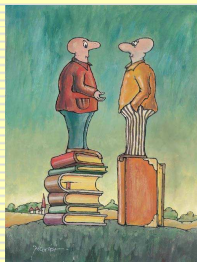




KÜLKERESKEDELMI ÜGYLETEK ELŐKÉSZÍTÉSE ÉS MEGVALÓSÍTÁSA

TÓRZSÓK ÉVA

AZ ÜGYLETKÖTÉST MEGELŐZŐ MARKETING DÖNTÉSEK



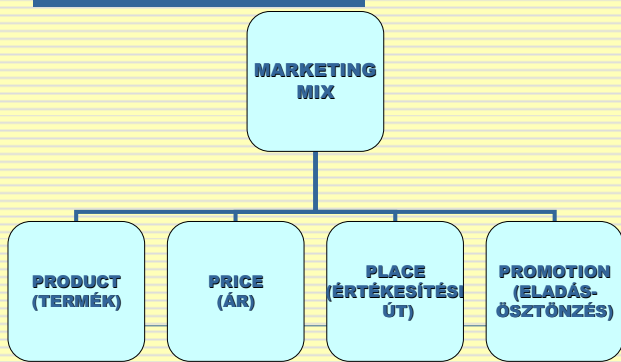
STRATÉGIAI DÖNTÉSEK

- Megjelenjék-e egyáltalán termékeivel/szolgáltatásával külföldön egy vállalat?**
- Milyen formá(k)ban történjék a külső piacokra való kilépés?**
- Hol és hány piacon dolgozzék egy vállalkozás?**

STRATÉGIAI DÖNTÉSEK

- Globalizálható-e egyáltalán a nemzetközi piaci munka?
- Milyen legyen a versenysztratégiánk?
- Miként állítsuk össze a piacokra és a versenytársakra reagáló marketing-mixet?

A MARKETING -MIX ELEMEI



A MARKETING KLASSZIKUS NÉGY „P”-JE

- termékpolitika (**product**),
- árpolitika (**price**),
- az értékesítési utakkal (**place**) és
- az eladásösztönzéssel (**promotion**) kapcsolatos döntések.

A MAKRO KÖRNYEZETRE VONATKOZÓ PIACKUTATÁS

- politikai**
- jogi**
- gazdasági**
- társadalmi**
- külföldi kulturális
környezet**

A KÜLFÖLDI MIKROKÖRNYEZET: A PIAC

- kik a piaci
szereplők?**
- mit tesznek?**

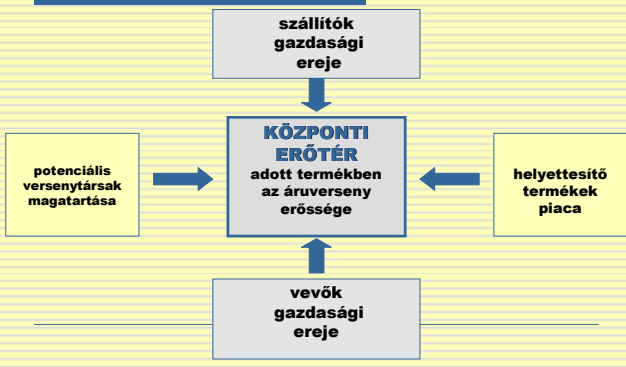
PIACI RÉSZTVEVŐK

A piac résztvevői:

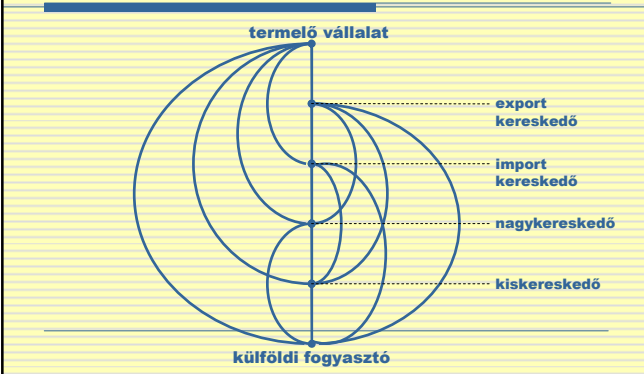
- a szállítók (és azok szállítói),**
- a vevők (és azok vevői),**
- a versenytársak.**

Ezek együttese alkotja azt az öt erőteret, amely egy vállalkozó-vállalkozás számára a piac fogalmát konkréttá teszi.

