

A KÜLKERESKEDELMI ADÁSVÉTELI SZERZŐDÉS TARTALMI FELTÉTELEI

8.1. A külkereskedelmi szerződés tartalma

A külkereskedelmi adásvételi szerződés tartalma:

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

A szerződés tartalmi feltételei közül kiemelten tárgyaljuk a paritást (lásd Incoterms 2000), a fizetési módokat, eszközöket és a fizetéshez kapcsolódó finanszírozási – refinanszírozási kérdéseket és – fuvarozási módokat.

8.2. A szerződést kötő felek cégszerű megnevezése

A potenciális szerződő félnek különféle vállalatokban lehet érdekeltsége, ill. (különféle cégeket birtokolhat, a preventív kockázatvédelem elve értelmében nem közömbös, hogy a szerződő fél milyen jogi formájú társaságot képvisel – Kft. ill. Bt. (lásd a 4. fejezetet). A pontos cégnév ismeretében tudjuk beszerezni a *céginformációt* (*büroinformációt*) és *bankinformációt*, amelyek a partner jogi, gazdasági hátteréről és fizetési moráljáról tájékoztatnak. Ehhez szükséges ismerni a partner bankkapcsolatát, bankszámlaszámát.

8.3. Az adásvételi szerződés tárgyának megnevezése és az áru minőségének meghatározása

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

A minőség meghatározása függ az adott termék jellegétől, a piaci szokásokról és a partnerek már kialakult gyakorlatától is.

Tömegárúnál, mezőgazdasági, ill. nyersanyagoknál lehet hivatkozni tözsdei szabvány minőségekre, *jó átlagminőségre: FAQ (fair average quality)*, *szokványminőségre (standard quality)*, *szokásos minőségre (quality as previous consignment)* megbízható, hosszán tartó üzleti kapcsolat esetén. Aukciókon, tömegáru raktárról történő értékesítésekor használják a *tel-quel (olyan-amilyen)* meghatározást, ill. ha a vevő a teljes raktár árumennyiséget megtekintheti, akkor a *megtekintés szerinti (quality as inspected)* formulával az eladó kizárhatja felelősségét a nem rejtett hibából adódó minőségi kifogásokért. A piaci átlagminőségre utal a *középmínőségre (átlagminőségre)*, *megszokott, rendes minőségre: GOB (good ordinary brand)* történő utalás.

Termelőeszköz-kereskedelemben a minőséget gyártási dokumentáció, műszaki rajzok, specifikációk szabványok – pl. nemzetközi szabvány: ISO-standardok határozhatják meg. A szabványok egységesítése régóta tartó folyamat, amelynek célja, hogy a nemzeti szabványok ne legyenek gátjai a nemzetközi kereskedelemnek. A szabványok harmonizációját jelenti a már említett ISO (International Organization for Standardization – Nemzetközi Szabványügyi Szervezet), ill. az Európai Unió keretében folyó szabványharmonizáció, jelenleg cca. 9000 európai szabvány létezik. Az ISO mellett jelentős a szerepe az *IEC-nek (International Electrotechnical Commission – Nemzetközi Elektrotechnikai Bizottság)*.

Élelmiszereknél (pl. bor) a minőséget az *eredetmegjelöléssel* (amely a konkrét földrajzi környezet megadásával több, mint a származási hely) is lehet specifikálni.

Gépipari tartós fogyasztási cikkeknel, sorozattermékeknel a *márka és típuselnevezés* a világszerte ismert termékeknel elegendő (pl. VW Jetta GL, 1,8), más esetben műszaki leírással, fotókkal szokás meghatározni.

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

A szerződő feleknek nemcsak a minőséget kell rögzíteniük a szerződésben, hanem annak ellenőrzési módjait is. A szerződésben választ kell adni a következő kérdésekre: ki, mikor, hogyan és kinek a költségére tanúsítja, ill. ellenőrzi, hogy a szerződéses áru megfelel-e a szerződésben rögzített minőségnek.

A tanúsítást végezheti az exportőr/gyártó ún. *műbizonylattal*, ill. végeztetheti minőségellenőrző intézettel, amely a minőséget ún. *minőségi bizonyítvánnyal* tanúsítja. Ha a tanúsítás az ISO 9001–9003 minőségbiztosítási szabványsorozata előírásainak megfelel, akkor az a vevő számára a termék megbízható minőségét garantálja. Ezért az eladó versenyelőnyt élvez, ha terméke az ISO minőségbiztosítási rendszerével rendelkezik.

