

Fehér holló a rengetegben – egy tényleg praktikus üzleti szakkönyv külkereskedők számára

Constantinovits Milán–Sipos Zoltán: Nemzetközi üzleti technikák

Akadémiai Kiadó, Budapest, 2014.

A magyar export a külkereskedelem alanyi jogúvá válása óta (1988) a hétszerezésére nőtt (KSH). Ebben nem csupán a jól ismert világgazdasági, integrációs és tranzíciós folyamatok játszottak szerepet, hanem a vállalatok merészebb külpiaci fellépése és a külgazdasági szakemberek fáradtságát nem kímélő munkája. Márpedig a külső piacokra lépni és ott sikeresen, versenyképesen szerepelni nem könnyű dolog. Nemcsak a termék vagy szolgáltatás nemzetközi igényeknek való megfelelésén, versenyképességén múlik az üzleti siker. Az országon kívüli piacokon eladni önálló szakma – ehhez magas fokú, célirányos szakértelem és sok-sok tapasztalat szükséges. Nem tudunk egyetérteni azokkal a véleményekkel, amelyek – hivatkozva a világgazdaság globalizálódására, a kereskedelem és más üzleti tevékenységek nemzeti kereteit és feltételeit akár harmonizáló nemzetközi megállapodásokra, a tényre, hogy Magyarország az Európai Unió egységesnek mondott (vagy hitt?) piacán bonyolítja le az országon kívüli kereskedelmének túlnyomó részét – a „külkereskedelem” fogalmát és problémakörét idejétmúlnak, elavultnak tartják, amely vélemények értelmében ma Magyarország esetében már alig-alig lehet külkereskedelemtől beszélni. Erre a könyv tartalma is rácsúfol és a könyv szerzői is felhívják a figyelmet: „Az integrációs tömb belső, közösségi kereskedelme valójában továbbra is országok közötti kereskedelem, amelyre egységes szabályok vonatkoznak, de nemzetközi szerződések és szokványok alapján valósul meg, és eltérő földrajzi,

politikai, gazdasági és kulturális adottságokkal jellemezhető országpiacokat és nemzeteket kapcsol össze” (14. oldal). S valóban: a makói hagymakereskedő, aki évtizedek óta Sopronban adja el a hagymáit, és aki a magyar piaci viszonyokhoz szokott, meg fog lepődni, amikor külpiacra lépve fegyelmezettebb szállítást várnak tőle, nem tudja, mi az az akkreditív, s nem tud vele mit kezdeni, amikor a partnere CIF-paritásra hivatkozik. Csalódott, amikor a forintban mért bevétele kisebb, mint amit az üzletkötéskor kiszámolt, mert az ügylet realizálása közben kedvezőtlenül változott az árfolyam és nem érti, hogy a német partnere miért nem tolerálja a Sopron esetében problémamentes fél napos késést, a holland fél szerint miért koszos a hagyma, a japán üzletfél miért elutasító a „bratyizással” szemben. Nem ehhez szokott.

Constantinovits Milán és Sipos Zoltán kiváló, kiérlelt könyve ezekben a kérdésekben ad egyértelműen megfogalmazott, jól felépített, következetes és alapos segítséget. A két szerző évtizedek óta kutatja és tanítja a külkereskedelem során alkalmazott módszereket, a nemzetközi üzleti technikákat. Külgazdasági szakemberek ezreinek képzésében vettek részt országszerte, különböző egyetemeken és főiskolákon. S bár jelenleg a Budapesti Corvinus Egyetem munkájában külső munkatársakként vesznek részt, mindketten régi „közgazdasos motorosok”.

A nemzetközi üzleti tevékenységek gyakorlatának ismertetése, tárgyalása – a globalizálódó világgazdaságban nem véletlenül – a nemzetközi szakirodalom-

ban nagy hangsúlyt kap. A nemzetközi üzleti tevékenységek gyakorlatát áttekintő, illetve az ezzel kapcsolatos funkcionális feladatok valamelyikével foglalkozó angol nyelvű (tan)könyvek száma szinte végtelennek tűnik. Előbbiek többsége *International Business* címet viselve ad áttekintést azokról a nemzetközi gazdasági elméletekről, folyamatokról és környezeti elemekről, szabályozásokról, amelyeket figyelembe kell venni az üzleti döntések meghozatalánál, másrészt ezek a könyvek a vállalati működés bizonyos területeihez kötődve elemzik azok nemzetközi sajátosságait és komplexitását, kitérve a nemzetközi üzleti tevékenység technikájára is.