PIACI KAPCSOLATRENDSZEREK



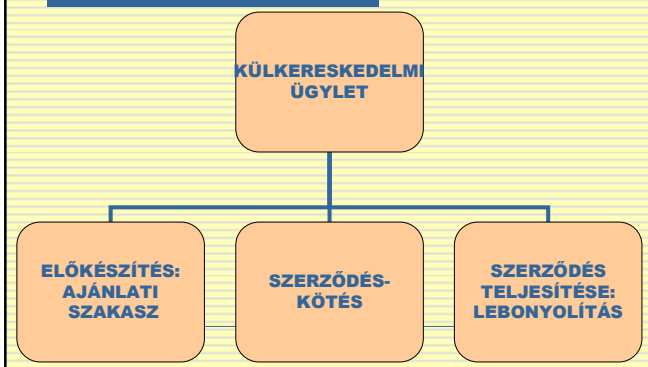
EGY EXPORTÁLÓ TERMELŐ LEHETSÉGES VERTIKÁLIS PIACI KAPCSOLATRENDSZERE



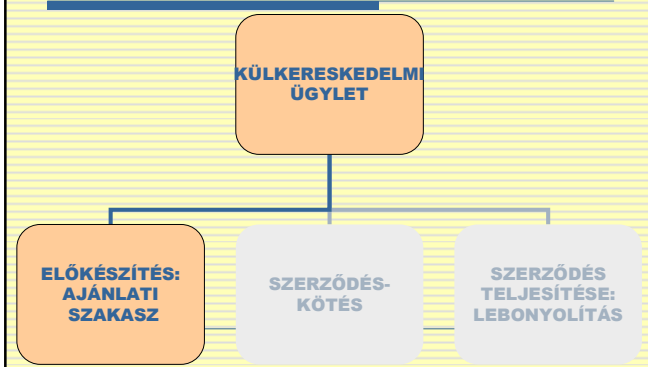
A KÜLKERESKEDELMI ÜGYLET FOLYAMATA



A KÜLKERESKEDELMI ÜGYLET SZAKASZAI



A KÜLKERESKEDELMI ÜGYLET ELSŐ SZAKASZA



AZ AJÁNLATI SZAKASZ

Egy külkereskedelmi ügylet kezdeményezhető:

- ajánlatkéréssel (vételi ajánlattal)
- eladói ajánlattal

AJÁNLAT

- komoly eladási (vagy vételi) szándékot jelez,**
- jogi kötelezettségvállalást céloz,**
- olyan egyértelműen tartalmazza a megkötendő szerződés feltételeit, hogy a címzett egyetértő válaszával a szerződés létrejöhet.**

AJÁNLATI KÖTÖTTSÉG

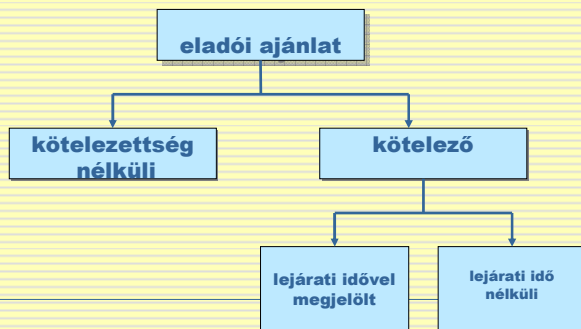
- ➔ **kötelezettség nélküli**
- ➔ **kötelező**

Minden ajánlat kötelező, ha azon az ellenkezője nem szerepel.

A KÖTELEZŐ AJÁNLAT ÉRVÉNYESSEGI IDEJE

- ➔ **szóbanállási/lejárati idő**
- ➔ **lejárati idő megjelölése nélkül is kötelező az ajánlat, ha azon a „kötelezettség nélküli” megjegyzés nem szerepel.**

AJÁNLATOK AZ AJÁNLATI KÖTÖTTSÉG SZEMPONTJÁBÓL



AZ AJÁNLATI KÖTÖTTSÉG MEGSZŪNÉSE

- a kötöttségi idő elteltével automatikusan,
- ha a visszavonásról szóló értesítés legkésőbb az ajánlattal együtt megérkezik a címzethez,
- az ajánlat elutasításával,
- ellenajánlat formájában adott válasszal.