A felek megállapodhatnak folyamatellenőrzésben is, ekkor a vevő, ill. megbízottja a gyártás közben is jogosult ellenőrzésre. Mintavételes ellenőrzés esetén rögzíteni kell a mintavétel módját.

A minőséghez kapcsolódó sajátos szerződési forma az ún. *specifikációs és lehívásos szerződések*. Specifikációs szerződés esetén az áru teljes mennyiségét rögzítik, de a választékot (az áru pontos minőségét, szín-, méretválasztékát) nem, hiszen például divatcikk forgalmánál a vevő nem tudhatja előre a részletes fogyasztói igényt. A szerződéskötéskor az eladónak viszont rögzítenie kell azt a legkésőbbi időpontot, amíg a vevőnek a specifikációt meg kell adnia, aminek hiányában az eladó jogosult a teljes mennyiséget az általa választott minőségben (pl. színben) leszállítani.

Hasonló a helyzet a lehívásos szerződéssel is. Itt a részszállítások időpontját kell a vevőnek a szerződéskötés után meghatározott időben közölnie az eladóval. Ha ezt elmulasztaná, az eladó jogosult a teljes szerződéses mennyiséget a vevő lehívási instrukciói nélkül feladni. A kétfajta szerződés általában logikusan kapcsolódik egymáshoz.

Különlegesség

Az Európai Unió fogyasztóvédelmi elvének megfelelően irányelveket ír elő a termékmegfelelés bizonyítására (93/465/EGK irányelv melléklete). A termékmegfelelés igazolása annak tanúsítása, hogy az adott termék az irányelvek által előírt biztonsági követelményeknek eleget tesz, különös tekintettel a fogyasztó egészségére és testi épsége védelmére. Ez azzal jár, hogy a terméken fel kell tüntetni a *CE (Communauté Européenne)* jelzést (azoknál a termékeknél, amelyekre az irányelv vonatkozik), mivel ez a termék EU-piacon történő forgalomba hozatalának előfeltétele. Ez elsősorban a felügyelő hatóságoknak szóló jelzés, de a fogyasztó is ért belőle: a terméket ellenőrizték, biztonságosnak találták és kiadták a forgalmi engedélyt. A CE jelzés nem minőségi igazolás, nem szabványmegfelelési igazolás, hanem forgalomba hozatali engedély, a termék „útlevele” az Unión belül.

1997-től a kijelölt termékek körére minden EU-tagország köteles alkalmazni a CE termékmegjelölést. (Ilyen termékek pl.: a játékok, a telekommunikációs berendezések, a felvonók és a gyógyászati termékek, amelyekre külön irányelveket is kidolgoztak.)

8.4. A szerződéses áru mennyiségének megadása

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

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

A mennyiségi egység lehet valamilyen nemzetközi mértérendszer választott mértékegysége (tonna, kg, méter, yard, libra, bushel stb.) vagy valamilyen, az adott áru kereskedelmében jellemző csomagolási egység (bála, zsák, láda stb.). A mértékegység pontos értelmezése különösen fontos akkor, ha az eltérő mértékszokevények vagy szokások miatt még azonos elnevezések is eltérő mennyiségeket jelentenek. Például a metrikus (SI) mértékszokevényben

1 tonna = 1000 kg, de az amerikai mértékszokevény ismer ún. *short tonnát*, ami 907,8 kg, vagy *long tonnát* is, ami 1016,047 kg. (Az USA ugyanis nem csatlakozott az SI nemzetközi mértékszokevényhez.) Ezért célszerű az ajánlatban ill. szerződésben kiírni, hogy metrikus tonnáról van szó.

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

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

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

Különlegesség

A bécsi egyezmény (56. cikk) úgy rendelkezik, hogy ha a vételárat az áru súlya szerint határozták meg, akkor kétség esetén az árat a nettó súly alapján kell megállapítani.

8.5. A csomagolás módjának meghatározása

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

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

A csomagolás egyúttal reklám- és információhordozó eszköz is.

Az ajánlati vagy a szerződéses ár mindig tartalmazza a csomagolást, ha csak az eladó nem közli kifejezetten, hogy a csomagolást külön felszámítja. Értékes csomagolóanyagok felhasználása, vagy különleges csomagolási kívánalmak esetén csomagolási felár számítható fel.

