

**KERESKEDŐ  
MESTERVIZSGÁRA  
FELKÉSZÍTŐ JEGYZET**

**Budapest, 2018.**

Szerző:  
Budai Ákos

Lektorálta:  
Iványi Gyöngyi

Kiadja:  
**Magyar Kereskedelmi és Iparkamara**  
A kiadvány a **Nemzetgazdasági Minisztérium, illetve**  
**a Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Hivatal támogatásával**  
**a Nemzeti Képzési Alaprészt felhasználásával jött létre.**

## Előszó

Amikor elfogadtam a felkérést erre a munkára, azt kérték, hogy próbáljam azt átadni a követelményben, a programban és a jegyzetekben, hogy egy kereskedő mitől lesz Mestere a kereskedő szakmának. Sokat gondolkodtam rajta, vajon mitől?

A választ az egyik kedvenc négy soros versemben kaptam meg: „Járhatsz bárhol a térben, az éghez kapcsol, a földnek tengelye mellé köt a Zenited és Nadírod. Bármit munkálkods, eget érjen benned a szándék, és tetednek a föld tengelye szabjon irányt” (Schiller: Zenit és Nadír). Egy kereskedőből akkor lesz mester, amikor megérti, hogy nem elég jó kereskedőnek lenni, hanem kell az a kis szikra, amitől mindig keresni, kutatni fogja azt, amitől jobban, szebben, gazdaságosabban tudja mindazt a kereskedelemben - de az életben is - megtenni, amit a körülötte levő versenytársak, illetve kereskedelem többi szereplője nem tud. A gondolatai, a lelke, mindig azon kell, hogy járjon, hogy mit, hogyan tudna fejleszteni“. De a megvalósításhoz először terveket kell készíteni, megvizsgálni a gazdasági mutatókat, piackutatást végezni, és csak utána belevágni. Aki nem innovál, lemarad, mert a többiek kutatnak és fejlesztenek. A vásárlók igénylik az újabb és újabb termékeket, szebbnél szebb ruhákat, okosabbnál okosabb telefonokat, egyre gyorsabb autókat szeretnének, figyelembe véve a különböző irányzatokat, trendeket, továbbá hogy környezetbarát, biztonságos legyen. A kereskedőt mi hajtja előre? Természetesen a profit, a gazdaságosság, mint az egész világot. Remélem, ez a jegyzet rávilágít arra, hogy mitől lesz kereskedőből Kereskedő Mester. Ezen irányvonalon igyekszem a jegyzetet végigvinni.

### **Szeretném figyelmébe ajánlani kereskedő társainak**

a Kereskedelmi Etikai kódexet<sup>1</sup>: „Az Etikai Kódex azzal a céllal készült, hogy a kereskedők, vállalkozásunk és munkatársaink számára a jogszabályi előírásokon túlmutató, önként vállalt etikai normaként szolgáljon, alkalmazásával pedig összhang teremtődjék termelők, feldolgozók, kereskedők és munkavállalók között a fogyasztó érdekében.” „A gazdasági élet szereplőinek küldetése van, kötelességük feladataikat a lehető legjobban elvégezni. Az etikus kereskedő akkor teljesíti feladatát, ha értéket a piacnak megfelelő áron nyújt, ezért törekszik a hatékony költséggazdálkodásra és beszerzési költségei csökkentésére, vállalkozása életerejének, fizetőképességének megőrzésére és növelésére, tudatában van közös társadalmi felelősségének, és megtartja a kereskedők közösségének etikai normáit is. Társadalmi felelősségünknek megfelelően arra törekszünk, hogy munkavállalóink szociális biztonságát a dolgozók teljesítményével és cégünk teherviselő képességével összhangban megteremtjük és fenntartsuk.....”

Mindenkinek kívánok jó tanulást, jó elmélkedést.

Budai Ákos

---

<sup>1</sup> <http://oksz.hu/kereskedelmi-etikai-kodex>.

# Tartalomjegyzék

Előszó.....	3
Tartalomjegyzék.....	4
1. Kereskedő Mester életpálya modell.....	9
2. A kereskedelem fogalma .....	11
2.1 A kereskedelem feladata.....	11
2.2 Az EU, külkereskedelem .....	11
2.4 A kereskedelem története .....	13
2.5 Magyarország kereskedelmének kialakulása.....	14
2.6 A nemzetközi kereskedelem fogalma, rövid története és formái.....	14
2.7 FAIR TRADE fogalma, lényege és kiemelt jelentősége .....	17
3. Az innováció.....	20
3.1 Innováció fogalma .....	20
3.2 Fajtái.....	20
3.2.1 Az innováció célja szerint (Oslo kézi könyv) .....	20
3.2.2 Újdonság tartalma alapján.....	20
3.2.3 Tudás forrása alapján.....	21
3.2.4 Stratégia szerint.....	21
3.2.5 Iránya szerint .....	21
4. Portfólió.....	22
4.1 A portfólió fogalma .....	22
4.2 Célja.....	22
5. Vállalatirányítási rendszerek .....	23
5.1 Irányítási rendszerek a gyakorlatban .....	23
5.1.1 Minőségirányítási rendszer (ISO 9000) .....	23
5.1.2 Környezetközpontú irányítási rendszer (KIR) .....	23
5.1.3 Informatikai biztonsági irányítási rendszer (IBIR) .....	24
5.2 Irányítási rendszerek jellemzői .....	24
5.3 ERP gazdasági, pénzügyi irányítási rendszer (Abas, Cobra, SAP) .....	25
6. Ösztönző rendszerek a kereskedelemben .....	26
6.1 Vásárlásösztönzés a kereskedelemben.....	26
6.1.1 Reklám.....	26
6.1.2 PR – Public Relations .....	27
6.1.3 Vásárlás ösztönző eszközök .....	28
6.1.4 Személyes eladás .....	28
6.1.5 Direct marketing eszközök (címbre küldött levél, telefon-, online kommunikáció, stb.).....	29
6.2 Eladás ösztönző rendszerek: .....	29
6.3 Gazdálkodás ösztönző rendszerek .....	30
7. Kommunikáció a kereskedelemben .....	31
7.1. Kommunikáció szerepe a kereskedelemben .....	31
7.2. Szóbeli kommunikáció .....	31
7.2.1. Az értekezlet .....	32
7.2.2. Üzleti tárgyalás .....	32
7.2.3. Tárgyalástípusok.....	32
7.2.4. Áralku szabályai .....	33
7.2.5. Tárgyalási stratégiák .....	33
7.3. A rendezvény.....	33
7.4. Az elektronikus kommunikáció.....	34

7.5.	A kereskedelemben leggyakrabban előforduló levéltípusok .....	35
7.6.	Pénzintézetekkel folytatott levelezés .....	37
7.7.	Hivatalos szervekkel (intézményekkel, hatóságokkal) történő levelezés .....	38
7.8.	Elektronikus levelezés .....	39
7.9.	Kereskedelemben készülő egyéb írásos munkák .....	39
7.10.	Bizonylatok.....	42
7.10.1.	Bizonylati elv, mint számviteli alapelv.....	42
7.10.2.	A bizonylatok csoportosítása .....	43
7.10.3.	A bizonylattal szemben támasztott követelmények .....	44
8.	A kereskedelem, mint gazdasági tevékenység.....	49
8.1.	Kereskedelem törvényi szabályozása .....	49
8.2.	Kereskedelmi üzlet nyitása .....	49
8.3.	Kizárólag üzletben forgalmazható termékek .....	50
8.4.	Nem forgalmazható üzleten kívül (házaló) kereskedelem útján .....	51
8.5.	Az üzleten kívüli kereskedelmi tevékenység folytatható.....	51
8.6.	Kereskedelmi fogalmak .....	51
8.7.	Előírások az üzlet külső megjelenésével kapcsolatosan .....	53
8.8.	Az üzlet megnevezése .....	54
8.9.	Tájékoztató információk az üzlet bejáratán .....	54
8.10.	A kereskedelmi üzlet működtetése .....	54
9.	Nemzeti Dohánybolt eltérő szabályai .....	56
10.	EKÁER.....	57
10.1.	Az EKÁER célja.....	57
10.2.	EKÁER a gyakorlatban .....	59
10.3.	Fogalommagyarázat.....	62
11.	Az üzlet berendezése .....	65
11.1.	Az üzlet berendezése elhelyezkedés szempontjából lehet nyitott és zártkörű .....	65
11.2.	Áruelhelyezés szerepe az üzlet forgalmában .....	65
11.3.	Kiemelt területek .....	66
11.4.	Az üzlet működéséhez szükséges eszközök, gépek, berendezések.....	66
12.	A kereskedelemben előforduló értékesítési módok .....	68
12.1.	Bolti értékesítés .....	68
12.2.	Bolt nélküli értékesítés .....	69
13.	Kereskedelmi egységeket és kereskedőket ellenőrző hatóságok szerepe és ellenőrzési jogkörei.....	74
14.	Piacfelügyelet .....	77
14.1.	A piacfelügyelet fogalma, célja .....	77
14.2.	A piacfelügyeleti hatóságok .....	77
14.3.	A piacfelügyelet fogalmi rendszere .....	78
15.	Kereskedelmi egység személyi feltételeinek a biztosítása.....	81
15.1.	A szükséges munkakörök és létszámigény meghatározása .....	81
15.2.	A kereskedelemben alkalmazott munkakörök.....	82
15.3.	A foglalkozási forma meghatározása.....	82
15.4.	A létszám és a hatékonyság elemzése.....	82
16.	A HACCP szerepe a kereskedelemben.....	86
16.1.	Kockázatok és veszélyek meghatározása .....	86
16.2.	A HACCP rendszer alapelvei .....	87
16.3.	HACCP veszélyforrások jellege .....	87
16.4.	A kritikus pontok meghatározása .....	88

16.5.	Ellenőrzés, dokumentálás .....	89
16.6.	Veszélyes hulladék tárolásának feltételei .....	89
17.	Áru- és vagyonvédelem .....	90
17.1.	Boltot veszélyeztető hatások.....	90
17.2.	Áru károsodás fajtái.....	90
17.3.	Áruvédelem .....	91
17.4.	Eltulajdonítás.....	91
17.5.	Mechanikai vagyonvédelmi eszközök .....	91
17.6.	Elektronikus védelmi eszközök .....	91
17.7.	Külső áru vagyonvédelem .....	92
17.8.	Belső áru vagyonvédelem.....	92
18.	Tűzvédelem a kereskedelemben .....	93
19.	Munka- és balesetvédelem a kereskedelemben .....	94
19.1.	Munkavédelem célja.....	94
19.2.	Munkabiztonság .....	94
19.3.	Munkaegészségügy.....	95
20.	Készletgazdálkodás .....	96
20.1.	A beszerzési tevékenység .....	96
20.1.1.	Az árubeszerzés szakaszai .....	96
20.1.2.	A beszerzendő áru mennyiségének és összetételének meghatározása .....	96
20.1.3.	A szállító kiválasztása.....	96
20.2.	Beszerzési formák .....	97
20.3.	A beszerzés folyamata .....	98
20.3.1.	Ajánlatkérés és megrendelés .....	98
20.3.2.	Áruátvétel .....	99
20.4.	Pénzügyi lebonyolítás.....	100
21.	Készletek elemzése és tervezése.....	102
	Készletezés:.....	102
21.1.	Készletezési politika .....	102
21.2.	Áruforgalmi mérleg sor .....	103
21.3.	A készletek nagyságának elemzése .....	103
21.3.1.	Az átlagkészlet megállapítása számtani átlaggal .....	104
21.3.2.	Az átlagkészlet megállapítása kronologikus átlaggal.....	104
21.4.	A készletek összetételének vizsgálata.....	105
21.4.1.	Készletfajták állandóság szerint.....	105
21.4.2.	Készletfajták eladhatóság szerint .....	105
21.5.	A készletek és az értékesítés kapcsolata.....	106
21.5.1.	Forgási sebesség fordulatokban .....	106
21.5.2.	Forgási sebesség napokban .....	107
21.5.3.	Összefüggések, megállapítások .....	107
21.5.4.	A forgási sebesség változása.....	108
21.5.5.	Készletfogalmak .....	109
21.6.	A készletek változásának elemzése .....	112
22.	Leltár .....	117
22.1.	Leltár fogalma .....	117
22.2.	A leltárak fajtái .....	117
22.3.	A leltározás folyamata .....	118
22.4.	A leltározás módszerei.....	119

