, megfelelő minőségben történő átadásáért és működtetéséért.

A fővállalkozó kockázatai (felelőssége) és szolgáltatásai fedezetül realizálja (a beszerzési és az eladási ár különbözeteként megjelenő) fővállalkozói díjat. Ennek határt szab a piaci verseny.

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

17.10. A termelőeszköz-bérlet (lízing)

A lízing-üzlet lényege, hogy a termelő erre szakosodott közvetítő cégtől bérbe veszi a termelési eszközöket. A közvetítő (általában bank) veszi meg és adja bérbe a gépeket, berendezéseket a partner igénye szerint.

A lízing az USA-ban alakult ki és előnyei miatt dinamikusan terjed. Legnagyobb előnye, hogy pótlólagos finanszírozási lehetőséget biztosít, a bérlő a berendezést teljes egészében idegen eszközök segítségével kapja meg. A bérleti díjat folyamatosan kell fizetnie, hasonlóan a hiteltörlesztéshez. Ezért a bérleti díj meglehetősen magas: öt évre szóló bérleti szerződésnél lehet a gép árának másfélszerese, sőt kétszerese is (a kamat mértékétől függően), mert fedeznie kell a pénzpiaci kamatot, a közvetítő egyéb költségeit és hasznát is. A bérlők számára általában mégis megéri, a finanszírozás mellett azért is, mert adómentesítést is eredményez.

A bérelt gépet általában a bérlő a szerződés lejártá után megtarthatja. Esetenként azonban egy gépet többször is bérbe adnak (*operatív lízing*).

17.11. Szolgáltatásra kötött ügyletek

A külkereskedelemben az áruforgalomhoz kapcsolódó szolgáltatások értéke Magyarország esetében is jelentős. Ez az úgynevezett *láthatatlan export*. A legfontosabb ilyen szolgáltatások a következők:

- a nemzetközi vasúti, közúti, légi, tengeri, folyami árufuvarozás,
- a csővezetéken vagy kábelén történő anyag-, illetve energiatovábbítás,
- a külkereskedelmi szállítmányozás (fuvarszervezés), raktározás,
- a nemzetközi biztosítási tevékenység,
- az előző pontokban érintett ügynöki, képviselői tevékenység,
- bankári szolgáltatások,
- kutatás, építés, szerelés, oktatás, szakértőküldés (ezek részben a szellemi exporthoz is sorolhatók), stb.

17.12. Különleges ügyletkötési formák

A különleges (koncentrált) piaci formák a kereslet és kínálat összpontosításának intézményes formái. Egyes termékek kereskedelmében meghatározó szerepet játszanak.

a) *A versenytárgyalás* vagy *tender* lényege, hogy egy nagy értékű megrendelés elnyeréséért az ajánlattevők meghatározott feltételekkel versengenek. A megrendelő végül kiválasztja a számára legkedvezőbbet.

Versenytárgyalást leggyakrabban az egyes országok állami közületi szervei írnak ki, különféle beruházásokra. Jelentős kiíró a Világbank (IBRD), amelynek már Magyarország is tagja. Általános módszer a versenytárgyalás a közületi beszerzéseknél nálunk is.

A versenytárgyalásokon a kereslet a megrendelés általában jelentős volumene miatt tekinthető koncentrálnak. A kínálat a versenyző ajánlatokban összpontosul.

A komplett berendezések, kulcsrakész objektumok, komplex rendszerek fővállalkozásban történő exportját rendszerint tender-ajánlat készítésével kell elkezdni.

A versenytárgyalás előkészítésének fázisában kialakítják a verseny feltételeit, követelményeit. Ezeket a feltételfüzetben foglalják össze.

A versenytárgyalást kiírhatják nyilvánosan, ha a feltételeket valamilyen szaklapban közlik. Ilyenkor bárki pályázhat. Ez a módszer inkább csak tömegáruk esetén szokásos. A *nyitott* vagy *nyílt kiírás* esetén a feltételfüzetet pénzért bocsátják a pályázni kívánók rendelkezésre. A *zárt versenytárgyaláson* csak a felkért cégek vehetnek részt. A legtöbb országban igyekeznek előre kiszűrni az alkalmatlan vagy nemkívánatos pályázókat. Az előzetes minősítés alapja a korábbi tapasztalat, a meglevő referenciák, a jelenlegi kapacitás.