A csomagolás módjának megválasztását az alábbi tényezők befolyásolják:

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

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

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

Hatósági csomagolási előírások. Vannak országok, például az USA vagy Ausztrália, ahol a növényi eredetű csomagolóanyag használatát például tiltják. Az EK is dolgozott ki direktívákat az élelmiszerekkel érintkezésbe kerülő anyagok, műanyagok stb. használatával kapcsolatban. Ezeket a direktívákat nálunk a *Magyar Élelmiszerkönyv*ben rögzítették.

Kábítószer tartalmú gyógyszerek, ill. alapanyagok szállításánál gondoskodni kell külön ólomzáróról, hogy a fuvarozás során a csomagolás érintetlenségéről azonnal meg lehessen győződni.

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

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

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

Csomagolási formák

Ömlesztett áru

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

Bála

Más áruféleségeknél ismert csomagolási mód a bálázás. Ilyenkor az árut, például a gyapotot, papírt, gyapjút stb. ponyvába takarják és drótkötéssel kötik át. Ez olcsó megoldásnak számít. A bálázott áru könnyen kezelhető, azonban nem biztosít különösebb védelmet.

Zsák

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

Hordó, dob

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

Farekesz, -láda

Általában farekeszben, -ládákban szoktak szállítani gépeket, berendezéseket vagy élelmiszereket, mint például narancsot, almát stb. Ez a csomagolási mód a légi és a tengeri fuvarozásban nagyon gyakori.

Konténer

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

Egységrakomány-képző eszközök

Az áruk mozgatása és elosztása biztonságosan és gazdaságosan csak gépesítéssel valósítható meg, ami feltételezi az úgynevezett egységrakomány-képző eszközöket. Ilyenek a *raklapok* vagy paletták és a *konténerek*, közös néven a *rakszerek*, amelyek a fuvarszköz tartozékát nem képző segédeszközök. Funkciójuk összetett. Egyrészt az áruk rögzítésére és védelmére szol-

gálnak a fuvarozás tartama alatt, másrészt alkalmasak a gépesített árumozgathoz kialakított egységrakományok képzésére. Anyaguk lehet fém vagy műanyag, méretük szabványosított. A rakodólapok ésszerű kihasználása akkor lehetséges, ha a becsomagolt áru mérete alkalmazkodik a raklap méretéhez. A raklapok szokásos méretei: 800×1200 mm, 1000×1200 mm, 1000×1000 mm. A nemzetközi és belföldi áru fuvarozásban a 800×1200 mm rakfelületű, ún. *EUR raklapnak* is nevezett palettákat csereforgalomban használják. A csereforgalomban való használat azt jelenti, hogy a vasút a neki átadott egységrakományok számának megfelelő üres rakodólapot szállít vissza a feladónak záros határidőn belül. Ha a raklapcsere nem oldható meg, akkor a vevő az eladónak kifizeti a raklap árát.

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

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

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

Különlegesség

A csomagoláson kell feltüntetni a különféle szabványosított jelzéseket, pl. veszélyes áru, mérgező anyag, robbanásveszély, radioaktív stb. A már említett EU forgalomba hozatali engedély CE betűjelét a termékre, vagy ha ez nem lehetséges, a csomagolásra kell tenni, a betűméret minimum 5 mm. Más szabványhivatkozások, jelölések csak olyan módon alkalmazhatók, hogy azok ne legyenek megtévesztők a CE jelölésre vonatkozóan.

8.6. A szerződéses ár meghatározása

Az 5. fejezetben a kalkuláció címén tárgyaltuk az előkalkuláció és az ajánlati ár készítését, ill. az ajánlati árat befolyásoló tényezőket. Az áralku következményeképpen az ajánlati ár a legritkábban esik egybe a szerződéses árral.

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

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

A külkereskedelem egyik sajátossága éppen az, hogy a szerződéses ár kialakulását sokkal több tényező befolyásolja, mint a belföldi piacon. Gyakorlatilag az összes szerződéses feltétel (beleértve az alkalmazandó jogot is) árképző feltétel lehet. Ha eladunk 1950 USD/tonna áron alumíniumcsövet, akkor ezzel még nem határoztuk meg az árat, az ár értelmezhetetlen a paritás nélkül. Adott esetben mondjuk az ár 1950 USD/tonna CIF LONG BEACH Incoterms 1990 paritáson. Továbbra is kérdéses a fizetési mód (pl. 180 napos hitelre adtunk el budapesti lejáratú és kifizetésű *stand by* akkreditívvel) ismerete nélkül. Az árat befolyásolja az áru pontos minősége (pl. AlMgSi 1-es ötvözet), mennyisége, a tengerálló csomagolás, a vállalt (esetleg azonnali) szállítási határidő etc. Az adásvételi ár értelmezéséhez, a piaci pozíció felméréséhez *minimum* szükséges az ár és valutánemén kívül a paritás és a fizetési kondíciók ismerete.