Összegzés .....	122
1. sz. Melléklet: Áruforgalmi jelentés .....	123
2. sz. Melléklet: Leltárív .....	124
3. sz. Melléklet: Leltárív összesítő .....	124
Gyakorló feladatok a készlet elemzésére .....	124
23. Logisztika szerepe a kereskedelemben .....	134
23.1. A logisztika tevékenység .....	134
23.2. A kereskedelmi raktárakban alkalmazott tárolási módok .....	134
23.3. A raktározás során használatos gépek, berendezések .....	137
23.4. Nyilvántartási rendszer .....	137
24. Csomagolás.....	138
24.1. Csomagolás fogalma.....	138
24.2. A csomagolás feladata .....	138
24.3. Kritériumai .....	138
24.4. Kötelező jelölések .....	138
24.5. Csomagolás fajtái .....	139
25. Az ár .....	141
25.1. Árképzési módok .....	143
25.2. Árak típusai .....	143
Gyakorló feladatok az ÁFA számítására .....	146
25.3. Árak kialakításának feltételei, felépítése .....	148
25.4. Árak feltüntetésének szabályai .....	150
26. A vállalkozás vagyonelemei .....	152
26.1. A mérleg .....	152
26.1.1. Az éves beszámoló mérlegének előírt formája „A” változat (összköltség eljárással) .....	152
26.1.2. Eszközök .....	153
26.1.3. Források .....	154
26.2. Az éves beszámoló eredménykimutatásának előírt formája „A” változat (összköltség eljárással) ....	155
26.3. Mérlegbeszámoló elemzése tőkeerősség és likviditás szempontjából .....	156
26.4. A vállalkozás finanszírozási forrásai .....	156
27. A vállalati gazdálkodás elemzése .....	159
27.1. Jövedelmezőség .....	159
27.2. Eredmény elemzése .....	159
Szakirodalom jegyzék .....	161

## Ábra-, kép- és táblázatjegyzék

1. kép: Számla .....	45
2. kép: Készpénzfizetési számla .....	46
3. kép: Pénztárjelentés .....	48
1. táblázat: EKÁER bejelentésre kötelezettek .....	58
2. táblázat: EKÁER kötelezettség .....	60
3. táblázat: Kockázati biztosíték .....	62
4. táblázat: ABC üzletenkénti és cikksoportonkénti forgalom megoszlása .....	114

5. táblázat: Forgalom kimutatási tábla.....	115
6. táblázat: Árképzési módok .....	143



## 1. Kereskedő Mester életpálya modell

Az 1980-as évek előtt a kis iparosnak, „vállalkozóknak” mester képzettségük kellett, hogy legyen, ha el akarták indítani a vállalkozásukat. Az 1990-es években eljött a rendszerváltás és a kényszervállalkozók tömegei nyitottak boltokat, üzleteket a legkülönbözőbb helyeken. Garázsban, földszinti külső bejáratú lakásokban, sufnikban. Mindenki úgy gondolta, hogy nem kell tudás a kereskedéshez, mindenki el tud vezetni egy kis kereskedést. Nem kell hozzá semmilyen képzettség, tudás. Sokaknak keserű csalódás volt. Ráment minden vagyoniuk, egzisztenciájuk, mire rájöttek, hogy igenis kell hozzá: tudás, képzettség, rátermettség, alázat és igen sok munka.

Azóta a folyamatosan változó törvényi háttérnek, szabályoknak kell megfelelni, aki kereskedőnek adja a fejét. Az egyik legszebb szakma, mely átöleli az egész gazdaságot. Nem lehet elég időben kezdeni. A háború előtt kereskedő családok, egész nemzedékek nőttek fel. A szülők a tudást, a kereskedelem minden apró fogását már gyermekkoruktól kezdve adták át a felnövekvő generációnak. Sajnálatos módon a második világháború, majd a szocializmus ideálja elrontotta, lejáratta a kereskedelmet. A kialakult eladói piac minden volt, csak kereskedelem nem. A „hiány gazdaság” következtében megfordult a kereskedő világ és a vásárló volt az eladóért, nem pedig fordítva. A vásárló sorban állt, sorszámot húzott, vagy esetleg előre befizetett évekre bizonyos árucikkért, amit nem biztos, hogy megkapott és abban sem volt biztos, hogy jó minőségű lesz ez a termék. Pult alól mérték a banánt, a pacalt. Sorsjegyért, vagy előre évekre befizetésért lehetett autót kapni. Színes televíziót, félautomata mosógépet csúszópénzért kaptak a vásárlók.

Rendszerváltás után azért gondolták többen, hogy ezt ők is tudnák folytatni, csak hogy beköszöntött a piacgazdaság, megfordult a tendencia - a vásárlók piaca dominált. Egyre nyíltak a különböző üzletek, egyre nagyobb lett a verseny.

Most már újra tudást, szakértelmet, szakma iránti szeretetet, rátermettséget kívánt meg a versenyhelyzet. A vásárlókkal való megfelelő bánásmód is újra fontossá vált ebben a szakmában is. Udvariasság, kedvesség, tolerancia, általános műveltség - mind sajátja kell, hogy legyen annak, aki kereskedőnek adja a fejét.

Szeretném hinni, hogy a jövő Mesterei tovább viszik és átadják azt a tudást, azt a szakértelmet, amit elődeink felhalmoztak, amit mi, mai Kereskedő Mesterek tovább fejlesztettünk és legjobb tudásunk szerint osztunk meg Velük. Szeretném tudni, hogy a stafétabotot jó kezekbe adjuk. A kereskedelem a gazdaság mozgatórugója, szíve, hajtóereje volt mindig. Hiszem, hogy a szakmájukra nem csak munkaként, hanem hivatásként tekintő, magasan képzett kollégák képesek lesznek ezen a pályán gyarapodni, új munkahelyeket teremteni, a munkaerő piacon könnyebben elhelyezkedni, a gyakorlati oktatásba aktívan részt venni, a vásárlók és a maguk számára is újra pozitív élménnyé tenni az együtt eltöltött időt.

### **Kereskedelem jövője:**

Kereskedelem már a mi időnkben is nagyot fejlődött. Eleinte kézzel, papír alapon dokumentáltunk mindent. Tollat, papírt, zsebszámológépet vettünk elő, amikor árut vettünk át, amikor megállapítottuk az árat, amikor leltároztunk. Majd tablót készítettünk. nagy nehezen a központnak telefonon leadtuk, ha volt vonal.

20 év elteltével mindezt számítógép használatával oldjuk meg. Különböző számításokat végez el helyettünk, diagramokat ad ki. Statisztikai, könyvelési, marketing, grafikai megoldásokat, verziókat képes pillanatok alatt elkészíteni. Rendeléseinket számítógépen, elektronikus levél formájában, internet adathordozón adjuk le.

Egyre nagyobb problémát jelent az emberi munkaerő. Először is a hiánya, utána pedig a bér és bérköltsége. Amennyi előnye van a személyes eladásnak, az emberi kéznek, annyi hátránya is van. Nagy előnye: kommunikatív, problémamegoldó készsége magas szintű, ismeri a terméket, szakmai ismeretei sokrétűek. Hátránya: folyamatosan emelkedő magas költség, kiszámíthatatlan (betegség, szabadság, fáradékonyság).

Így egyre jobban a modernizáláshoz, az automatizáláshoz közelítünk. Bizonyos termékeket becsomagolunk, egységesítünk a majdani automatizáláshoz. Minden terméknek egyedi kódot adunk, hogy az élet útját követni tudjuk, statisztikáinkba bele tudjuk építeni. Újra és újra gondoljuk a fizetési módokat. Már nem csak bankkártyával, de okos telefonnal is fizethetünk. Az új tesztelések alatt lévő üzletekben már személyzet nélkül vásárolhat az, akinek a zsebében a megadott kártya van. Nem kell messzire menni. A kasszák automatizálása már hazánkba is betört.

### Egy-két újdonság:

1. Az önjáró üzletet már Kínában próbálják. Hívásra házhoz megy.
2. A bevásárló kosár szkennelő hardverrel és fizető terminállal egyaránt fel van szerelve.
3. A vásárlók biometrikus adatainak változását nyomon követő bevásárlókocsi-fogantyút.
4. Megkezdí a polcszkennelőrobot-tesztjeit az egyik nagy nemzetközi áruházlánc.
5. Önkiszolgáló kasszát telepítettek a hagyományos eladót igénylő kassza helyére.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Forrás: Élelmiszer online

## 2. A kereskedelem fogalma

A kereskedelem fogalma kétféleképpen is megközelíthető. Egyrészt a kereskedelem egy tevékenység, amely során az áruk adásvétele zajlik, másrészt a kereskedelem összességében jelöli azokat a vállalkozásokat, amelyek az áruk adásvételével foglalkoznak.

Az emberek a jelentkező szükségleteik kielégítése érdekében vásárolnak, azonban az árukat és szolgáltatásokat javarészt nem a termelőtől, hanem a kereskedelemben szerzik meg, így a kereskedelem a termelés és a fogyasztás között helyezkedik el.<sup>3</sup>

### 2.1 A kereskedelem feladata

A kereskedelem főfeladata az adás-vételi folyamatok bonyolítása. Az adás-vétel tárgya lehet áru, termék, szolgáltatás, amelyekre a vevő a piacon fizetőképes kereslettel jelentkezik. A kereskedelmi szervezet beszerzi, felkutatja az árukat a gyártóktól, termelőktől, szükség esetén tárolja, szállítmányozza, és végül pedig értékesíti azokat. A kereskedelem feladata a térbeli, időbeli különbségek áthidalása a fogyasztók igényeinek kielégítése érdekében.

Térbeli eltérés lehet:

- országon belüli (belkereskedelem)
- országon kívüli (külkereskedelem)

Beszerzés szerint.

- nagykereskedelem (termelőtől→nagykereskedőhöz),
- kiskereskedelem (termelőtől →kiskereskedőhöz, nagykereskedőtől→kiskereskedőhöz),

Időbeli eltérés lehet:

- szezonális (tavaszi-téli ruházat),
- télen a nyári gyümölcsök,
- ünnepekre való felkészülés,
- időjárási viszonyokra készülés

### 2.2 Az EU, külkereskedelem

Méretét tekintve Magyarország kis ország. Nemzetközi összehasonlításban a gazdaságára a nyitottság a jellemző. Ez azt jelenti, hogy a GDP-nek több mint a fele külkereskedelemben realizálódik.

---

<sup>3</sup> [www.tudasbazis.hu](http://www.tudasbazis.hu)

Magyarország 2004. május 01. óta teljes jogú tagja az Európai Uniónak.

Schengeni egyezménynek 2007. december 21-e óta tagja. (megszűnt az útlevél)

Az EU-n belüli kereskedelem a magyar export 81%-át teszi ki (ezen belül a kivitel 28%-a Németországba, valamint 5–5%-a Romániába, Szlovákiába, Ausztriába és Olaszországba irányul). Ami az EU-n kívülre irányuló exportot illeti, a magyar termékek 3%-a az Egyesült Államokban, 2%-a pedig Törökországban talál vevőre.

28 tagállama van jelenleg az EU-nak.

Az EU a világ legnagyobb kereskedelmi szereplője, a globális export és import 16.5%-át bonyolítja le. Megalapításának egyik alapelve a tagjai közötti szabad kereskedelem volt. Kereskedelempolitikai törekvései azonban túlmutatnak a határain: az EU a világkerkedelem liberalizálásának is elkötelezett híve.<sup>4</sup>

Az EU kereskedelem politikája a WTO által lefektetett szabályok szerint működik. Melynek lényege, hogy az országok közötti kereskedelem nyíltak és tisztességesek legyenek. Szabadkereskedelmi megállapodásokat köt.

(Pl.: A közel jövőben tervez az Európai Unió a dél-amerikai közös piaccal, az Argentínát, Brazíliát, Paraguayt és Uruguayt tömörítő Mercosur-ral szabadkereskedelmi szerződést kötni, ezzel is bővítve a kereskedelmi forgalmat.)

### **2.3 JIT rendszer**

A 70-es években a világméretű recesszió következtében az eladói piac vásárlói piaccá alakult. Ennek következtében a vállalati célok súlypontja a kapacitások megfelelő kihasználásáról áthelyeződött a rövid szállítási határidőkre, a raktárkészletek alacsony szinten tartása mellett. Így vált a rövid átfutási idő a vállalatok közötti verseny stratégiai sikertényezőjévé.

A JIT egy új gyártási és logisztikai stratégia, amely biztosítja az igényeknek kellő időben, a megfelelő minőségben és mennyiségben, a megfelelő helyről, a kívánt helyre, a szükséges eszközzel és a megfelelő költséggel történő kielégítését.