A feltételek három részre oszthatók:

- *általános feltételekre*, amelyek a versenytárgyaláson való részvétel feltételeit, a benyújtás módját, a határidőt tartalmazzák. Ide tartozik a bánatpénz is, amit a pályázók tesznek letétbe, hogy bizonyítsák ajánlatuk komolyságát. A döntés után a nyertes kiegészíti letétjét (ez a jó teljesítést, az ajánlott feltételek betartását szavatoló garancia), a többiek visszakapják a bánatpénzt;
- *műszaki feltételekre*, amelyek a részletes tervdokumentációt tartalmazzák. Ennek elkészítése költséges és hosszadalmas, mégis célszerű és általában szükséges is, hogy a feltételeket minél gyorsabban benyújtsák átvizsgálásra a kiíróhoz;
- *kereskedelmi feltételekre*, amelyek közt legfontosabbak az ár és a hitelkondíciók. Nem mindig a legolcsóbb ajánlatot választják: döntő lehet a márkanév, a műszaki megbízhatóság, a hazai alvállalkozók bekapcsolása stb.

A *tenderbontás* során a beérkezett ajánlatokat formai szempontból ellenőrzik, majd összehasonlítják, értékelik. A tapasztalat szerint döntő lehet a versenytárgyalásokon való közvetlen jelenlét (pl. a képviselő útján a konkurensok megfigyelése, a kiíró szerv bizalmának megnyerése).

A döntés után, az *eredményhirdetés* során közlik, hogy melyik ajánlat nyerte el a megrendelést. Ezt az indoklást is tartalmazó záróközleményt nyílt versenytárgyalás esetén a szaklapokban közlik, ami egyrészt piaci információt jelent, másrészt növeli a nyertes cég üzleti hírnevét.

A megrendelés odaítélését követően *alku* során módosíthatják a feltételeket. A teljesítésbe alvállalkozókat is be lehet vonni.

- b) Az *árverés* (aukció) olyan piac, ahol az egyedi sajátosságokat (is) mutató árukat az érték legtöbbet kínálónak adják el. Az ár kialakítható *licitálás*-sal (a kikiáltási ár emelésével), *árlejtéssel* (a maximális kikiáltási ár csökkentésével) vagy írásban tett *vételi ajánlatokkal*.

A külkereskedelmi aukciók többségét árvereztető társaságok szervezik. Az árutulajdonosoktól begyűjtik az árut, tételekre osztják és katalógust bocsátanak ki. Lényeges feltétel, hogy amennyiben minta alapján történik az értékesítés, az egész tétel is megtekinthető legyen az árverés előtt. A vevő reklamációs joga ezért korlátozott.

- c) A *tőzsdék* egyik fajtáját a határidős árupiacok jelentik. Különleges módon szervezett és szabályozott piacok ezek, amelyeken úgynevezett helyettesíthető tömegáruk adásvétele folyik (pl. kávé, kakaó, fémek, gyapot, stb.).

A tőzsdei ügyletek többsége csak névleges, spekulatív jellegű kötés, amelyek célja nem a tényleges lebonyolítás, csupán az árnyereség elszámolása.

A tőzsdei ügyleteket csoportosíthatjuk: a teljesítés időpontja és az ügyletkötés célja szerint.

A *teljesítés időpontja* szerint megkülönböztetünk *azonnali* (*prompt*) és *határidős* (*termin*) ügyleteket. Azonnali ügylet esetében a vállalt szállítást azonnal (ill. igen rövid időn belül) teljesíteni kell, míg termin ügylet esetében vagy a tőzsde által előírt későbbi határnapon, vagy – ahol ezt a tőzsde szabályzata megengedi – a felek által meghatározott későbbi időpontban.