A külkereskedelmi szerződésben kétfajta ármeghatározás létezik: a fix ár és mozgóár.

A fix ár a szerződés érvényessége alatt nem változik (és eltekintve az utólagos engedmények nyújtásának lehetőségétől) ez lesz a számlázott ár is.

Mozgó ár avagy *csúszó ár* a másik lehetőség, amikor a szerződő felek a szerződéskötéskor csak a végleges ár kialakításának feltételeiben egyeznek meg – pl. *csúszóár-klauszula képletben* – amelyet a meghatározott szállítási határidő előtt, az előre rögzített időben érvényes statisztikai adatok alapján számítanak ki. (pl. alumíniumöntvény esetében az ár a Londoni Fém-tőzsde (LME) előre meghatározott határidős árfolyamának megfelelően alakul.) Bonyolult berendezések esetén az árképlet tartalmazhatja a munkabérek változását, a különféle komponensű alapanyagok különféle tőzsdei jegyzések szerinti árfolyamváltozásait. Nyilvánvalóan akkor van értelme árképlettel dolgozni, ha hosszú határidőre, nagy értékű termékeket kell szállítani. Az alapelv – a viták elkerülése érdekében –, hogy a felek a szerződéskötéskor állapodjanak meg az ún. *bázisárakban*, az *árképletben*, az árképlet kiszámításához szükséges *statisztikai adatok forrásában* (pl. a Wiesbadeni Statisztikai Hivatal havi vagy negyedéves kiadványában a munkabérek tekintetében, a meghatározott tőzsde, meghatározott időpontbeli napi vagy meghatározott határidős árfolyamában stb.) és a *toleranciában* (pl. $\pm 5\%$), amely azt jelenti, hogy ha az ár a megadott tűréshatáron belül marad, akkor nem használják az árképletet.

8.6.1. Árengedmények

A külkereskedelemben a következő árengedmények játszanak szerepet.

Rabattok

Mennyiségi rabatt

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

Forgalmi rabatt

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

Hűséggrabatt

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

Bevezetési rabatt

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

Skontó

A skontó az az (árengedmény), amelyet az eladó helyez kilátásba a vevőnek, amennyiben a számlát meghatározott, az eredetileg nyújtott hitel lejáratánál rövidebb időn belül kiegyenlíti.

A skontó vetítési alapja az a nettó összeg, amely már nem tartalmazza az egyéb jogcímeken a kapott kedvezményeket (kereskedelmi és mennyiségi rabattok).

A skontó tartalmazza:

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

Bonifikáció

Ha az eladó nem szerződésszerűen teljesít (minőséghibás terméket szállít) és ezért a vevőjének kártérítésként utólag árengedményt ad. A reklamáció rendezésének egyik módja.

8.6.2. Felárak

A külkereskedelmi árképzésben bizonyos esetekben az eladó jogosult úgynevezett felárakat alkalmazni, amelyek megfelelnek az adott piac szokásos feltételeinek.

Ilyenek lehetnek:

- a) különleges minőség esetében,
- b) szokásos szállítási határidőnél rövidebb szállítási határidő vállalásakor,
- c) az adott terméknél szokásos minimális mennyiség alatti rendelés esetén,
- d) különleges csomagolási előírás alkalmazásánál,
- e) bármely egyéb olyan esetben, amelynél az eladó a szokásos szolgáltatásokon túl valamilyen többletszolgáltatást nyújt a vevőnek.

8.7. A szállítási határidő

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

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

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

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

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

8.8. Paritás

A paritás fogalma alatt azt a földrajzi helyet értjük, ahol az áru szállításával kapcsolatos költségek és kockázatok átszállnak az eladóról a vevőre. (Részletesen lásd az Incoterms c. fejezetnél.)

8.9. Fizetési mód

Részletesen tárgyaljuk a 14. fejezetben.