A JIT megvalósításában résztvevő egységek (vállalatok, üzemegységek) csak akkor kezdenek meg az alapanyag, alkatrész gyártását, illetve szerelését, amikor a felhasználó jelezte arra vonatkozó igényét. Ez azt jelenti, hogy a logisztikai láncon belül a pull-elv érvényesül, azaz a megrendelő „húzza” maga után az anyagot, és nem a beszállító zúdítja rá az alapanyagot a felhasználóra.

A JIT-konceptió elterjedésének egyik legfőbb oka a jelentős költségcsökkenés. Ez elsősorban a nagymértékű készletcsökkenésből és az átfutási idő lerövidüléséből származik. A készletek a vállalatoknál kiegyenlítő és biztonsági funkciókat látnak el a piac ingadozásainak és a kapacitás-egyenlőtlenségek áthidalására.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> europa.eu

<sup>5</sup> www.tankonyvtar.hu

## 2.4 A kereskedelem története

A kereskedelem már az őskorban megjelent. Őseink felemelkedése talán ennek is köszönhető volt. Egyes emberek csoportok egyes növényekből, szerszámokból, termékekből többlete keletkezett. Ezzel ellentétben másoknak hiánya volt ebből a termékből, viszont volt olyan más eszköze, terméke, ami az elsőnek kellett. Az árucserre létrejöttéhez már csak megfelelő cserepartnert, és terméket kellett találni. Ez természetesen nem volt egyszerű, mivel kicsi volt a valószínűsége annak, hogy a partnereknek azonos időben éppen egymás termékeire legyen szükségük, és nehezen volt meghatározható a cseretermékek egymáshoz viszonyított értéke. Meglepő módon napjainkban is továbbél ez az ősi forma, amit barternek nevezünk. Az árupénz valamely gyakori, mindenki által elismert értéket képviselő termék, illetve e termék bizonyos mennyisége volt. Példaként lehet említeni az ókori görög poliszoknál az olajat, a gabonát vagy valamivel később, honfoglaló őseink esetében a borjút. Mivel az árupénzként funkcionáló termékek nem voltak időtállóak, ezért nem voltak alkalmasak vagyonszerzési célokra, továbbá nagy távolságú szállításuk sem volt megoldható. Megnövekedett az igény tehát a nagy távolságokra szállítható, és tartós értéket képviselő pénz iránt. Ez hozta létre a nemesfém-pénzek rendszerét. A nemesfém-pénz rendszerek között elkülöníthető az ún. mono- és bimetalizmus. A monometalizmus egy (általában az arany) nemesfém pénzként való használatát jelenti, a bimetalizmus pedig két nemesfém kombinált használatát (leggyakrabban arany és ezüst). A nemesfém-pénzek rendszere lehetővé tette a nemzetközi kereskedelem bővülését, mivel egyszerűbbé tette azt. Megjelentek a pénzváltók, illetve ezek alapjain az első bankok. (Maga a bank szó is az olasz „banca – pad, pénzváltó asztalka” jelentésű szóból eredeztethető.) Mivel a nemesfém iránti igény egyre növekedett, a rendelkezésre álló készletek nem tudták kielégíteni azokat. A kereskedelmi útvonalak hosszának növekedése pedig szintén növekvő kockázattal járt, ami a nagy mennyiségű nemesfém szállítását lehetetlenné tette. A bankok megjelenése elengedhetetlen feltétele volt a gazdaság további fejlődésének, mivel az általuk kiállított pénzhelyettesítők biztonságosabbá tették a pénz áramlását. Ezekből a banki okiratokból fejlődött ki a későbbiekben a bankjegyek rendszere. Mára már mindennaposá vált az elektronikus pénz használata, a külkereskedelmre jellemző nemzetközi pénzforgalomban és a belföldi kereskedelmi tranzakciók esetében egyaránt. A kereskedelem, fejlődése során a szabadkereskedelmi politikai törekvések és a protekcionista érdekek folyamatos ütközésének színteréül szolgált. A szabad kereskedelem elvei leegyszerűsítve, a külkereskedelmi akadályok fokozatos leépítésében látták a világ összlagosságának maximális jólétét meghatározó módszert, míg a protekcionista hozzáállás a hazai iparágak termelőinek védelmében lépett fel. Ha a kereskedelmet a nemzetgazdasági szektorokon belül szeretnénk elhelyezni, a primer (mezőgazdaság és bányászat), a szekunder (ipar, feldolgozás) és a terciér (szolgáltatások) szektorok közül egyértelműen az utolsót tudjuk megjelölni.

A tercier szektor kiemelt jelentőségét mutatja többek között az is, hogy a mai korban a nemzetgazdasági bevételek közel 60-70%-át képesek kitermelni.<sup>6</sup>

## **2.5 Magyarország kereskedelmének kialakulása**

A századforduló kereskedelmét a modernizáció határozta meg. Addig az agrárium vitte előre Magyarországot. Modernizálni kellett az ipart, a szállítást, az infrastruktúrát, a kereskedelmet. A polgárosodás ezt lehetővé tette. A falvakból az emberek a városokba mentek. A piac egyre nagyobb szerepet kapott a gazdaságban, így szabályokra és törvényekre volt szükség valamint olyan szervezetekre, amelyek a szabályokat kidolgozták és végre hajtásukat koordinálták és ellenőrizték.

A két világháború között a kereskedelem visszaszorult. A hadiipar; az élelmiszerek és más fogyasztási termékek hatóságilag szabályozása; a jegyrendszerek; a beszolgáltatások; egyaránt korlátozták a fejlődést, ill. csökkentették a mozgásteret.

II. világháború után még ennél is jobban visszaesett a kereskedelem és az ipar. A Szovjetunió behatása; a KGST országok ipari felosztása; a magánkereskedelem visszaszorítása; energiahordozók, félkész termékek forgalmának állami szabályozása mind hatással voltak a Magyarország kereskedelmi ágazatának 1910-es év szintjére való visszaesésére.

1960 évektől kezdődött meg a kereskedelem fejlődése újból Magyarországon.

Új üzlettípusok jelentek meg (szupermarketek), új kiszolgálási formák (önkiszolgáló), kereskedelmi technikai berendezések.

1988-ban kiadták az új társasági törvényt, mely további lendületet adott a gazdaságnak, ezen belül is a kereskedelemnek.

1990-ben további löketet kapott a gazdaság a rendszerváltással, mely megteremtette a piacgazdaságot.<sup>7</sup>

## **2.6 A nemzetközi kereskedelem fogalma, rövid története és formái**

Amióta az emberi közösségek az önellátáson kívül többletet tudnak termelni, kereskedelmet folytatnak egymással. A kereskedelem korábban csupán a termékek cseréjét jelentette pénz közbeiktatása nélkül, ez a cserekereskedelem. A pénz megjelenésével a cserekereskedelem egyre inkább háttérbe szorult, és a termékek pénz ellenében cseréltek gazdát. Nyilvánvaló, hogy abban az országban, ahol valamilyen nyersanyagból több van, mint amennyit fel tud használni, vagy az előállított termékből több van, mint amennyire a lakosságnak szüksége van, megpróbálja azokat értékesíteni. Ha mindez különböző országok között zajlik, akkor

---

<sup>6</sup>Kárpáti László-Lehota József: *Kereskedelmi ismeretek (HEFOP 3.3.1–P.-2004-06-0071/1.0)*

<sup>7</sup><http://mek.oszk.hu/02100/02185/html/358.html>

nemzetközi kereskedelemről beszélünk. A nyersanyagok nemzetközi kereskedelme azon az egyszerű logikán alapszik, hogy ha valahol valamiből sok van, akkor azt értékesíteni fogja a világpiacon (ha van rá kereslet). A feldolgozott termékek esetében azonban kérdés, hogy mikor lesz mindkét ország számára előnyös az árucseré. A 20. században világméretűvé váló nemzetközi árukereskedeleme jellemző, hogy az olcsó munkaerőt igénylő termékeket előállító országok a nagy szaktudást, de kevesebb emberi munka ráfordítását igénylő országok termékeit vásárolják és viszont. Ez mindkét típusú ország számára előnyös, mert azokban az országokban, ahol a nagy szaktudást igénylő iparágak (pl. számítógépipar) honosodtak meg, drága a munkaerő, azokban pedig alacsonyabb, ahol a munka elvégzése nem kíván akkora szakértelmet (pl. textilipar). Ez utóbbiaknál a nagy szaktudást igénylő iparág megteremtése kezdetben óriási nehézségekbe ütközne, és nagyon drága lenne az így előállított termék. Ezért az ilyen termékeket megéri másoktól vásárolni. Természetesen mindez változhat az évek során. Az ún. „kistigrisek”, néhány évtizede még az olcsó, kevésbé szakképzett munkaerő országai voltak, ahol az olcsó tömegáru előállítása volt jellemző, mára pedig a világ élvonalába tartozó, fejlett gazdasággal rendelkező országok lettek és a nemzetközi kereskedelemben is egészen más helyet foglalnak el, mint korábban. A mindkét fél számára előnyös kereskedelem egy ideális állapot, természetesen nem lehet jellemző minden esetben. Előfordulhat, hogy több ország is elő tud állítani egy-egy terméket, de azok árai különböznek egymástól. A drágábban előállított termék ára ilyen esetben nem versenyképes. Ha viszont az ország szempontjából lényeges, hogy a termék előállításával foglalkozzanak, akkor az államok protekcionista gazdaságpolitikát alkalmaznak és védővámokkal vagy kvótákkal, illetve egyéb módokon megvédik termékeiket. Szabad kereskedelemről akkor beszélünk, ha a termékek kereskedelmével szemben nincs semmiféle akadály. Erre próbálnak törekedni, de a nemzetközi kereskedelemben résztvevő országok legtöbbször termékei egy részét valamilyen formában megvédi, tehát a protekcionizmus és szabad kereskedelem egymás mellett létezik.

### **Árukereskedelem**

A nemzetközi kereskedelem nem csak árukereskedelmet, hanem a szolgáltatások kereskedelmét is jelenti. Az árukereskedelmet korábban a mezőgazdasági és ipari nyersanyagok uralták, mára a gyáripari termékek a vezető szerep. Az élelmiszerek és a bányászati termékek kereskedelme arányaiban egyre inkább csökkent, a gyáripari termékeké pedig folyamatosan nőtt, és ez a folyamat mind a mai napig tart.

### **A szolgáltatások kereskedelme**

A szolgáltatói szektor szerepének növekedése maga után vonta az ilyen típusú tevékenységek kereskedelmét is. A globalizációs folyamat felgyorsulása miatt ráadásul a szolgáltatások kereskedelme jóval könnyebbé vált. Ma már a legkülönfélébb szolgáltatások is megjelentek a nemzetközi porondon. Ezek közül a legismertebbek és leginkább egyértelműek az utazással kapcsolatos szolgáltatások, de bekapcsolódott a nemzetközi kereskedelemben az oktatás, a szállítás, és a pénzügyi szolgáltatások jelentős része is.

### **Régiók részvétele a világkereskedelemben**

A gazdaságilag fejlett országok nemzetközi kereskedelemben való részvétele mellett eltörpül a világ többi része. A megközelítőleg 80%-os arány jelzi, hogy a világkereskedelmet ezek az országok irányítják.

Ha regionális lebontásban vizsgáljuk mindezt, akkor azt tapasztaljuk, hogy a világkereskedelemből való legnagyobb részesedése az Európai Uniónak van, ami azért is lehetséges, mert tagjai között is jelentős mértékű az áruforgalom. Az EU mellett az USA-nak van még meghatározó szerepe, de természetesen a többi fejlett ország is (pl. Japán, Kanada, Ausztrália, Új-Zéland, stb.) komolyan hozzájárul a termékek és szolgáltatások világméretű áramlásához.

### **A nemzetközi kereskedelem növekedése**

A 20. század végén és a 21. század elején a nemzetközi kereskedelem volumene egyre jobban növekedett. Ez annak köszönhető, hogy a nemzetközi kereskedelmet irányító régiók is tovább tudták növelni kereskedelmi forgalmukat, ugyanakkor bizonyos régiók nemzetközi kereskedelemben való részvétele jelentősen megugrott. Ez utóbbiak közé tartozik a kelet-, és délkelet-ázsiai régió. Ebben a régióban vannak az újonnan iparosodó ázsiai országok, illetve Kína. Ezen országok nemzetközi kereskedelemben való részvétele rohamosan növekszik, amit jól jelez az itt található kikötők és nemzetközi repterek forgalmának döbbenetes mértékű emelkedése. Ázsia mellett Latin-Amerika részvétele is egyre inkább jelentősebb, egyedül az afrikai kontinens esetében nem figyelhető meg komolyabb mértékű növekedés. Ez a régió a világ egyik kilátástalannak tűnő válságterülete.