A hazánkban talán legismertebbnek számító, *Michael Czinkota* (és szinte kiadásonként változó szerzőtársai) által jegyzett, szintén *International Business* címet viselő tankönyv [lásd például: Czinkota–Ronkainen–Moffet, 2005] is erre a logikára épül. A környezeti elemek (kultúra, kereskedelempolitika, beruházási politika és más szabályozási kérdések), valamint az elméleti alapok (a nemzetközi kereskedelem elmélete, a beruházásokhoz kapcsolódó elméletek, a fizetési mérleghez kapcsolódó koncepciók) bemutatása után az egyes piacokat (pénzügyi piacok, integrációk, a feltörekvő piacok jellegzetességei) elemzi. Ezután rátér a vállalati szempontú kérdésekre: milyen stratégiát kell folytatni (hogyan kell a megfelelő információ bázist kiépíteni, melyek a piacra lépés elemei, mi a stratégiai tervezés lényege, milyen szervezeti kérdéseket kell megválaszolni), melyek a legfontosabb nemzetközi üzleti műveletek – e nagy fontosságú területek közé tartozik a marketing, az ellátásilánc-menedzsment és a logisztika, a humán erőforrás-gazdálkodás, a számvitel és adózás, a nemzetközi finanszírozás.

Az általános *International Business* címet viselő tankönyvek többsége, bár a hangsúlyok természetesen könyvenként eltérők, hasonló logikát követnek, Constantinovits Milán és Sipos Zoltán könyvénél jóval átfogóbbak és elméletibbek. *Griffin és Pustay* [2010] az előbb már említett Czinkota–Ronkainen–Moffet-könyv struktúráját kiegészíti az etikai, társadalmi felelősségvállalásról szóló részekkel, külön fejezetet szánva a leadership és a munkavállalói viselkedés kérdéseinek. *Hill* [2005] az átlagosnál nagyobb szerepet szán a környezeti, szabályozási, politikai gazdaságtani alapszámoknak, míg *Tayeb* [2000] inkább a gyakorlatiasabb, vállalati szempontoknak, illetve hasonlóan *Katsioloudes és Hadjidakis* [2007], valamint *Rugman, Collinsson és Hodgetts* [2006] könyvéhez, külön elemzi a kulcsfontosságú régiókat, célpiacokat is. *Morrison* [2009] az előbbiekhöz kísértetiesen hasonló témaköröket tárgyal, azonban külön fejezetekben szól a nagy globális kérdésekről: a környezeti kihívásról, a vállalati felelősségvállalásról és a globális kormányzásról. Még a cím alapján gyakorlatinak tűnő *The Oxford Handbook of International Business* [Rugman, 2009] is inkább egy, a multinacionális vállalatokat, azok történetét, környezetét, jellegzetességeit, valamint a regionális integrációkat bemutató mű, mint gyakorlati szempontú tankönyv.

Constantinovits Milán és Sipos Zoltán könyve a fenti művek gyakorlati részének néhány, külkereskedelemre, nemzetközi logisztikára és pénzügyekre koncentráló fejezetével állítható párhuzamba; kevesebb és több is, mint az *International Business* könyvek többsége. Egyértelműen külkereskedelemcentrikus, annak is a technikai részére koncentráló tankönyv. Címe (*Nemzetközi üzleti technikák*) kissé többet

ígér, mint amennyit a könyv nyújt, hiszen a számos nemzetközi üzleti művelet közül csak a külkereskedeleme-re koncentrál. Így a nemzetközi üzleti tankönyvek másik, előbbiekénél jóval szűkebb, az egyes külgazdasági tevékenységek részterületeit bemutató csoportjával mutat szorosabb hasonlóságot. *Nelson* [2009] import- és export-ügyletekkel foglalkozó, nagyon gyakorlatias útmutatója főként a „hogyan köss jó üzletet?” kérdést próbálja megválaszolni: praktikus tanácsokat találhatunk az üzleti tárgyalásokról, az USA-ba történő exportálás szabályairól, az e-kereskedelemtől, a világgazdaság fontosabb régióinak üzleti környezetéről, és természetesen (bár *Constantinovits Milán* és *Sipos Zoltán* könyvéhez nem mérhető mélységben) a külkereskedelelem technikai szabályairól is. *Bertasi-nak* [2008] a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara gondozásában megjelent könyve áll talán legközelebb elemzett művünkhöz: témakörei, megközelítési módja hasonló *Constantinovits Milán* és *Sipos Zoltán* könyvéhez, bár néhány tárgyalási témája (az ICT és a nemzetközi kereskedelem összefüggései, a vitarendezés szabályai) túlmutat azon.