8.10. Szállítási mód

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

8.11. A szerződésre irányadó jog, bírói illetékesség

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

Az áruk adásvételi szerződéseinél utalunk a korábban részletesen tárgyalt bécsi konvencióra, (hacsak a felek nem zárták ki az alkalmazását a szerződésre), ez esetben is meg kell azonban állapodni a bírói illetékesség kérdésében. A bírói illetékesség kérdésében a nemzetközi kereskedelmi gyakorlat kizárja a polgári bíróság alkalmazását (mert lassú, körülményes), és inkább az állandó vagy eseti választott bíróság az általános. Az állandó bíróságok tőzsdék és kereskedelmi kamarák mellett működnek, tagjaikat az elnök nevezi ki (annak a szervezetnek az elnöke, amelyhez a választott bíróság tartozik). Az eseti választott bíróság tagjait a szerződő felek jogosultak kijelölni.

Magyarországon a nemzetközi ügyletek esetében a választott bíráskodási törvény (a Választott bíráskodásról szóló 1994. évi LXXI. törvény) kimondja, hogy az illetékes intézményes választott bíróság a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara mellett szervezett Állandó Választott bíróság.

A választott bírósági ítélete rögtön jogerős, végleges és kötelező.

8.12. Egyéb kérdések, záradékok

Az egyéb kérdések között szokták szabályozni a felek a műszaki, vevőszolgálati, alkatrész-utánpótlás szállítási kötelezettségeket, garanciális kérdéseket (berendezések, gépexport, fővállalkozás esetén).

A legáltalánosabb záradék az ún. *hatósági záradék*, amelyben a szerződő felek rögzítik, hogy a szerződés érvényessége valamely állami intézmény hatósági engedélyétől, jóváhagyásától függ (pl. export-importengedély, kvóta stb.).

Lehetséges a szerződéses valuta *értékállandóságát biztosító záradék* (árfolyamzáradék) alkalmazása is. (Ilyenkor a szerződéses valuta árfolyamát rögzítik egy másik valutához viszonyítva.)

A szerződésszerű teljesítést a felek „ösztönözhetik” a kötbérfizetési, ill. kártérítési kötelezettség rögzítésével. Ezért fontos, hogy meghatározzák a felek az említett kötelezettségek alóli *mentesítő okokat*, azaz mi tekintendő *ellenállhatatlan erőnek* (*vis maiornak*).

Vis maior, (force maior), erőhatalom, magasabb erő (angolul: *Act of God*), ellenállhatatlan erő az, ami a felek akaratán, hatáskörén kívül esik. Általában a természeti csapásokat sorolják ide (földrengés, árvíz, tűzvész stb.). A legvitatottabb a sztrájk megítélése (üzemi sztrájk, országos sztrájk stb.), ezért célszerű a feleknek a szerződésben rögzíteni, hogy mit tekintenek *vis maiornak*.

A *reexporttilalom kikötése* szintén szokásos záradék. Az *egyedárusítói jog kikötése* általában nem az adásvételi szerződésben szabályozott, erre külön szerződést szoktak kötni a megfelelő forgalmi garanciák meghatározásával. Az egyedárusítói jog a viszonteladó biztonságát szolgálja: az eladó kötelezi magát, hogy az adott terméket az adott piacon kizárólag az egyedárusítónak adja el.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- BALÁZS LÍVIA—CONSTANTINOVITS MILÁN—MÁDI CSABA—SIPOS ZOLTÁN: *A külkereskedelem technikája*. Stúdium, 1993.
- FÜLEKI GÉZA (főszerkesztő): *A külkereskedés kézikönyve CD-ROM*. ITDH, 1999.
- A Külkereskedelem technikája I., II., III.* KOTK, Budapest, 1997.
- MIKOLAY LÁSZLÓNÉ (szerk.): *A külkereskedelmi szerződések technikája*. Szokratész, Budapest, 1996.
- SIPOS ZOLTÁN (társszerző): *Külkereskedelem*. In: *Vállalkozók kézikönyve CD-ROM* (szerk. Lengyel László). ITDH, 1998.
- SOMOGYINÉ HEGYI ANNA—TÖRZSÖK ÉVA—GULYÁS JÓZSEF—METZ ZSUZSA—SIPOS ZOLTÁN: *A külkereskedelem technikája és szervezése*. KJK, Budapest, 1989.
- TÖRZSÖK ÉVA—CSÁNKY HAJNA—MIKOLAY LÁSZLÓNÉ—SIMON LENKE: *A külkereskedelmi ügylet*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Bp. 1992.
- TÖRZSÖK ÉVA: *Üzleti környezet az Európai Unióban*. Magyar Kereskedelmi és Iparkamara, Bp. 1999.