### **A nemzetközi kereskedelem tendenciái**

#### **Nem feldolgozott termékek**

A nem feldolgozott termékek közé a mezőgazdasági és ipari nyersanyagokat soroljuk. A mezőgazdaság nem feldolgozott termékei, az élő állat, a szemes takarmányok, az élelmiszernövények exportja, illetve importja értékében nem foglal el jelentős szerepet a világkereskedelemben, az emberiség számára mégis nagyon fontos, hiszen az élelmiszerellátás alapszükséglet. Az ipari nyersanyagok, bányászati termékek (pl. kőolaj, földgáz, kőszén, kősó, vasérc, bauxit, stb.) exportja és importja sem jelentős, ha a világkereskedelemben elfoglalt helyzetét vizsgáljuk, mégis egy-egy ország energiájának alapját jelenthetik. A kőolaj és földgáz kereskedelmének jelentősége messze túlmutat azon, amekkora részt kihat a világkereskedelem egészéből. Az energiahordozó ásványkincsek kereskedelmének ellenőrzése sokszor a világpolitika középpontjába kerül, sőt háborús konfliktusokat is okozhat.

#### **Feldolgozott termékek**

A feldolgozott termékek nemzetközi kereskedelemből való részesedése a legnagyobb, minden más eltörpül e mellett. A feldolgozott élelmiszerek mellett a gyáripari termékek széles választéka jelenik meg a nemzetközi porondon. Megfigyelhető, hogy a gyáripari termékeken



belül is a legmagasabb technológiát igénylő termékek kereskedelme nőtt meg leginkább, mint például a számítógépek, mobiltelefonok, híradástechnikai eszközök.

### **Szolgáltatások**

A szolgáltatások kereskedelmének volumene is egyre jobban növekszik. A globalizációs folyamat kiszélesedése is elősegítette a szolgáltatások nemzetközi kereskedelmének növekedését. Ma már egyáltalán nem furcsa, hogy egy angol cég ügyfélszolgálati irodája nem az ország területén, hanem sok ezer kilométerrel arrébb, Indiában van. Ha az ügyfelek felhívják az irodát (az angol telefonszámon), az nem a cég központjában, hanem India egyik városában csörög, ahol alkalmazottak tájékoztatják az ügyfeleket, vagy megoldják ügyes-bajos dolgaikat. Ez még akkor is megéri a példának felhozott angol vállalatnak, ha minden egyes alkalommal kifizeti a nemzetközi hívás díját, mert az olcsó, angolul jól beszélő indiai munkaerő ellensúlyozza mindezt. Mivel az utazás egyre könnyebbé válik, egyre jelentősebbé válnak az idegenforgalmi szolgáltatások, amelyek szintén bekapcsolódnak a világkereskedelembé. A szolgáltatások kereskedelmének legfőbb akadálya a helyhez kötöttség és az esetleges kommunikációs problémák. A földrajzi tér összeszűkülése (pl. az interneten elérhető lehetőségek miatt) és az angol nyelv elterjedtsége miatt ezek az akadályok is egyre jelentéktelenebbek.

### **GATT, WTO**

A nemzetközi kereskedelmet 1993-ig az Általános Vámtarifa- és Kereskedelmi Egyezmény (GATT) szervezete ellenőrizte, melyet 1947-ben alapították Genfben, 23 ország részvételével. Később tagjainak száma 100 fölé emelkedett. A részt vevők vámkedvezményeket nyújtottak egymásnak, és tiltották a kereskedelmi diszkriminációt. A GATT szerepét később a Kereskedelmi Világszervezet (WTO) vette át. A WTO 1995-ben alakult, és a nemzetközi kereskedelem minél szélesebb körű liberalizálását tűzte ki egyik céljának. Tevékenységével nem mindenki ért egyet, ezért a WTO üléseket gyakran kísérik tüntetések is. A WTO székhelye Genf. Az Európai Unió minden állama tagja a WTO-nak.<sup>8</sup>

## **2.7 FAIR TRADE fogalma, lényege és kiemelt jelentősége**

A méltányos kereskedelem (fair trade) gondolata a legutóbbi negyven év során alakult ki, válaszul a felismerésre, miszerint a kereskedelemről és annak fejlődéséről származó hasznon nem minden ország, és azok lakosságának minden rétege osztozik méltányosan.

A méltányos kereskedelem lényege, hogy az általános világpiaci ártól függetlenül olyan árban állapodnak meg a résztvevők, amely valóban kifejezi az előállítók anyagi és munkaráfordításait. A méltányos kereskedelemben részt vevő felek minden esetben egyedi árat alakítanak ki, figyelembe véve a mindenkori gazdasági és szociális, sőt, ökológiai

---

<sup>8</sup> [www.tudasbazis.hu](http://www.tudasbazis.hu)

körülményeket. Azokban az esetekben, amikor az áruk árát nemzetközi egyezmények határozzák meg (például kávé vagy kakaó), minimál árat alakítanak ki, mely a világszerte magasabb. Ezáltal a termelők olyan továbbfejlesztett termelési rendszereket és munkakörülményeket tudnak átvenni, amelyek mind a gazdák, mind a munkások, mind pedig és a környezet hasznára válnak.

### **Az egyenlőtlenségek csökkentéséért**

A méltányos kereskedelem magasabb bevételt biztosít a fejlődő országok termelőinek áruik után, valamint jobb lehetőséget ad új piacok szerzésére. A fair trade célja hozzájárulni olyan feltételek kialakításához, amelyek segítik a társadalom és a környezet szélesebb körű védelmét a fejlődő országokban. Az európai polgárokat közösségi és nemzeti törvények védik. Ezek a következő területeket szabályozzák: munkahelyi egészség és biztonság, környezetvédelem, munkaadók és munkavállalók alkotmányos jogai és kötelezettségei. Sok fejlődő országban az említett alkotmányos jogok kidolgozásának még kezdeti szakaszában járnak (például az alapvető munkával kapcsolatos szabványok ügyében, amelyekről az ILO – Nemzetközi Munkaügyi Szervezet 1998. június 18-i, az alapvető munkajogokról szóló nyilatkozatában rendelkezik). Még azokban az országokban is, ahol ezek léteznek, a gazdasági és egyéb feltételek mellett nehezen lehet biztosítani, hogy a törvényt be is tartsák. A méltányos kereskedelem célja, hogy megszüntesse a jelenlegi állapotokat úgy, hogy az alapoktól felfelé irányuló szilárd gazdasági növekedést és a fenntartható fejlődést erősíti. A méltányos kereskedelem által remélhetőleg csökkenteni lehet az iparosodott és fejlődő országok között az elmúlt évtizedek alatt - különösen az alapvető mezőgazdasági termékek árának relatív csökkentése nyomán kialakult - egyenlőtlenségek egy részét.

### **A kézművesekért és a kistermelőkért**

A méltányos kereskedelem például kifejezetten hasznos a leginkább mezőgazdaságban, kézműiparban dolgozó kistermelőknek, mivel ők a fejlődő országokban gyakran elszigetelt falusi területeken élnek, és nem termelnek elegendő mennyiséget ahhoz, hogy közvetlenül exportálni tudjanak. Közvetítőktől függenek mind áruik eladása, mind hitellehetőségek igénybevétele terén. Néhány gazda lecsökkentette ezt a függőséget saját marketing szervezet megteremtésével. Ez lehetővé tette, hogy egyesítsék erőforrásaikat és megosszák szakmai tudásukat és berendezéseiket, beleértve néhány esetben olyan közösségi szolgáltatásokat, mint az orvosi rendelők és iskolák. Alternatív kereskedelmi szervezetek kiemelt fontosságú hidat szolgáltathatnak a sikeres szervezetek létrehozásában. Ezek méltányos árat fizetnek a termékekért, és különböző területeken segítik a szervezeteket, az exportőrként való bejegyzéstől a faxgép beszerzéséig.

### **A piaci biztonságért**

A méltányos kereskedelem kezdeményezései közé tartozik az előre fizetés, valamint szerződéses kapcsolatokat alakíthatnak ki a hosszabb távú biztonságuk növelésére. Így a

bevételeik stabilabbá válnak, segítve a tervezést és a beruházást, és a termelők jobban tudják befolyásolni az árujuk feldolgozásával és piacra vitelével kapcsolatos döntéseket. A méltányos kereskedelem arra is lehetőséget ad, hogy a profit egy részét kapacitásnövelésre fordítsák. Ilyen lehet például a termelői csoportok kialakítása, (ahogy korábban elmondtuk), és többlet-értéket biztosító berendezések beszerzése, pl. a kávébab feldolgozására. Fontos hangsúlyozni, hogy a méltányos kereskedelemről származó profit nem csak az egyéneknek, hanem az egész közösségnek a javára válik.

### **Fejlődő és fejlett országok között**

A méltányos kereskedelem koncepciója leginkább a fejlett és fejlődő államok közti kereskedelemre vonatkozik. Nem releváns közvetlenül az EU-ban gyártott termékek esetén, ahol a társadalmi és környezeti szabványokat már törvénybe iktatták. A helyi termelés, termelők és munkások már többszintű szociális- és környezetvédelemben részesülnek, legalább olyan mértékben, ahogy azt a méltányos kereskedelemben résztvevő termékekre előírják.

### **Civilek kezdeményezték**

A méltányos kereskedelem kezdeményezései a nem-kormányzati, civilszervezetektől erednek. Ezek a vásárló választására hagyatkoznak, nem irányítják a kereskedelmet, és más módon sem emelnek akadályokat a különböző országok piac-hozzáféréseivel szemben. Így a fogyasztóknak megadják a lehetőséget arra, hogy javítsák a fejlődő országok termelőinek életszínvonalát, egy fenntartható piac-orientált felfogás keretében.

Fontos megjegyezni, hogy a méltányos kereskedelmet az etikus kereskedelem egy formájának tekinthetjük. Ez a kifejezés általában arra a méltányos kereskedelmi működésre utalva használatos, amely megerősíti a kistermelők és földtulajdonosok gazdasági pozícióját, akik különben perifériára kerülnének a fő kereskedelmi trendek mentén. Az „etikus kereskedelem” fogalmát (pl. etikai kódexek) leginkább fejlődő országokban fiókállalatot működtető multinacionális cégek használják, amelyek így demonstrálják erkölcsi és társadalmi felelősségvállalásukat alkalmazottjaik és más érintett csoportok felé.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> *Európai Fair Trade boltok hálózata [www.worldshops.org](http://www.worldshops.org). Lefordítva és közzétéve a kiadó engedélyével. Fordította: Pap Kriszta.*

### 3. Az innováció

A sikeres innováció és a pénzügyi teljesítmény szoros kapcsolatban vannak egymással. Az innováció a gazdasági növekedés kulcsa. Ráadásul jelentős társadalmi hasznot is hoz. Az ötletek és felfedezések javítják az életminőséget. Az innováció segíti a nagyobb biztonság kialakulását, javítja az egészségügyi szolgáltatásokat, hozzájárul a termékek minőségének javulásához, és a környezetet kevésbé terhelő termékek és szolgáltatások bevezetéséhez vezet. Az innováció ma sokkal jobban növeli a termelékenységet, mint az előttünk élő generációk idején, alapvetően megváltoztatja életünket. Az innováció és az oktatás a tudás-gazdaság globális sikerének fő elemei.

#### 3.1 Innováció fogalma

Új, vagy lényegesen fejlesztett termék (áru vagy szolgáltatás), vagy eljárás, új marketing módszer, vagy új szervezeti rendszer - az üzleti gyakorlatban, munkaszervezésben vagy a külső kapcsolatokban- megvalósítása. Az innováció közös jellemzője, hogy megvalósítottnak kell lennie.

Az új Oslo kézikönyv szerint tehát innovációs tevékenységnek tekintendő: „mindazon tudományos, technológiai, szervezési, pénzügyi és kereskedelmi lépés, amely az innováció megvalósítását ténylegesen szolgálja vagy irányítja.”

#### 3.2 Fajtái

##### 3.2.1 Az innováció célja szerint (Oslo kézi könyv)

- **Termék innováció**, olyan áru vagy szolgáltatás bevezetése, amely – annak tulajdonságai és rendeltetése vonatkozásban – új, vagy jelentősen megújított. Ez magában foglalja a fejlesztésre vonatkozó részletes műszaki leírásokat, az összetevőket és anyagokat, a beépített szoftvert, a felhasználóbarát jeleget, vagy más funkcionális tulajdonságokat.
- **Eljárás innováció**, új, vagy jelentősen megújított termelési vagy szállítási módszer megvalósítása. Felöleli a technikában, a berendezésekben és/vagy a szoftverben bekövetkező jelentős változásokat.
- **Marketing innováció**, olyan új marketing-módszerek alkalmazása, amelyek jelentős változást hoznak a terméktervezésben, a csomagolásban, a termék piacra dobásában, a termék reklámozásában, vagy az árképzésben.
- **Szervezeti innováció**, új szervezési-szervezeti módszerek megvalósítását jelenti a cég üzleti gyakorlatában, a munka szervezésében vagy a külső kapcsolatokban.