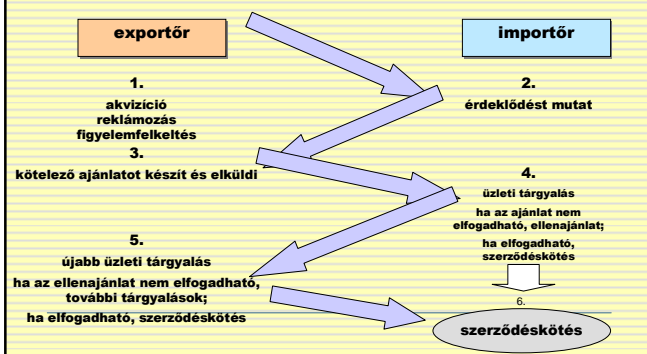
AZ AJÁNLAT TARTALMA

- áru minősége,
- mennyiség,
- ajánlati ár a valuta megjelölésével (rendszerint egységár, de lehet a teljes mennyiségre vonatkozó átalányár raktárkészletnél),

AZ AJÁNLAT TARTALMA

- fuvarparitás (rendszerint valamelyik INCOTERMS klauzula),
- áru csomagolása,
- szállítási határidő,
- fizetés időpontja, fizetés módja,
- az árut esetleg kísérő eladói műszaki vevőszolgálati tevékenység terjedelme

A SZERZŐDÉSKÖTÉS ELŐZMÉNYEI



ALKU - SZEMÉLYES KAPCSOLATOK

- Az alku az üzletkötések természetes velejárója.
- Az eladó és a vevő közötti személyes kapcsolatok az alkufolyamatban válnak erőteljessé.
- Az üzletember személyisége egyik legfontosabb munkaeszköze.

KULTURÁLIS KÜLÖNBSÉGEK A NEMZETKÖZI ÜZLETI ÉLETBEN

- Az idegen kultúrák jelenségeit fel kell ismerni és meg kell ismerni.
- Tisztelni szükséges a partner országának hagyományait, formalitásait, tabuit, a vallási különbségeket, az olykor igen félreértelmezhető helyi szokásokat.**
- Üzleti partnerünk bennünk lát külföldit!**

ÜZLETI TÁRGYALÁSOK ÉS A MEGVESZTEGETÉS

Tudni kell, hogy:

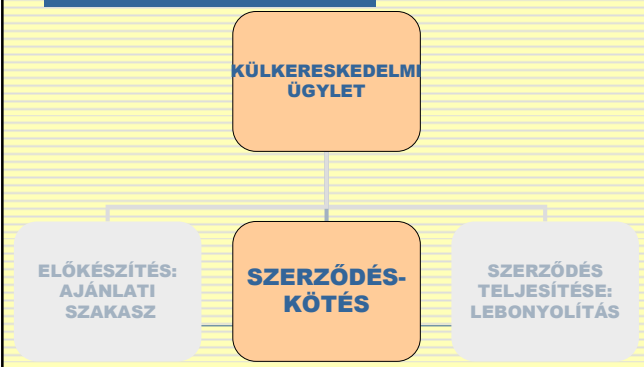
- hol a határ a figyelmességi ajándék és a megvesztegetési szándék között,**
- nem minden üzleti ajándék minősül megvesztegetésnek, lehet az egyszerű figyelmesség is, amit – az adott kultúra szokásait ismerve – viszonzni illik,**
- egyes piacokon a megvesztegetés sajátos formát ölt (például a golfpályán nyerni hagyják a gyanútlan üzleti partnert).**

ÜZLETI TÁRGYALÁSOK ÉS A MEGVESZTEGETÉS

- korrupcióval erősen fertőzött piacokon a megvesztegetési szándék természetes kísérője a nagy értékű ügyletkötéseknek,**
- egyes államok joga szigorúan tiltja, másoké „szokatlan üzletszerzési költségek” címen még az adóból is megengedi leírni,**
- a marketing „push money” címen hatásos marketingeszközként kezeli,**
- a termékek túlnyomó többségénél a vevői pozícióban lévő üzletemberek vannak a nagyobb kísértésnek kitéve.**

A KÜLKERESKEDELMI SZERZŐDÉS LÉTREJÖTTE ÉS FELTÉTELEI

A KÜLKERESKEDELMI ÜGYLET MÁSODIK SZAKASZA



A SZERZŐDÉS ÍRÁSBELISÉGE

- Egy külkereskedelmi szerződés **szóban is** megköthető.
- Egyes szakmai egyesülések, tőzsdék csak az írásos formát fogadják el érvényes szerződésnek.
- A Bécsi Vételi Egyezmény az írásbeliség kérdését a nemzeti szabályozásra bízta.