Összességében látható, hogy a nemzetközi ügyletek technikáinak ilyen alapos, vegytiszta, ugyanakkor a külkereskedelelem minden vonatkozására kiterjedő összefoglalása a nemzetközi szakirodalomban, illetve tankönyvpiacokon is ritkaságszámba megy. Míg a nemzetközi szakirodalomban tehát a szerzők többsége komplex módon közelíti meg a nemzetközi üzleti tevékenységet, gyakran annak elméleti alapjait is belefoglalva – egészen *Smith* és *Ricardo* abszolút és komparatív előnyeikhez visszanyúlva – addig a *Constantinovits–Sipos Zoltán* szerzőpáros a külkereskedelelem gyakorlati részére összpontosítanak.

Az *1. fejezetben* a szerzők rámutatnak a hazai piacon zajló és a határon átnyúló kereskedelem különbségeire, a nemzetközi piacok sajátosságaira, az állami szabályozás jellemzőire és különbségeire, s végül a kereskedelmet oly jelentős mértékben befolyásoló kulturális különbségekre. A *2. fejezet* a nemzetközi kereskedelem intézményi környezetét mutatja be. A szerzők ismertetik a külkereskedelelem állami szabályozásának eszközeit, az államközi szerződések szerepét a kereskedelemben, egyes államközi szerződéstípusokat és a kereskedelmet meghatározó főbb nemzetközi szervezeteket. A *3. fejezet* már mélyebben merít a szakmából: az olvasó megismerheti a nemzetközi kereskedelem kereskedőtípusait és más résztvevőit.

A szűkebb értelemben vett üzleti technikai rész a *4. fejezetben* kezdődik. Innentől kezdve a szerzők végigvezetik az olvasót a nemzetközi kereskedelmi szerződés témakörén az előkészületektől a kivitelezésig. A *4. fejezet* témája a szerződés előkészítése és megkötése (piackutatás, ajánlati tevékenység, kalkuláció, ajánlatok értékelése). Az *5. fejezet* az üzleti tárgyalás előkészítésébe, taktikájába avat be, annak felépítéséhez és lebonyolításához ad tanácsokat. A *6. fejezet* a nemzetközi adásvételi szerződés tartalmi feltételeit tárgyalja, a cégszerű megnevezéstől a fuvarparitás meghatározásán és a szállítási határidőn át a bírói illetékességig. A *7. fejezet* a külkereskedelemben használt okmányokat és értékpapírokat mutatja be (számlák, fuvarokmányok, banki okmányok, vámokmányok, értékpapírok stb.). A *8. és a 9. fejezet* a nemzetközi logisztikát, szállítmányozást és áru fuvarozást taglalja. Az olvasó betekintést nyer – alapfogalmakon és meghatározásokon túl – a szállítmányozói szerződés megkötésébe, a közúti, vasúti és egyéb

fuvarozási módokba, okmányokba, díjakba. A 10. fejezet a nemzetközi biztosításról szól; leírja a biztosítási szerződést, a különféle kockázatokat és a károk rendezését.

A könyv egyik legfontosabb fejezete a kereskedelmi szokványokat tárgyaló 11. fejezet. Az *INCOTERMS 2010 klauzúrák* ismerete elengedhetetlen minden külkereskedelmet folytató üzletember számára, mert azok az adásvételi szerződés teljesítése során az áruszállítással kapcsolatos költség- és kockázatviselés eladó és vevő közötti megosztását szabályozzák, és mivel a választott paritás megnevezése szerves és kötelező része az adásvételi szerződésnek. A szerzők rámutatnak az INCOTERMS szerepére és jelentőségére, majd ismertetik az egyes fuvarparitásokat. A 12. fejezet is a kiemelten fontos, szakmaspecifikus fejezetek egyike, mert a fizetési módokat és eszközöket tárgyalja. Bár a fizetés a „belferkeskedelemnek” is az egyik legérzékenyebb pontja, a nemzetközi kereskedelemben azonban erre az érzékenységre és a fizetéssel kapcsolatos kockázatra fokozottan tekintettel kell lenni. A nemzetközi kereskedelemben megjelenő nagyobb távolság, a kulturális különbségek, a helyenként nagyobb politikai kockázat, a korlátozott információ, a bizalom hiánya nagyobb óvatosságra és több biztosíték megszerzésére készíti a kereskedelmi ügylet résztvevőit. A szerzők ebben a fejezetben tárgyalják a fizetés módjait (pl. akkreditív, okmányos inkasszó), azok jellemzőit és tanácsot adnak, mikor melyik mellett döntsön a kereskedő. A 13. fejezet a külkereskedelem speciális kockázatait és azok csökkentésének eszközeit, a 14. fejezet a kereskedelmi szerződés realizálását tartalmazza. A 15. fejezet a különleges nemzetközi ügyletek ismertetésével zárja a kötetet.