##### 3.2.2 Újdonság tartalma alapján

- Járulékos, a már meglévőt javítja

- Mélyreható, jelentős érték megszületését eredményezi
- Áttöréses innováció, valami egészen új

### 3.2.3 Tudás forrása alapján

- Kutatás+Fejlesztés intézménnyel
- Kutatás+Fejlesztés intézmény nélkül

### 3.2.4 Stratégia szerint

- Nyitott innováció, az újítást kívülről szerzik be
- Zárt innováció, a cég saját maga fejleszt

### 3.2.5 Iránya szerint

- Alulról-felfelé
- Felülről-lefelé

Az innováció mérése történhet a bevont források, a szellemi termékek, az elért árbevétel vagy a kutatásra felhasznált összegek elemzésével, felhasználásával.

Az innovációnak három elkülöníthető, de egymással összefüggő eleme van: **inputok** vagy források, mint pl. az emberek és a pénz; ezek a **folyamatok** bemenetei. A folyamatok során alakulnak át az inputok; és lesznek belőlük az **outputok**, vagy a végeredmények.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> *InnoSupportTransfer – KKV-k innovációs tevékenységének támogatása*

## 4. Portfólió

### 4.1 A portfólió fogalma

**A portfólió** = dokumentum dosszié (etimológiailag: 'levélhordó tárca'); „olyan dokumentumok gyűjteménye, amelyek megvilágítják valakinek egy adott területen szerzett tudását, jártasságát, hozzáállását” (Bird 1990; idézik Barton és Collins, 1993, 203.).

A portfólió tágabb értelemben:

A **portfólió** (eredeti írásmóddal *portfolio*) szűkebb értelemben különféle értékpapírok összessége, amelyeket egy befektető egy adott időpontban birtokol. Tágabb értelemben vagyonösszességet jelent. A portfólió az utóbbi értelemben a portfólió kezelési tevékenységet végző személy vagy szervezet számára átadott eszközök, illetve ezen eszközökből a portfólió kezelési tevékenységet végző által összeállított, többféle vagyonelemet tartalmazó eszközök összessége. Átvitt értelemben az eszközfajta alapján beszélhetünk pl. márkaportfólióról stb.

Lehet: művészi, pénzügyi, kormányzati, pedagógiai.

Legújabb trend - Igényes vállalkozók, üzletemberek, kereskedők, cégek egyedi „névjegykártyája”, mely sokrétű írásos és képi megjelenéssel mutatja be az adott céget, ill. személyt.

**Az egyéni portfólió** az elért eredmények és a kialakult személyiség bemutatása. Megjelenik benne a professzionális én, mely ismerteti az illető szakmai, üzleti sikereit, megjelenik a személyes én, az illető személyiségéből, lényéből fakadó egyedisége. Rávilágít az erősségeire, hogy miben jó. Alkalmas bemutatkozó anyagnak üzleti partnerek felé, és remek emlék valamint emlékeztető a vállalkozó sikeres énjéről, emelkedettebb és nehezebb napokon egyaránt.

### 4.2 Célja

- pályázat: egy munka, egy megrendelés elnyerése,
- egy lehetséges üzleti partnernek bemutatkozás;
- új piacon való megjelenés;
- új termék bevezetése esetén a cég bemutatkozója, bemutatja milyen vállalati irányítási rendszerben dolgoznak, felhívja a figyelmet, hogy miért jobb, mint a piac többi szereplője (pl.: öko megoldásokat használ)
- marketing, reklám
- munkaerő piacon jobb pozíció elérése
- oktatás

## **5. Vállalatirányítási rendszerek**

Az irányítási rendszer politika és célok megfogalmazásához, valamint a célok eléréséhez szükséges. Egy szervezet irányítási rendszere különböző irányítási rendszereket tartalmazhat, például minőségirányítási rendszert, pénzügyi irányítási rendszert vagy környezetközpontú irányítási rendszert.

Ez azt jelenti, hogy egy irányítási rendszeréről magába foglalja a szervezet politikáját és céljait, és a szervezet vezetése a szervezet tevékenységei működtetésére meghatározza a különböző tevékenységek folyamatainak végrehajtási szabályait. Így a szervezet — a politikájának és céljainak megvalósítása érdekében — tervezetten és szabályozottan működik. A tervezett és szabályozott működés része a folyamatos javítás, valamint az elvégzett tevékenységek és eredmények dokumentálásának rendszere.

### **5.1 Irányítási rendszerek a gyakorlatban**

#### **5.1.1 Minőségirányítási rendszer (ISO 9000)**

A szabvány alkalmazása olyan minőségügyi rendszer kialakítását eredményezi, amely biztosítja a vevő igényeinek pontos meghatározását és kielégítését. A rendszer elemei az alkalmazó szervezet minden érintett egységénél biztosítják a szervezet összehangolt működését annak érdekében, hogy a vevő az elvárásainak megfelelő terméket kapja. Nem világszínvonalú, hanem stabil, megbízható és reprodukív terméket biztosít a vevő igényeinek megfelelően.

Az ISO 9000-es szabványrendszer szerint kialakított minőségügyi rendszert harmadik fél – tanúsító szervezetek – az ISO 9001:2009 szabvány követelményrendszere alapján átvizsgálja. Amennyiben a minőségmenedzsment-rendszer működése megfelel a szabvány általános követelményei alapján megfogalmazott saját követelményeknek, erről tanúsító okiratot állítanak ki. A tanúsítás ténye regisztrálásra kerül.

A tanúsítvány megléte erősíti a szervezet piaci pozícióját. A harmadik fél által kiadott tanúsítvány megléte esetén elmarad(-hat) a minőségügyi rendszer vevő által elvégzett felülvizsgálata, amely a vevőnél költségmegtakarítást eredményez.

#### **5.1.2 Környezetközpontú irányítási rendszer (KIR)**

A Riói Konferencia „Feladatok a 21. századra” című programjának ipari alfejezete („Industrial Agenda 21.”) is arra hívja fel a világ vállalatainak figyelmét, hogy számszerűsített környezetvédelmi célokat fogalmazzanak meg, és hozzanak nyilvánosságra. A környezeti célokról elsősorban saját munkatársainkat, dolgozóinkat kell tájékoztatnunk. A KIR hitelét a közvélemény szemében úgy növelhetjük a legjobban, ha nyilvánosságra hozzuk környezetvédelmi célkitűzéseinket, és rendszeresen beszámolunk eredményeinkről.

### **5.1.3 Informatikai biztonsági irányítási rendszer (IBIR)**

Az IBIR egy általános irányítási rendszer, amely az üzleti kockázat elemzésen alapul, megállapítja, megvalósítja, üzemelteti, ellenőrzi, karbantartja és javítja az információbiztonságot. Az irányítási rendszer magában foglalja a szervezetet, a struktúrát, a szabályzatokat, a tervezési tevékenységeket, a felelőségeket, a gyakorlatokat, az eljárásokat, a folyamatokat és az erőforrásokat.

**5.1.4 Munkahelyi egészségvédelmi és biztonságirányítási rendszer** (lásd 21. fejezet: Munka- és balesetvédelem a kereskedelemben)

**5.1.5 Élelmiszer-biztonsági irányítási rendszer (HACCP, lásd 18. fejezet: A HACCP szerepe a kereskedelemben)**

## **5.2 Irányítási rendszerek jellemzői**

A fenti irányítási rendszerek mindegyike tanúsítható.

Amennyiben a szervezet működése, környezete szempontjából fontos, hogy több irányítási rendszert is alkalmazzon, akkor úgynevezett integrált irányítási rendszert is létrehozható. Az integrált irányítási rendszer a különböző irányítási rendszerek tetszőleges kombinációját ötvözheti. Az integrált irányítási rendszerek tanúsítására ugyanúgy, integráltan van lehetőség. Integrált *irányítási* rendszerek jellemzői:

- Integrált: azaz magába foglalja az irányítás különböző aspektusait megragadó rendszerépítési megközelítéseket
- Differenciált: mivel lehetővé teszi a különböző szervezetek (intézménytípusok) egységes, mégis megkülönböztetett kezelését
- Moduláris: vagyis szervezettípustól és mérettől függő elemeket tartalmaz, ami lehetővé teszi a fokozatos kiépítést
- Dinamikus: azaz nem kőbe vésett modellt jelent, hanem lényegéből fakad a folyamatos fejlesztés, a strukturális és parametrikus megújulás
- Organikus: vagyis kapcsolatban áll a befogadó szervezettel, a működés és vezetés szerves részét alkotja, azt kiegészíti és segíti a funkcionális feladatok ellátásában
- Profil semleges: azaz az egyes szervezetek ellátási profiljától függetlenül, egyetemlegesen alkalmazható

### **A rendszerekkel szembeni követelmények:**

- a rendszerek feleljenek meg a jogszabályoknak
- vevői elvárásoknak,
- létre kell hozni,



- dokumentálni,
- bevezetni,
- fenntartani,
- átvizsgálni,
- mérni és értékelni,
- fejleszteni,
- tanúsíttatni kell a rendszereket.

#### **Az integrált irányítási rendszer előnyei:**

- Egységes és átláthatóbb dokumentációs rendszer
- Gazdasági előny az egységes tanúsítás miatt
- Azonos audit módszerek
- Egységes monitoring
- Egyértelmű felelősségi és hatáskörök
- Folyamat-központúság
- Csökkennek a párhuzamosságok, az átfedések, az ismétlődő feladatok
- Mérhető megtakarítások az átfogó és összehangolt intézkedések következtében
- Kevesebb adminisztráció
- Hatékonyabb erőforrás-felhasználás
- Gyors reagáló képesség
- Vállalati hatékonyságnövekedés

### **5.3 ERP gazdasági, pénzügyi irányítási rendszer (Abas, Cobra, SAP)**

Az **ERP** egy angol rövidítés, amely az **Enterprise Resource Planning** megnevezésből (magyarul: Vállalati Erőforrás Tervezés) származik. A vállalatirányítási rendszer együtt kezeli a vállalat kimenő és bejövő számláit, kezeli a vállalat pénztári, banki nyilvántartásait, valamint képes ellátni a szakmai feladatok alátámasztását is számítógépes rendszeren. Fontos, hogy az egészet egyben (**integráltan**) kezeli, hogy egy adatot ne kelljen több helyen is rögzíteni. Általában **főkönyvi modullal** is kiegészítik, és a vállalat **egészét** átszövi.

#### **Az ERP vállalatirányítási rendszer kiterjed:**

- a beszerzésre,
- pénzügyi számviteli,
- vevők kezelésére,
- szállítási, logisztikai feladatok
- humanerő forrás kezelésére

Lehetővé teszi a különböző szinteken való elérést.

A nagyvállalatoknál vezeték be, de manapság már a kis- és középvállalatoknál is tért hódított.

## 6. Ösztönző rendszerek a kereskedelemben

Kereskedelemben használt ösztönző rendszereket több csoportba osztjuk:

- Vásárlást ösztönző rendszerek
- Eladást ösztönző rendszerek
- Gazdálkodás ösztönző rendszerek

### 6.1 Vásárlásösztönzés a kereskedelemben

Vásárlásösztönzésnek öt eleme van:

- Reklám
- PR (Public Relations), azaz közönségkapcsolat
- Vásárlás ösztönző eszközök (akciók, termékbemutatók, ingyenes áruminták, stb.)
- Személyes eladás
- Direkt marketing eszközök (címre küldött levél, telefon-, online kommunikáció, stb.)

#### 6.1.1 Reklám

Olyan kommunikációs tevékenység, amelynek célja a kiválasztott célcsoport befolyásolása, vásárlásra ösztönzése, vásárlói tudatosságra nevelés, divat diktálása, a célcsoportba való tartozás erősítése, stb.