BÉCSI VÉTELI EGYEZMÉNY

- A Bécsi Vételi Egyezmény 1988-ban lépett hatályba**
- Az Egyezmény négy részből áll. Az I. rész az alkalmazási kört szabályozza, valamint az általános rendelkezéseket tartalmazza. A II. rész a szerződés megkötésével foglalkozik, a III. rész az adásvétel tartalmi kérdéseit szabályozza, a IV. rész a nemzetközi jogi kereteket mutatja be.**

BÉCSI VÉTELI EGYEZMÉNY

**United Nations Convention on
Contracts for the International
Sale of Goods (CISG)**

http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.html

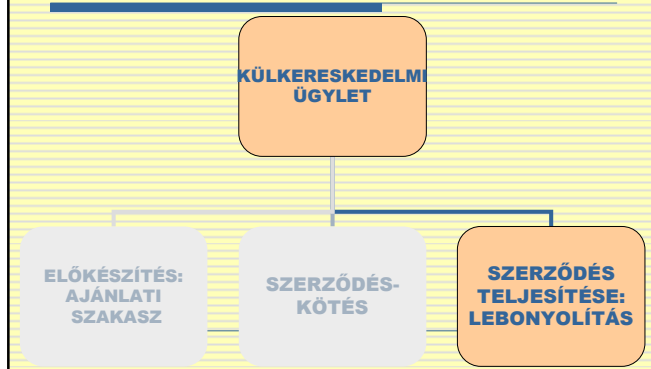
A SZERZŐDÉS FORMÁI

- eladói kötelező ajánlat vevő általi aláírása,**
- a vevő rendelésének az eladó általi visszaigazolása változatlan tartalommal (rendszerint mindkettő formanyomtatvány),**

A SZERZŐDÉS FORMÁI

- egyes szakmai szervezetek (tőzsdék vagy monopóliumok) által kidolgozott **típus szerződés- szövegek** változó feltételeinek kitöltése és aláírása
- az eladó vagy a vevő által megfogalmazott szerződés-tervezet alapján kialakított végleges **szerződésszöveget** mindkét fél aláírja.

A KÜLKERESKEDELMI ÜGYLET HARMADIK SZAKASZA



A KÜLKERESKEDELMI ÜGYLET LEBONYOLÍTÁSA

A szerződést

- ➔ az eladó az áru szállításával,
- ➔ a vevő az áru átvételével és ellenértékének kifizetésével teljesíti.

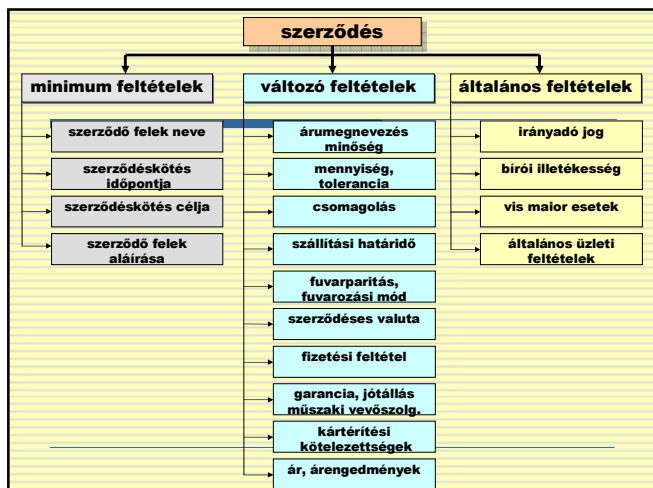
SZERZŐDÉSTEJESÍTÉSI FOLYAMAT

- a szerződést nyilvántartásba kell venni,
- fel kell készülni a kötelezettségek teljesítésére,
- teljesíteni kell a kötelezettségeket,

SZERZŐDÉSTEJESÍTÉSI FOLYAMAT

- el kell végezni a különféle elszámolásokat,
- rendezni kell az esetleges hibás teljesítés következményeit,
- utókalkulációban rögzíteni kell az üzleti eredményt.