Constantinovits Milán és Sipos Zoltán könyve olyan szakterületet tárgyal, amelyre nagy szükség van a hazai szakirodalom kínálatában, amely alapvető és nélkülözhetetlen mind a gyakorlati külkereskedelmet folytató szakemberek, mind pedig az egyetemi szintű oktatás számára. A Magyarországon igen népszerű, számos intézményben oktatott *nemzetközi gazdálkodás* alapképzési (BA) szak egyik legmarkánsabb, legkarakteresebb és leginkább szakmaspecifikus tárgyát képező, a legtöbb intézményben *külkereskedelmi technika* vagy *külkereskedelem technikája* név alatt oktatott tantárgy alapvető tankönyve lesz, mint ahogy a szerzőpáros korábbi könyvei is azok voltak. Jelen könyv integráltabb, kiérleltebb elődeinél. Azonban a könyv mind a megfogalmazott kiadói, mind a szerzői szándék szerint nemcsak gyakorló üzletembereknek szóló szakkönyv, hanem az egyetemi oktatásban is használatos tankönyv, ezért érdemes lenne egy következő kiadás esetén olvasó- és hallgatóbarátabbá tenni. Jelenlegi formájában a könyv – szakszerűsége és célratorósága mellett – tömör és kevésbé élvezetes olvasmány. Annak tudatában, hogy ezen a téren a kiadó nem enged teljes szabadságot a szerzőknek, s azt terjedelmi korlátok is csökkentik, esettanulmányok, konkrét vállalati példák, a megértést és a tanulást segítő egyéb elemek növelnék a könyv szakmai és módszertani értékét, tanulhatóságát. A korábban emlegetett nemzetközi szakirodalom erre számos módszertani példát nyújt.

Az iménti kritikák ellenére elismeréssel kell adózni a Constantinovits Milán–Sipos Zoltán szerzőpárosnak. Könyvük nagy szakszerűséget és mély ismereteket tükröz, a hazai nemzetközi gazdasági képzésben nélkülözhetetlen, hiánypótló szakkönyv. S hogy kinek ajánljuk a

könyvet? Mindenkinek, aki olyan gondolatokat forgat a fejében, hogy határon átnyúló üzleti tevékenységet folytasson vagy jelenleg is aktív külkereskedő: kisvállalkozóknak, üzletkötőknek, nagyvállalati üzletembereknek, egyetemi és főiskolai hallgatóknak.

MÉSZÁROS ÁDÁM-KACSIREK LÁSZLÓ

IRODALOM

- Bertasi, Stefano et al. (2008): *Guide to export-import basics: Vital knowledge for trading*. ICC, Paris
- Czinkota, Michael R.–Ronkainen, Ilkka A.–Michael H. Moffett (2005): *International Business*. 7th edition, Thomson/South-Western, Mason
- Griffin, Ricky W.–Pustay, Michael W. (2010): *International Business*. Pearson, Upper Saddle River
- Hill, Charles W. L. (2005): *International business: Competing in the global marketplace*. McGraw-Hill/Irwin, Boston, US
- Katsioloudes, Marios I.–Hadjidakis, Spyros (2007): *International business: A global perspective*. Butterworth-Heinemann, Amsterdam.
- Morrison, Janet (2009): *International business: Challenges in a changing world*. Palgrave Macmillan, Houndmills [etc.]
- Nelson, Carl A. (2009): *Import/export: How to take your business across borders*. McGraw-Hill, New York
- Rugman, Alan M (2009): *The Oxford handbook of international business*. Oxford Univ. Press, Oxford, GB [etc.]
- Rugman, Alan M.–Collinson, Simon–Hodgetts, Richard M: *International business*. FT/Prentice Hall, Harlow [etc.]
- Tayeb, Monir H. (ed.) (2000): *International business: Theories, policies and practices*. Financial Times/Prentice Hall, Harlow [etc.]