Az *ügyletkötés célja* szerint ismerünk *tényleges* (*effektív*), *spekulatív* és *fedezeti* ügyleteket. A tényleges ügylet azért jön létre, mert a vevő ténylegesen birtokolni akarja az árut, akár azonnali, akár későbbi szállítás után. (Pl. a termelőnek azonnal, vagy később nyersanyagra van szüksége.)

A spekulatív ügylet teljesen más természetű. A partnerek mindegyikének célja az ügyletkötés napja és a teljesítés napja közötti árváltozás kiaknázása, nyereségszerzés érdekében. A spekulatív ügyletek szereplői biztosítják alapjában a tőzsdei ügyletkötések folyamatosságát. Nekik ugyan nincs szükségük az árura, de a keresletet-kínálatot folyamatosan mozgásban tartják, így gyakorlatilag mindig lehet üzleteket kötni. Az áremelkedésre számító (vételi jellegű) spekulatív ügyleteket *hausse* (hossz) ügyletnek nevezik, az árcsökkenésre számító eladási műveletet pedig *baisse*

(bessz) ügyletnek. Az a fedezeti művelet, amely az áremelkedés ellen véd, *hausse* ügyletre épül: a határidős vásárlás áremelkedés esetén nyereséget hoz. Ez kompenzálhatja például a ténylegesen beszerezhető fizikai nyersanyag drágulását. Ez a vételi *hedge* ügylet.

Az árcsökkenés ellen védő *baisse* (eladási) határidős ügylet árnyereség esetén kiegyenlíti az olcsóbban értékesített tényleges áru árvesztését.

Különlegesség

Vegyük szemügyre a *Business International* „ajánlásait”, amelyeket a nyugati üzletembereknek címez a csereügyletek kapcsán:

Tisztázd kompenzációs szándékodat! Ha érdekeltőbb vagy az eladásban, mint a vásárlásban, milyen mértékű kompenzációs kvótát tudsz elfogadni és milyen termékeket: Tudod-e teljesíteni a viszontvásárlást, vagy átruházod harmadik félre?

Igyekezz tisztába jönni a cserepartner szándékaival is! (Konvertibilis valuta-megtakarítás, presztízszokok, anyagi érdekelttség, stb.).

Ne mondd ajánlati árat addig, amíg nem tisztázod a viszontvásárlás feltételeit! Ha árat közölsz sima export tudatában, könnyen az a meglepetés érhet, hogy a szerződéskötés előtt megjelennek a „kompenzáció apokaliptikus lovagjai”.

Mindig számolj azzal, hogy a kompenzációs igények csak az üzleti tárgyalás későbbi szakaszában jelentkeznek! Ha a kelet-európai tárgyaló homályba burkolja ezt a kérdést, számíthatsz kompenzációs igényre.

Mérd fel előre, mennyire fontos terméked partnered számra! Minél fontosabb az import, annál kisebb a kompenzációs igénye.

Viszontvásárlási kötelezettséget mindig abszolút számokban vállalj, soha ne százalékban!

Tekintsd létfontosságúnak, hogy eladási és vételi kötelezettségedet két külön szerződés szabályozza, és vásárlási szerződésednél ragaszkodj a transzferzáradékhoz!

A megfelelő csereáru kiválasztása az ügyletkötési folyamat legnehezebb része, ezért ne mutass lelkesedést, ha a megfelelő árut megtaláltad!

Kérj partneredtől kompenzációs árulistát, de számíts rá, hogy a listán szereplő áruk többnyire nem kaphatók! Kerüld az olyan termékek vásárlását, amelyek szállítás utáni vevőszolgálatot igényelnek!

Kösd ki, hogy viszontvásárlási kötelezettséged csak az eladási szerződés teljesítésének függvényében érvényes, és csak akkor, ha a meghatározott időtartamon belül megfelelő árut találsz!

Célszerű beleülni a partner székébe is, mielőtt üzletet kötünk, meg jó, ha néha tükröt tartanak elénk, még ha a látható kép nem is nagyon hízogó!