TIPIKUS SZERZŐDÉSES FELTÉTELEK



**NEMZETKÖZI KERESKEDELMI
KAMARA KIADVÁNYA**

**ICC Model International
Contract of Sale**

<http://www.iccwbo.org/policy/law/id277/index.html>

**A SZERZŐDÉS TÁRGYA: AZ ÁRU
MEGNEVEZÉSE ÉS MINŐSÉGE**

**A minőség megjelölése erőteljesen
termékfüggő:**

- a termék minőségének részletes körülírása, műszaki dokumentációkkal alátámasztva
- márkanév és típus megjelölése,
- fotók, rajzok vagy minták
- eredet-megjelölés

A SZERZŐDÉS TÁRGYA: AZ ÁRU MEGNEVEZÉSE ÉS MINŐSÉGE

- tőzsdei minőségi szokványokra hivatkozik a szerződés,**
- az összetevők részarányát rögzítik,**
- tel-quel (olyan amilyen) kifejezés,**
- szokásos minőség**

AZ ÁRU MENNYISÉGE

- mennyiség egyértelmű megjelölése, a mennyiségi tolerancia megengedett mértékének meghatározása**
- a mértékegység egyértelmű rögzítése**
- az áru melyik mennyisége tekintendő hivatalosan szerződés szerinti mennyiségnek.**

MÉRTÉKEGYSÉGRE VONATKOZÓ EU SZABÁLYOZÁS

- Directive 80/181/EEC**
- http://en.wikipedia.org/wiki/Metrication_in_the_United_Kingdom**

SZÁLLÍTÁSI HATÁRIDŐ

A lehetséges számtalan variáció két csoportba rendezhető:

- azonnali vagy prompt szállítás**
- későbbi szállítási határidő**

SZÁLLÍTÁSI HATÁRIDŐ

- fix ügylet**
- a szerződésből ki kell derülnie annak is, hol kell lennie az árunak a megjelölt szállítási határidőben**

AZ ÁRU KÜLSŐ CSOMAGOLÁSA

- tengerképes csomagolás (SWP- sea worthy packing), vízhatlanságot is biztosító, erős külső csomagolás,**
- szárazföldi csomagolás (CP – continental packing),**
- az áru alakjához idomuló csomagolás (FP - fit packing),**
- bálaprés (MP - machine packing)**

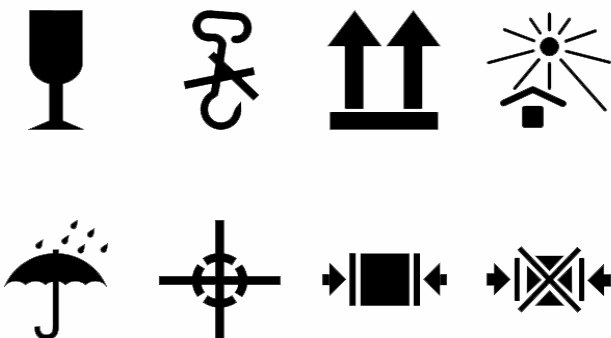
AZ ÁRU CSOMAGOLÁSA

- Veszélyes áruk fuvarozásánál az egyes fuvarozási módokra vonatkozó előírásokat kell betartani.**
- Az üzleti szempontok megkívánhatják a **semleges (bizalmas)** csomagolást.**

AZ ÁRU CSOMAGOLÁSA

- A csomagolás szerves része a **markírozás, a láda vagy bálaszignó feltüntetése.****
- A szignó mellett a csomagolási egység **kezelésével kapcsolatos nemzetközi jelöléseket is fel kell tüntetni.****

PÉLDÁK ÁRUKÉZELÉSI JELZÉSEKRE

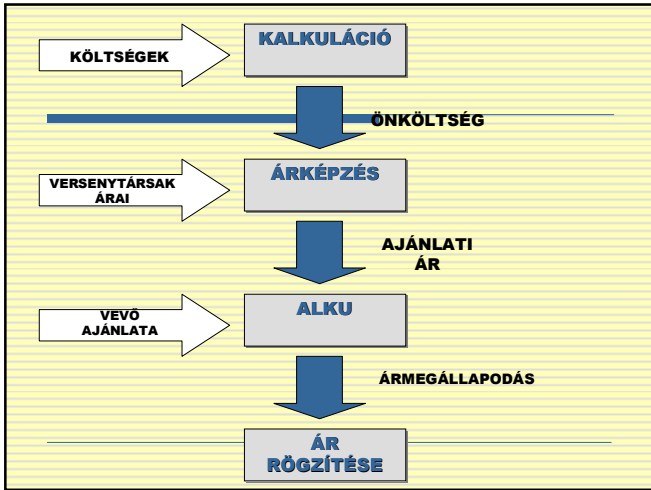




AZ ADÁSVÉTELI ÁR KIALAKÍTÁSA

AZ ADÁSVÉTELI ÁR

- Az ár az ajánlatnak, illetve a szerződésnek az a feltétele, amelyben az összes többi feltétel anyagi vonzata kifejezésre jut.
- Szerződéskötéskor a felek az árban csak az összes többi feltétel rögzítését követően állapodnak meg.