A reklám alapvető jellemzői:

- **személytelenség** (mindenkihez szól)
- **tömegszerűség** (nagyobb tömegeket, csoportokat ér el egyszerre)
- **azonosíthatóság** (az üzenet kibocsátóját, illetve a terméket jól behatárolhatóan azonosítani lehet)
- **egyirányúság** (az információ a kibocsátótól a befogadó irányába hat, a befogadóknak visszajelzési lehetősége nincs)

A reklám funkciói:

- **tájékoztatás** (a termékjellemző tulajdonságainak ismertetése)
- **befolyásolás** (a vevőben pozitív kép kialakítása a termékkel kapcsolatban)
- **emlékeztetés** (bizonyos időközönként ismétlődő reklám, mely nem engedi elfelejteni a terméket)
- **megerősítés** (szintén befolyásoló hatás, de már a vásárlást követően)

A reklám tudatos, tervszerű kommunikációs folyamat, melynek célja, bizonyos termék, vagy szolgáltatás fizetőképes keresletének növelése.

### **A leggyakoribb reklámcélok a következők:**

- a piacbővítése
- az eladott mennyiség növelése
- új termékek piacra való bevezetése
- a piaci pozíció esetleges helyzeti előny megőrzése, megtartása
- érdeklődés és igények felkeltése
- tájékoztatás

### **A reklámtevékenységet törvények szabályozzák:**

1997 évi LVIII tv. A gazdasági reklámtevékenységről

2001 évi I. tv, a gazdasági reklámtevékenység alapvető feltételeiről és egyes korlátairól szóló törvény.

Többek között tilos:

- a burkolt reklám, mely semlegesnek látszó kép mögött jelenít meg információt, (pl. kép bevágás technikával)
- megtévesztő reklám (valós tartalommal kell, hogy rendelkezzen)
- nem sértheti másik termék, vagy vállalkozás jó hírnevét,
- nem vezethet tisztességtelen piaci előnyhöz,
- tilos bizonyos tárgyak reklámozása, (lőfegyver, robbanóanyag, kábítószer, stb.)
- bizonyos áruk reklámozása, alkohol gyógyszer, cigaretta, vagy csak speciális nemzetgazdasági érdekből, speciális környezetben

### **Reklámfelügyeleti hatóság:**

- Fogyasztóvédelmi Hatóság
- Bíróság
- Gazdasági Versenyhivatal

### **6.1.2 PR – Public Relations**

PR (közönség kapcsolat) feladata a vásárlóban és az érdeklődőben a cég iránti bizalom felépítése, megerősítése és növelése.

**Külső PR:** a vállalkozás és a piac többi szereplőjével (beszállítók, konkurencia és vevők hatóságokkal) való pozitív kapcsolat kialakítása, illetve megtartása.

**Belső PR:** a vállalkozás tulajdonosai, dolgozói, a dolgozók családtagjai részéről irányítottan kialakuló kötődés, kapcsolat. Mit közvetítenek a vásárló felé? (Elégedettséget, nyugalmat, jó kedvet.)

### **6.1.3 Vásárlás ösztönző eszközök**

Vásárlást ösztönző, befolyásoló folyamatok összessége, mely hat a fogyasztóra, viszonteladóra egyaránt.

#### **Célja:**

- forgalom megtartása, növelése
- nyereség növelése
- eladás gyakoriságának növelése
- vásárlók vásárlási kedvének növelése
- új termékek bevezetése
- kosár átlag növelése
- szezon termékek vásárlására ösztönzés
- divatok, trendek elindítása
- új vevők megszólítása, törzsvevők megtartása
- készlet forgási sebességének növelése,
- a vállalkozás vagy üzlet jó hírének kialakítása, megtartása

#### **Végső fogyasztó eladás ösztönzés eszközei:**

- akciók,
- kóstoltatók, áruminták, ajándékok,
- tájékoztatók szóban és írásban
- árubemutatók
- utólagos visszatérítések, engedmények pluszjuttatások

#### **Viszont eladói vásárlás ösztönző módszerek:**

- állandó kapcsolattartás
- katalógus
- termékbemutatók
- közös reklám
- reklámajándékok
- nyereményjáték
- mennyiségi rabatt

### **6.1.4 Személyes eladás**

#### *Megjelenési formái:*

- az üzletben és üzleten kívül értékesítő által történő termékértékesítés (végső fogyasztónak)
- üzletkötő által történő termékértékesítés (fogyasztónak és viszonteladónak)

### **A személyes értékesítés előnyei:**

- személyes értékesítés során részletes információkat kaphat a vevő a termék felhasználásával, működtetésével kapcsolatosan, továbbá lehetőség nyílik a vásárló befolyásolására, többlet eladására, figyelem felkeltésre
- megtörténhet a vásárlással egybekötve a termék használatának, működési feltételeinek ismertetése is
- az eladó segítségével összehasonlíthat a vevő több hasonló jellemzőkkel bíró terméket, megkönnyítve ezzel a megvásárolt termék kiválasztását
- piackutatást is folytathat az eladó a személyes vásárlás során
- a kommunikáció során az információkra azonnali reakciót tapasztal az eladó

### **A személyes eladás hátrányai:**

- magas létszámigény
- szakképzett eladót igényel
- termelékenység szempontjából nem hatékony

### **6.1.5 Direct marketing eszközök (címre küldött levél, telefon-, online kommunikáció, stb.)**

- postai úton
- telemarketing (mobilmarketing) – személyre szabott ajánlatok
- elektronikus – ajánlatok emailben (pl.: pontgyűjtők)
- Facebookon
- házal
- képviselő

### **6.2 Eladás ösztönző rendszerek:**

magukba foglalják mindazokat az eszközöket, forrásokat, amely arra irányul, hogy az adott cég, vállalkozás, egyén, dolgozó

- az adott terméknek, cikksopornak, üzletnek forgalmát megtartsa, növelje
- az eladásban motíválja
- terméket, termékeket bevezessen ill. a vásárlót arra bírassa, hogy azt a bizonyos terméket vásárolja
- a cég piaci részesedését növelje

### **Helye szerint lehet:**

- üzlet egy része, polc, polc rész

- az egész üzlet
- egész vállalkozás

**Személyek szerint:**

- egyéni (pl.: prémium rendszer, versenyek, jutalmak)
- csoportos (pl.: premium rendszer, utazás, jutalom)

**6.3 Gazdálkodás ösztönző rendszerek****Célja:**

- a vállalkozás hatékonyabb működtetése
- anyagi javak megóvása
- fenntartási költségek optimalizálása (közüzemi díjak, irodaszerek)
- logisztika költség hatékonyságának javítása
- bér- és bérköltségek felügyelete
- áru és árkezelés javítása, figyelemmel kísérése

**Eszközei:**

- prémium rendszer
- jutalom,
- versenyszellem növelése
- pozitív és negatív értékelések

## **7. Kommunikáció a kereskedelemben**

### **7.1. Kommunikáció szerepe a kereskedelemben**

#### **Kereskedelmi kommunikáció szereplői:**

- vásárló
- érdeklődő (Amikor az érdeklődőről beszélünk, esetleges majdani vásárlóról beszélünk. Hiszen statisztikák bizonyítják, hogy minden tízedik érdeklődőből lesz vásárló. Itt alapozhatjuk meg a majdani vásárlás lehetőségét.)
- értékesítők (eladó, képviselő)
- tulajdonosok, szervezeten belüli munkavállaló
- hatóságok (ÁNTSZ, NÉBIH, NAV, stb.)
- termelők, gyártók, importőrök
- szállítók
- közvélemény

A kereskedelem szereplőinek kapcsolatában fontos szerepe van a kommunikáció minőségének. A kereskedelemben dolgozóknak a munkájuk során személyes kapcsolatuk van a vásárlókkal, ezért a szakmai ismereteiken túl rendelkezniük kell emberismerettel, empátiával.

#### **Kereskedelemben alkalmazott kommunikáció megjelenési formája alapján:**

- szóbeli
- írásbeli
- elektronikus (lehet szóbeli és írásbeli)
- egyéb (grafika, tárgyak, különböző eszközök)

### **7.2. Szóbeli kommunikáció**

- Az értékesítő, a vásárló és az érdeklődő közötti kommunikáció végigkíséri és befolyásolja a vásárlás folyamatát, kimenetelét.
- Értékesítő, szállítók, termelők közötti kommunikáció fontossága a beszerzésnél, szállításnál bontakozik ki. Az üzleti kommunikáció az üzletkötéssel kapcsolatos tájékoztatás és befolyásolás eszköze.
- A szervezeten beüli kommunikációnak sokféle megjelenési formája van. Lényege, hogy az információ folyamatosan áramoljon, mindenki a számára szükséges tudásnak időben legyen birtokában. Lehet értekezlet, tárgyalás.
- A hatóságokkal történő kommunikáció az engedélykéreseknél és az ellenőrzéseknél nélkülözhetetlen

- A közvéleménnyel való kommunikációnál kérjük ki egy szakember véleményét, mert nagyon sok múlhat rajta.

### 7.2.1. Az értekezlet

Az értekezletet megfelelő céllal, megfelelő előkészítés mellett kell lebonyolítani, ezáltal hatékonyabb az információáramlás, mert mindenki, aki érintett, egy időben és egyszerre jut a szükséges információhoz. Az értekezlet lehet: tájékoztató, beszámoló, eligazító, problémamegoldó, döntéshozó.

### 7.2.2. Üzleti tárgyalás

Üzleti tárgyalás alatt a vállalkozás üzletkötését értjük, amely különböző szinteken bonyolódik a kereskedelemben:

- Beszerzés területén tárgyalunk a szállítópárnerekkel, termelőkkel.
- Az értékesítés területén tárgyalunk a vevővel, érdeklődővel.
- A tárgyalás egy jogi következményekkel járó folyamat, mégis a megfelelő kommunikáció hozza meg a sikert.
- A tárgyalás akkor sikeres, ha végeztével mindkét fél meg van elégedve az elért eredménnyel.

### 7.2.3. Tárgyalástípusok

Célja szerint:

- Kapcsolatépítő tárgyalás: cél az új partner megismerése, későbbi üzletkötés reményében. Ez előkészítő jellegű kapcsolatfelvétel, a cél a partner gazdasági helyzetének, tőkeerejének és egyéb számunkra fontos információk megszerzése, melyeket majd a későbbiekben felhasználunk.
- Üzletkötés céljából történő tárgyalás: cél áru vagy szolgáltatás vétele vagy eladása, keret megállapodások, részmegállapodások, teljes megállapodások. Ez a leggyakoribb tárgyalási forma a kereskedelemben.
- Zavarelhárító tárgyalás: cél a vitás kérdések megoldása, zavarelhárítás.

#### **Témája szerint:**

**Adásvételi témájú tárgyalás:** tárgya az áru és szolgáltatás adásvétele. Felépítése: ajánlat, alku, megállapodás.

**Együttműködési témájú:** tárgya kooperáció, közös fellépés.



A tárgyalás során komoly szerepe van a kommunikációnak. A tárgyalás kezdeti szakaszában a semleges témáról történő beszélgetés pár mondatban részben udvariassági gesztus, részben megteremti azt az oldott légkört, ami a tárgyalás megkezdéséhez elengedhetetlen. A kérdésfajták tudatos alkalmazásával irányítani lehet a tárgyalás kimenetét, a kommunikációt.

#### 7.2.4. Áralku szabályai

- mindig többet kérjünk, mint amit ténylegesen meg akarunk kapni
- ne fogadjuk el a nyitóárat
- kis lépésekben engedjünk az árból, és az engedményért határozzunk meg cserébe minimális volument

#### 7.2.5. Tárgyalási stratégiák

- **versengő** (magas önérvényesítés, minimális együttműködés) főként egyszeri, nem ismétlődő tárgyalások esetén alkalmazható jól
- **problémamegoldó** (hasonló a tárgyaló partnerek célja, így közös összefogással komolyabb sikerek érhetők el), bár egyedül is alkalmasak lennének a probléma megoldására
- **kompromisszum-kereső** (kölcsonös engedmények elérése a cél)
- **elkerülő** (minimális együttműködési hajlam) önérvényesítés a legalacsonyabb szinten van, kudarc elkerülése a cél
- **alkalmazkodó** (magas együttműködési szándék, alacsony önérvényesítés) a tárgyalás sikeres befejezése a cél, elvárásoknak való maximális megfelelés

### 7.3. A rendezvény

A rendezvények szervezése a kereskedelemben leggyakrabban árubemutatókban, oktatáson, továbbképzéseken valósul meg.

**Árubemutatók** résztvevői az áruszállítók és a vevőpartnerek. Itt a főszereplő a termék, ennek megfelelően kell a helyszínt berendezni.

