

KÖNYVISMERTETŐ

Constantinovits Milán –
Sipos Zoltán:

Nemzetközi üzleti technikák

Budapest, Akadémiai Kiadó,
2014, 272 old.

Adam Smith plasztikus családapa-hasonlatával és az arra épülő külkereskedelmi elméletével – Hume és Tuner „vállain állva” – máig megingathatatlan alapját rakta le a külkereskedelmi kapcsolatok hasznosságáról és ösztönzőiről való közgazdasági gondolkodásnak. A David Ricardo által továbbfejlesztett alapra építkezve aztán a klasszikus, neoklasszikus, polgári, marxista elméleti iskolák, valamint az ezek rendszerezését és kritikai továbbgondolását elvégző modern közgazdasági elméletek adtak, s adnak átfogó képet a nemzetközi kereskedelem impulzusairól és nemzetgazdasági hatásairól. A nemzetközi kereskedelemmel foglalkozó elméleti szakirodalom rendkívüli gazdagságának oka triviális. Kevés szakterület van a közgazdaságtannak, amelynek gyakorlati jelentősége olyan elemi erővel jelenik meg mindennapjainkban, mint a külkereskedelmi folyamatoké. Különösen fontos a nemzetközi munkamegosztásban való részvétel sikeressége egy olyan kis és nyitott gazdaságban, mint a magyar, amely évszázadok óta, s napjainkban is próbálja megtalálni helyét nyugat és kelet, illetve a centrum és a periféria határán.

„A nemzetközi kereskedelemből realizálható előnyök mértéke attól is függ, hogy milyen szakértelem birtokában kapcsolódunk be annak folyamataiba” – olvashatjuk Constantinovits Milán és Sipos Zoltán Nemzetközi üzleti technikák című kötetének előszavában. Valóban, az elmúlt tíz évben számos szomorú és jó néhány pozitív példáját láthattuk annak, mekkora szerepe van a magyar vállalkozások kereskedelmi felkészültségének, szakmai képzettségének a globális versenyterben. Ennek ellenére, a széles szakmai közönség az elmúlt években ritkán találkozhatott a nemzetközi üzleti tevékenység

gyakorlatát bemutató szakkönyvekkel Magyarországon. Kijelenthető ez annak ellenére, hogy a jelen recenzióban érintett kötet nem előzmény nélküli, szerves folytatása a szerzőpáros korábban megjelent, „Külkereskedelmi technika – külpiazi kockázat”, illetve „Nemzetközi kereskedelmi ügyletek” című munkáinak.

Az olvasó pontosan azt kapja a könyvtől, amit a címe ígér: a nemzetközi kereskedelemmel kapcsolatos gyakorlati technikák átfogó, rendszerszemléletű, már-már spártai módon letisztult és lényegre törő bemutatását. Ez nem könnyű műfaj, hiszen a szerzőknek egy rendkívüli széles tudásanyag igényes szintetizálását kellett elvégezniük, amely bizony törvényszerűen magával hozza azt, hogy egy-egy témakörrel csak korlátozott mélységig, a recenzensben helyenként némi hiányérzetet hagyva tudtak a munka keretein belül foglalkozni.

A könyv első három fejezetében megismerkedhetünk a nemzetközi kereskedelmi ügyletek sajátos feltételrendszerével. Az első fejezet a nemzetközi kereskedelem általános sajátosságaival foglalkozik az állami szabályozás, a vállalkozói döntések és a nemzetközi piac oldaláról. A második fejezet a legfontosabb intézményi szabályozókat és struktúrákat, míg a harmadik a nemzetközi elosztási csatornák kulcselemeit, a központi kereskedőtípusokat mutatja be.

A szűken értelmezett kereskedelmi technikák bemutatása a negyedik fejezettel kezdődik. A szerződés előkészítésről szóló részben renghagyó, de nagyon is helyénvaló módon jelenik meg az üzemtani-gazdaságossági kalkulációk rövid ismertetése (elő- és utókalkuláció, fedezet- és önköltségszámítás). Az ezt követő három fejezetben a tárgyalástechnikai alapokon keresztül jutunk el a nemzetközi adásvételi szerződések tartalmi feltételeinek, majd a külkereskedelemben használt okmányok és értékpapírok megismeréséig. A könyv e logikai egységében számos alkalommal találkozhatunk kereszthivatkozásokkal, amelyek már előre vetítik, tisztázzák a későbbi részekben bemutatott technikák helyét és szerepét a külkereskedelmi ügyletekben.

A nyolcadik és kilencedik fejezet a nemzetközi áruforgalom logisztikai kérdéseivel, ezen belül is kiemelten a szállítmányozással és fuvarozással foglalkozik. A szerzők „standard” módon, a logisztikai szakirodalmi gyakorlatnak megfelelő rendszerben sorolják fel a transz- és interkontinentális áruforgalom lebonyolításához kapcsolódó korszerű ismereteket. Némi hiányérzetet kelthet az olvasóban azonban a fuvarozáshoz és szállítmányozáshoz kapcsolódó okmányok részletes formai és tartalmi ismertetésének elmaradása, illetve a gyakorlati példák rendkívül szűkre szabott alkalmazása.

A tizedik és tizenegyedik fejezet a nemzetközi szokványok világába vezeti az olvasót, a szállítmányok biztosítása és a fuvarparitások (INCOTERMS 2010) területén. Ezek a fejezetek a lehető legkielégítőbb módon, lényegre törően, jól strukturáltan és megfelelő mélységgel mutatják be a nemzetközileg ismert és alkalmazott klauzulákat.

A könyv utolsó harmadában helyet kapott a nemzetközi kereskedelemben alkalmazott fizetési módok és eszközök részletes áttekintése, a kockázatmenedzselés stratégiájának és eszközeinek, valamint az export és import tevékenységek végrehajtási lépéseinek bemutatása. A záró fejezetben – többek között – olyan speciális, sajátos jellemzőkkel bíró nemzetközi ügyletekről kap tájékoztatást az olvasó, mint a nemzetközi bér munka, a re export, a franchising, vagy a szellemi termékek adásvétele.

Constantinovits Milán és Sipos Zoltán munkája – jól alkalmazható kézikönyvként – nagy segítséget nyújt a gyakorló szakembereknek, az export-import tevékenységgel foglalkozó kis- és középvállalkozások vezetőinek, s nem kevésbé a felsőoktatásban részt vevő hallgatóknak ahhoz, hogy eligazodjanak a nemzetközi kereskedelem világában. A könyv felvértezi olvasóját mindazokkal a technikai alapismeretekkel, amelyekre szüksége lehet a külkereskedelmi ügyletek lebonyolításakor, s mindeközben hozzáférést ad a területtel foglalkozó két szaktekintély mintegy négy évtizedes munkásságának eredményeihez.

Csonka Arnold