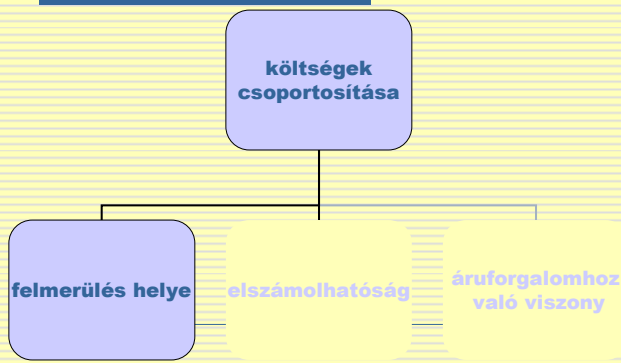


KALKULÁCIÓ A KÜLKERESKEDELMI ÜGYLETBEN

Célja → az önköltség kiszámítása.



KÖLTSÉGCSOPORTOSÍTÁSI SZEMPONTOK



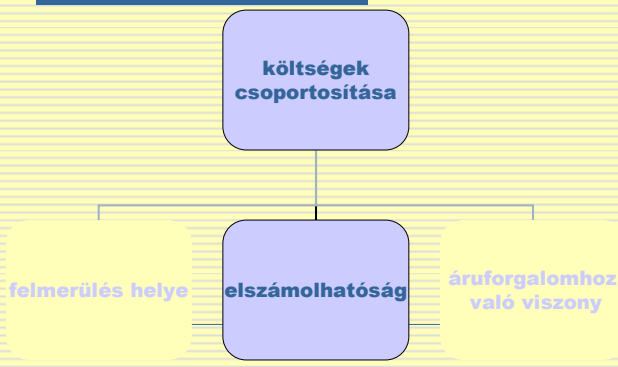
KÖLTSÉGEK A FELMERÜLÉS HELYE SZERINT

- Az előállított termék összes költségét a **termelési önköltség** fejezi ki.
- A logisztikai munkafolyamatok (raktározás, szortírozás, csomagolás, fuvarozás stb.) költségei az **áruforgalmi költségek**.

ÁRUFORGALMI KÖLTSÉGEK

- ➔ az **áruval,**
- ➔ **a piaccal,**
- ➔ **a kereskedelmi tevékenységet ellátó vállalat működésével kapcsolatos költségek**

KÖLTSÉGCSOPORTOSÍTÁSI SZEMPONTOK



ELSZÁMOLHATÓSÁG MÓDJA SZERINT

- ➔ **közvetlen költségek** mindazok, amelyekről már felmerülésük időpontjában megállapítható a költségviselés helye,
- ➔ **a közvetett, általános vagy rezsiköltségeknél** nem állapítható meg, vagy a nagy ráfordítás miatt célszerűtlen megállapítani a konkrét költségviselő helyet