**Oktatás, továbbképzés:** a szervezeten belül megadott program mellett a szakmai fejlődést biztosítja.

## **7.4.Az elektronikus kommunikáció**

### **Fajtái:**

- telefon (szóbeli, írásbeli, képi)
- számítógép (szóbeli, írásbeli, képi)
- fax (írásbeli)

### **A telefonon történő kommunikációnak vannak íratlan szabályai:**

- az üzleti partnert mindig munkaidőben, a munkahelyi telefonján keressük, ezen kívül a magánszférájában csak rendkívüli esetben, akkor is csak az engedélyével. Ha a mondandónk hosszabb időt vesz igénybe, a hívás elején jelezzük, és kérdezzük meg, alkalmas-e az időpont, ráér-e erre, vagy hívjuk inkább számára alkalmasabb időben
- ha a vonal valamilyen technikai ok miatt megszakad a hívó félnek illik újból hívni
- fontos információt, megbeszélést csak akkor érdemes telefonon közölni, ha idő hiányában nem tudjuk személyesen, vagy írásban megtenni ezt
- törekedjünk a félreérthetőség elkerülésére
- teremtsünk környezeti zajmentes körülményeket, ne szóljon rádió, ne telefonáljunk utcáról, tömegközlekedési eszközről, autóból
- a beszélgetés legyen gyors, és célratoró, célszerű a telefonon intézendő témákra előzetesen felkészülni, esetleg jegyzetet készíteni, így a hívás során nem marad ki egy téma sem
- ha mi vagyunk a hívott fél, szintén szerencsés közben jegyzetelni (ki hívott milyen ügyben, miben állapodtunk meg, milyen határidőben)
- a beszélgetés befejezésekor általában a hívó fél kezdeményezi az elköszönést
- üzenetrögzítő esetén fontos, hogy csak akkor hagyjunk üzenetet, ha a hívott félnek érdekében áll a visszahívás
- üzenetrögzítő esetén a bemutatkozás, és visszahívás adatait jól hallhatóan kell közölni a sikeres visszahívás érdekében
- a hivatali és a magánbeszélgetéseket különítsük el, munkaidőben ne intézzünk hosszas magánjellegű telefonhívásokat.

### **Az üzleti levelekre vonatkozó általános szabályok:**

- számítógéppel készítsük a levelet
- legalább 12-es betűnagysággal Ariel, vagy Times New Roman betűtípussal írjuk
- minden sort a bal margónál kezdjük, sorkizárást célszerű alkalmazni a levelezésben
- ügyeljünk a külalakra, a szöveget tetszetősen, arányosan osszuk el a papíron
- fehér színű sima, vagy fejléces papírra íródjon a levél
- stílusa legyen világos, egyértelmű, vegyük figyelembe a levél témáját, a címzett beosztását, a kapcsolat jellegét

- jól tagozódjon, legyen áttekinthető
- megfogalmazása ne legyen bonyolult, nehezen érthető, kerülni kell a többszörösen összetett mondatokat
- célszerű röviden fogalmazni
- mindig legyen a hangvétele udvarias
- nyelvhelyesség kötelező, kerüljük az idegen kifejezéseket, ha mégis alkalmazzuk, helyes szövegkörnyezetbe tegyük
- a különböző témák külön-külön bekezdésben szerepeljenek
- ne személyeskedjünk, a szövegben az ÉN szó helyett a MI, vagy a vállalkozásunk, stb. szerepeljen, illetve az ÖN szó ne szerepeljen negatív kicsengésben.

## **7.5. A kereskedelemben leggyakrabban előforduló levéltípusok**

### **Tartalom szerint:**

- tájékozással kapcsolatos levelek
- üzletkötéssel kapcsolatos levelek
- teljesítéshez kapcsolódó levelek
- egyéb üzleti levelek

### **Tájékozással kapcsolatos levelek**

- Érdeklődő levél
- Tájékoztató levél
- Ajánlatkérő levél
- vevő vételi szándékát fejezi ki
- ajánlatot kér, áruszállítás lehetőségéről, áruválasztékról, árakról, szállítási feltételekről
- nem von maga után vásárlási kötelezettséget, új szállító cég esetében kérhetünk referenciát is

### **Üzletkötéssel kapcsolatos levelek**

Az üzletkötéssel kapcsolatos írásos dokumentumok a következők:

- ajánlat
- megrendelés
- megrendelés visszaigazolás
- szerződés

### **Ajánlatot közlő levél**

Valamilyen áru szállítására, vagy szolgáltatás elvégzésére vonatkozik.

Megkülönböztetünk:

- kötelező érvényű ajánlat: amennyiben a vevőtől megrendelés érkezik, kötelező az ajánlatban foglaltak szerint teljesíteni azt
- kötelezettség nélküli ajánlat: ebben az esetben, az ajánlatban meg kell jelölni, pl. az ajánlat készlet erejéig, vagy meghatározott időpontig, vagy meghatározott üzletekben érvényes

### **Megrendelőlevél**

Nagyon lényeges, hogy konkrét, pontos, szabatos megfogalmazásokat tartalmazzon.

#### **Kötelező elemei:**

- a megrendelni kívánt termék, vagy szolgáltatás pontos jellemzőit, mennyiségét, egységárát
- szállítás helyét, határidejét
- fizetési módot, fizetési határidőt
- visszaigazolás kérését
- a vitás ügyek rendezésének módját
- egyéb szükséges információkat (hány óráig tudják fogadni a szállítmányt)
- hibátlan teljesítés iránti bizalom kifejezését
- az elköszönést, az aláírást tartalmazza

**Megrendelés visszaigazolás:** ebben az eladó kötelezettséget vállal a megrendelés szerinti teljesítésre. Ekkor még meg lehet jelölni az esetlegesen nem teljesíthető tételeket, ugyanakkor ezt a vevő nem köteles elfogadni. Ha a visszaigazoló levél tételei megegyeznek a megrendeléssel, akkor a szállító ezzel a levéllel kötelezettséget vállal a teljesítésre.

#### **A jegyzőkönyv felépítése:**

- a dokumentum címét középre írjuk fel
- a bevezető részben szerepel a jelenlévők neve, azonosító adatai, beosztása
- a jegyzőkönyv tárgya
- jegyzőkönyv készítésének helye, ideje
- a kifejtés részben konkrét tényeket kell rögzíteni, tényszerűen higgadt hangvételben, bizonyítékok felsorolásával
- be kell venni a jegyzőkönyvbe minden olyan információt, ami a tényeket alátámasztja, és a megoldást elősegíti
- mellékletek
- a jelenlévők a jegyzőkönyvet aláírásukkal hitelesítik, szükség esetén tanúkkal is alá kell írni
- minden érintett és az irattár is kell, hogy kapjon a jegyzőkönyvből (az érintettek felsorolása)

## **7.6.Pénzintézetekkel folytatott levelezés**

Megalakuláskor a vállalkozások a kötelező bankszámlanyitás miatt keresik meg a pénzintézeteket, majd a napi bevételeik befizetésével, felhasználásával, illetve bankkártya terminál és folyószámla kezelés miatt vannak napi kapcsolatban. Ezeknek a leveleknek a hangvétele, stílusa hivatalos, nyelvezete szakmai.

Szintén hozzájuk fordul a vállalkozás akkor is, amikor beruházást szeretne indítani, hitelt szeretne felvenni.

### **A pénzintézetekkel folytatott levelezés leggyakoribb típusai:**

- szerződéskötés és ezzel kapcsolatos levelezés
- hitelkérelem és ehhez kapcsolódó levelezés
- pénzforgalom (befizetés, kifizetés, bankszámlavezetés)
- információkérés, monitoring
- bankgaranciával kapcsolatos ügyintézés

### **Szerződéskötés és ezzel kapcsolatos levelezés**

**Bankszámlanyitási szerződés** kérelemmel indul, majd az összes szükséges okmányok (alapítási okirat, aláírási címpéldány, személyes iratok) becsatolásával megtörténik a szerződéskötés.

A szerződéskötés olyan kétoldalú megállapodás, amelyben a pénzintézet vállalja a vállalkozás számlájának megnyitását, vezetését, a vállalkozás pedig az ezért felszámított díj megfizetését. A szerződésben mindkét fél jogait és kötelezettségeit tételesen felsorolják, majd a polgári törvénykönyv és egyéb idevonatkozó banki jogszabályokra történő utalással lezárják a szerződést. Ezekre a jogszabályokra azért kell hivatkozni, mert minden későbbiekben előforduló helyzetet nem tudnak a szerződésbe tételesen beleírni, ilyenkor ezek a jogszabályok határozzák meg a teendőket. A szerződés felépítése, részei, érvényessége megegyezik az egyéb szerződések ismérveivel.

### **A hitelkérelem és ehhez kapcsolódó levelezés**

A vállalkozás részéről a hitel igénybevétele egy hitelkérő levéllel kezdődik, melyben fel kell tüntetni a következőket:

- hitelcél
- igényelt hitel összege
- futamidő

- vállalt biztosíték (például: jelzálog, árufedezet)

### **Pénzforgalom (befizetés, kifizetés, bankszámlavezetés)**

Pénzforgalommal kapcsolatosan legjellemzőbb levél:

- a folyószámla kivonat
- tájékoztatás bizonyos újdonságokról, változásokról
- a banki kamatok módosításáról szóló értesítőlevél

### **Információkérés, monitoring**

A hitelfolyósítás után a pénzügyintézet meghatározott időközönként információkat kér a vállalkozás működésével kapcsolatban. Elsősorban azokra a gazdasági, gazdálkodási lépésekre kíváncsi, melyek biztosítják és megerősítik a hitel visszafizetésének feltételeit. A monitoring pedig egy olyan számszaki és szöveges elemzés, mely a gazdálkodás adatairól (bevétel, költség, eredmény) ad pontos képet, sok esetben táblázatos, grafikonos elemzésekkel, valamint szöveges indoklásokkal.

### **Bankgaranciával kapcsolatos ügyintézés**

A bankgarancia a pénzügyintézet olyan szolgáltatása, amikor a nála számlát vezető vállalkozás garanciavállalását átvállalja és erről egy bankgarancia szerződést, mint okmányt, kiállít. A harmadik féllel szemben a bank kötelezettségvállalása a szerződésben meghatározott összegig terjed, a vállalkozás nem teljesítése esetén. Ezzel kapcsolatos levéltípusok: kéréselevél és közléselevél.

### **7.7. Hivatalos szervekkel (intézményekkel, hatóságokkal) történő levelezés**

A hatóságokkal szemben a levelek megfogalmazásánál nagyon kell ügyelni a hivatalos stílusra, hangvételre, a konkrét jogszabály alapú szöveg megfogalmazására, a levél formájára és a megszólításokra.

Hivatalos szerveknek, intézményeknek általában beadványokat szerkesztünk, kérelmeket írunk, fontos a levelezés szabályainak betartása.

#### **Hatóságok, melyekkel kapcsolatba kerül a vállalkozás:**

- államigazgatási szervek (engedélyek, kérelmek)
- önkormányzati és szakigazgatási szervek (Élelmiszerlánc-biztonsági és Állategészségügyi Igazgatóság)
- bíróságok, ügyészségek (például cégbíróság, társsági szerződésmódosítás, alapokirat változás, stb.)

## **7.8. Elektronikus levelezés**

A mai felgyorsult világunkban a leggyorsabb levelezési típus. Nagyjából ugyanaz a felépítése, szerkezete, mint a hagyományos üzleti levélnek. Mielőtt elküldenénk, többször olvassuk át, nehogy benne maradjon stilisztikai, helyesírási, szerkesztési hiba. Érthetően, tisztán, lényegre törően fogalmazzunk, mert ez által képet mutatunk önmagunkról és a cégről is. Ha számokat írunk, többször ellenőrizzük a helyességét. Az elektronikus levelet, mint egyébként az üzleti levelet, nem feltétlenül csak az olvassa el, akinek küldtük, hanem mások is. Ezen okból kerüljük a viccelődést, a túlzott közvetlenséget. Bizalmas levelet nem ajánlott küldeni. Mindenképpen mentsük el a dokumentumok közé, hogy ha kell, elő tudjuk venni, mit írtunk. Ezen kívül az azonos leveleknél könnyebb az újbóli megírás időt spórolunk meg vele. Ha kellemetlen levelet írunk, az empátia fontos tényező lehet. „Úgy járj el másokkal szemben, ahogyan szeretnéd, hogy mások eljárjanak veled szemben!”

A címzett alatt található a „Tárgy” részt. Soha ne felejtjük el kitölteni, mert ebből a levél címzettje tudni fogja, miről van szó benne és a levél fontosságát is meghatározza vele.

Az aláírást megkönnyítő formula a számítógépen már elmenthető. Kisebb a lehetősége az elírásnak. A fontos levél elküldése előtt kapcsoljuk be a levél fogadásának visszaigazolása, illetve az olvasás visszaigazolása menüpontot.