KÖLTSÉGCSOPORTOSÍTÁSI SZEMPONTOK



AZ ÁRUFORGALOMHOZ VALÓ VISZONYUK SZERINT

→ **állandó vagy fix
költségek**

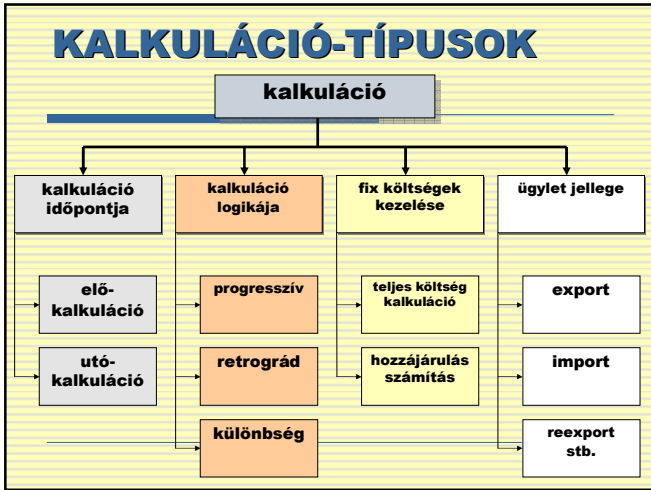
→ **változó költségek**

ÁLLANDÓ VAGY FIX KÖLTSÉGEK

**Az áruforgalom
nagyságára nem
reagálnak, bizonyos
határokon belül
összegük állandó.**

VÁLTOZÓ KÖLTSÉGEK

- Nagyságuk a forgalom
növekedésével emelkedik, a
forgalom csökkenésével
csökken.**
- A változás mértéke lehet a
forgalommal **arányos**, lehet
degresszív és lehet
progresszív.**



EXPORTKALKULÁCIÓ LOGIKÁJA

kalkuláció típus	progresszív	retrográd	különbség
felépítés			
beszerzési ár	ISMERT	KERESSÜK	ISMERT
általános (rezi) költségek	↓	↑	?
tervezett nyereség			
értékesítési költségek			
exportár	KERESSÜK	ISMERT	ISMERT

TELJES KÖLTSÉGSZÁMÍTÁS

Összes exportárbevétel

Le: exportáru beszerzési ára

= Árrés

Le: általános költségek

= Nyereség

HOZZÁJÁRULÁS/FEDEZET SZÁMÍTÁS

Összes exportbevétel

Le: változó költségek

= Hozzájárulás

Le: fix költségek

= Nyereség

EXPORTKALKULÁCIÓ TENGERENTÚLI ELADÁS ESETÉN

Számla szerinti beszerzési ár megérlelő paritásban

- Kapott mennyiségi árengedmény (rabatt)
- = Tényleges vételár hitelfizetési kondícióval
- Skontó (készpénzfizetési árengedmény)
- = Készpénz vételár
- + Fuvar költség az exportőr telephelyéig
- + Csomagolás (átcsomagolás) költségei
- = **Összes költség az exportőr telephelye (EXW) paritásban**
- + Az exportőr rezsiköltségei
- + Fuvar költség elhajozási kikötőig
- = **Összes költség elhajozási kikötőig FAS paritásban**
- + FOB-költségek (kikötői illeték, kikötői átrakás költségei, raktározási költség, kikötői speditőr költségei stb.)
- = **Összes költség FOB paritásban**
- + Tengeri fuvar költség
- + Szállítmánybiztosítási költségek
- + Okmányok beszerzésének költségei
- = **Összes költség CIF paritásban**
- + Finanszírozási költségek: (bankköltségek, váltó leszámítás költségei stb.)
- + Külföldi képviselő jutaléka
- + Az exportőr tervezett nyeresége
- = **Exportár CIF tengerentúli kikötő paritásban hitelfizetési kondícióval**

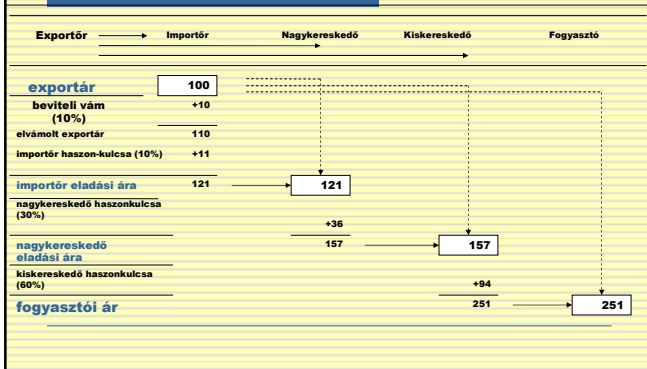
ÁRKÉPZÉS -ÁRBEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐK

- áru minősége
- áru mennyisége
- szállítási határidő
- exportőr egyéb üzleti kondíciói
- eladó üzleti neve

ÁRKÉPZÉS - ÁRBEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐK

- termék márkaneve
- eladó piaci céljai
- vevő helye az adott termék értékesítési útján
- vámkalkuláció
- árengedmények és felárok

VERTIKÁLIS ÁRDIFFERENCIÁLÁS



AZ ÁR RÖGZÍTÉSE AZ ADÁSVÉTELI SZERZŐDÉSBEN