## **7.9. Kereskedelemben készülő egyéb írásos munkák**

### **Szakmai tájékoztatók, jelentések, elemzések**

Kereskedelmi vállalkozások szakmai partnereiknek, a tulajdonosi körnek, tájékoztató jelentéseket, bizonyos időközönként (általában, havi, negyedéves, éves bontásban) küldenek. Ezek a jelentések felépítésében általában szakmacsoportos bontást tartalmaznak (például élelmiszer, vegyi-, egyéb áru bontást), továbbá szöveges és számszaki részt tartalmaznak. A szöveges részben a kereskedelem, áruforgalom szakmai részét jellemzik, elemzik, eredményeket és hibákat emelnek ki. A számszaki rész ezeknek a témáknak az áruforgalmi adatait elemzi, viszonyszámokat, mutatószámokat számít, táblázatokat, grafikonokat készít. Az összehasonlítások általában a vállalkozás szakmacsoportjain belül, valamint a hasonló vállalkozások adataival történnek. (Először a vállalkozás adatait elemezzük, majd ezen eredményeket hasonlítjuk a szakmában szereplő többi vállalkozás adatához.)

## **Reklámanyagok, prezentációk**

A reklámanyagok fajtái: üzleten belüli és üzleten kívüli kiadványok.

Az üzleten belüli reklámanyagok általában táblák, vagy szóróanyagok, melyek a bejövő vevőknek a tájékoztatására szolgálnak, árfeltüntetések, akciók, kedvezmények, ajánlatok, tájékoztatók formájában.

Az üzleten kívüli tájékoztatók általában katalógusok, reklám újságok, melyek az adott időszakra ajánlott kedvezményes termékeket, új trendeket, lehetőségeket tartalmazzák.

A prezentáció általában számítógépes segítséggel történő ismeretátadás. Videofelvétel vagy képsorok levetítésével termékismertető, termékfelhasználáshoz gyakorlati ismertető, reklámok, oktatási vagy továbbképzési anyagok, vállalati elszámolási vagy egyéb tájékoztatások ismertetésére, bemutatására szolgálnak.

Prezentáció a kereskedőknél szokásos még a szakdolgozatok védésénél is.

## **Szakdolgozat készítése**

A kereskedő mester a tanulmányai lezárásakor szakdolgozatot készít egy általa választott témában.

### **A szakdolgozat készítésének folyamata**

- témaválasztás
- vázlatkészítés
- forrásanyaggyűjtés és feldolgozás
- témakidolgozás
- bevezető készítése
- összefoglaló készítése
- mellékletek, illusztráció
- szakdolgozat részeinek összeállítása
- prezentáció készítése

### **A szakdolgozat felépítése**

- cím
- bevezető rész
- választott téma kidolgozása, bemutatása
- összegzés, javaslatok
- szakirodalom
- mellékletek



A **szakdolgozat címe** ki kell, hogy fejezze a választott téma irányát, lényegét. Rövidnek, konkrétan és lényegre törőnek kell lenni.

A **bevezető részben** ki kell fejteni, hogy mi a témaválasztás oka, milyen mélyen szeretné elemezni az adott területet.

A téma **kidolgozását** fejezetekre célszerű bontani, melyeknek logikai vagy szakmai sorrendet kell követni. Ügyelni kell az egyes fejezetek arányára, melyeknek meg kell egyeznie a szakmai rész fontosságával. A kifejtést a számszaki adatok elemzésével, illetve a becsatolt szemléltetőanyaggal (fényképek vagy egyéb dokumentáció) lehet színesebbé tenni.

Az **összegzésben** a szakdolgozatban kidolgozott téma konklúzióját kell kifejteni, illetve amennyiben a konkrét ötletek, javaslatok vannak a kifejtésben elemzett problémára, akkor azt ebben a részben kell taglani.

A **szakirodalom** jegyzék tartalmazzon minden jogi forrást, ami a dolgozat készítése közben fel lett használva. A források felhasználása történhet szó szerinti idézéssel, ekkor az adott szöveget idézőjelbe tesszük. A hivatkozás vagy a szövegben azonnal, vagy lábjegyzetben történik. Ha a szakirodalmat nem szó szerint idézzük, hanem annak tartalmát használjuk fel, akkor is meg kell jelölni a forrást a szakirodalom jegyzékben. A **melléletek** tartalmazzák azokat a nagyméretű táblázatokat, grafikonokat, amelyek a dolgozat részeként áttekinthetetlenek lettek volna terjedelmük miatt. A melléleteket meg kell sorszámozni, és a szakdolgozat szövegében az adott résznél hivatkozni lehet rájuk, mint részletes adatokra. Szintén mellékletbe csatoljuk a nagyméretű fényképeket, térképeket, amelyek a dolgozat témájához kapcsolódnak.

## 7.10. Bizonylatok

A pénzügyi számvitelt a Számviteli Törvény szabályozza, mely a számvitelről szóló 2000. évi C. törvény.

A **bizonylati elv** kifejezi, hogy: minden olyan gazdasági eseményről, mely az eszközök, ill. források állományát, összetételét megváltoztatja, bizonylatot kell kiállítani. Az összes kiállított bizonylat szükséges adatait a könyvviteli nyilvántartásokba be kell jegyezni.

Könyvelni csak szabályszerűen kiállított bizonylatról szabad

A **bizonylati fegyelem** szerint a bizonylatokat a könyvvezetés során pontosan, megbízhatóan, késedelemmentesen kell rögzíteni.

A vállalkozások gazdasági eseményeiről a számviteli, adó, jövedéki és egyéb törvényekben szabályozott elvek alapján bizonylatot kell kiállítani. A vállalkozások számvitel politikájuk részeként össze kell állítaniuk a Bizonylati Albumot, melyben a vállalkozásnál használható bizonylatokat, azok funkcióját, kitöltésének szabályait, aláírás, igazolás, ellenőrzés feltételeit, a bizonylatok felhasználásának rendjét, javítás, stornózás körülményeit és szabályait, valamint az iratmegőrzés idejét és körülményeit, mindezek felelőseit egyértelműen szabályozza.

Szerencsés ebben az albumban minta bizonylatokat is szerepeltetni a későbbi problémák elkerülése érdekében.

### 7.10.1. Bizonylati elv, mint számviteli alapelv

A számviteli törvény rögzíti, hogy a gazdálkodó szervezeteknek a tevékenységük során előforduló vagyoni, pénzügyi, jövedelmi helyzetükre ható eseményekről folyamatosan nyilvántartást kell vezetniük, a törvényben megfogalmazott számviteli alapelvek figyelembevételével.

#### Számviteli alapelvek:

- a vállalkozás folytatásának elve
- a teljesség elve
- a valóság elve, a világosság elve
- a következetesség elve
- a folytonosság elve
- az összemérés elve
- az óvatosság elve
- a bruttó elszámolás elve
- az egyedi értékelés elve
- az időbeli elhatárolás elve

- tartalom elsődlegessége a formával szemben elve
- a lényegesség elve
- a költség-haszon összevetésének elve.

### 7.10.2. A bizonylatok csoportosítása

- Származásuk szerint:

külső bizonylat (banki bizonylatok, szállítói számlák)

belső bizonylat (házi pénztár bevételi-kiadási bizonylatai)

- A kiállítás időpontja szerint:

elsődleges: amelyek a gazdasági esemény megtörténtét közvetlenül bizonyítják

másodlagos: amelyeket az elsődleges bizonylatok összesítésével, feldolgozásával állíthatunk elő

- A kezelési módjuk szerint:

szigorú számadási kötelezettség alá eső bizonylatok: amelyek felhasználásáról, a rontott példányokról a vállalkozásoknak olyan nyilvántartást kell vezetniük, ami biztosítja az elszámoltatást, például:

- a kezeléssel kapcsolatos bizonylatok: olyan nyomtatványok, melyeknek illetéktelen kézbe kerülése visszaélésre adhat alkalmat

- a szigorú számadás alá nem vont bizonylatok: amelyek a fenti körbe nem tartoznak

Minden gazdasági műveletről, ami a vállalkozás eszközeinek, illetve ezek forrásainak mennyiségét, összetételét változtatja, bizonylatot kell kiállítani.

A bizonylat készülhet **nyomdai úton** előállított, kereskedelmi forgalomban levő nyomtatványok megvásárlásával, azok kitöltésével, illetve készülhet **számítógépes nyomtatással** a vállalkozás számítástechnikai programjával. Fontos tudni, ezek a programok csak akkor működhetnek szabályszerűen, ha megfelelnek a törvényi előírásoknak.

A programozónak minden esetben nyilatkoznia kell, hogy a program működése során törvényi előírásokat nem sért, zárt, tehát kívülálló nem tudja manipulálni, alkalmas szigorú számadású nyomtatványok előállítására, azaz egy bizonylati sorszámot csak egyszer használ fel, illetve sorszámfolyamatos, azaz nem hagy ki sorszámot, azt utólag előállítás után a rendszerből törölni nem lehet.

### 7.10.3. A bizonylattal szemben támasztott követelmények

- valós adatokat kell, hogy tartalmazzon
- áttekinthetőnek kell lennie, (csak szabályosan szabad javítani)
- kiállítása során figyelembe kell venni a számviteli alapelveket

A bizonylatok **alaki, formai és tartalmi követelményei:**

- beazonosíthatónak kell lennie, legyen megnevezése, sorszáma
- szerepelni kell rajta a kibocsátó vállalkozás pontos adatainak, (név, cím, adószám)
- bizonylat kiállításának, a gazdasági esemény teljesítésének kelte, módja
- gazdasági esemény leírása, mennyiségi változás esetén azok pontos adata, ára, értéke, figyelembe véve az aktuális törvényi előírásokat (például: áfatörvény)
- gazdasági esemény résztvevőinek (átadó-átvevő, kiállító) aláírása

Szigorú számadású nyomtatványok nyilvántartásának a **következő adatokat kell tartalmaznia:**

- a nyomtatvány neve, számjele
- a nyomtatvány beszerzésének kelte
- a tömb sorszáma
- a nyomtatványtömb használatbavételének (kezdetének) kelte
- a nyomtatványtömb felhasználásának (befejezésének) kelte
- a törvényben előírt kiegészítés kelte

Az iratok és bizonylatok megőrzésének idejét a számviteli és adótörvények szabályozzák, melyet a vállalkozásoknak kötelező betartani az ellenőrzések feltételeinek biztosítása miatt.

**A kereskedelemben leggyakrabban előforduló bizonylatok:**

**SZÁMLA** Eredeti példány DQ3SA 0426958

Az eladó neve, címe, bankszámla száma, adószáma:		A vevő neve, címe, bankszámla száma, adószáma:			
Közösségi adószáma: HU		Közösségi adószáma:			
A fizetés módja:	A teljesítés időpontja:	A számla kelte:	Fizetési határidő:		
A termék, vagy szolgáltatás megnevezése, besorolási száma (VTSZ, SZJ, ÉJ) és egyéb jellemzői	ÁFA kulcs	M. e.	Mennyiség	Egységár (ÁFA nélkül)	Érték (ÁFA nélkül)
A számlaérték ÁFA nélkül:					
Az ÁFA kulcs                    % és összege:					
A számla végösszege:					

B. 13-374/V/PM. r. sz. – (3 példányos száma) – 0078/1 – Patra Nyomda Zrt – (D 7634) – (Gyártva: 2014.) PM által ajánlott

1. kép: Számla

Készpénzfizetési számla		Számلاسorozat: AA7E-C 384468			
A szállítókibocsátó neve, címe:		A vevő neve, címe:			
Közösségi adószám: Adóazonosító szám:		Közösségi adószám: Adóazonosító szám: A számla kelte:			
A termék vagy szolgáltatás					
A termék (szolgáltatás) megnevezése, beszerzési száma, egyéb jellemzői	mennyiség	mennyiség	egységára (ÁFA-val növelt)	értéke, mely .....% ÁFA-t tartalmaz	értéke, mely .....% ÁFA-t tartalmaz
Összesen:					
P. H. .... ..... .....		A számla fizetendő végösszege:			
1	Az átírástól adó számlakérvény:				

B. 13-373/50/IV r. sz. - Állami Nyomda Nyrt. 2041 1322 - internet: www.allyamnyomda.hu www.nyomda.hu

2. kép: Készpénzfizetési számla

- készletnyilvántartás során keletkeznek (bevételezési jegy, selejtezési jegyzőkönyv, szállítólevél, számla, leltárfelvételi jegy és leltárfelvételi ív)
- pénzkezeléssel kapcsolatos bizonylatok (pénztár bevételi és kiadási bizonylatok, pénztárkönyv, banki átutalás nyomtatványa, bankkivonat)
- munkavégzéssel, munkaerő foglalkoztatásával kapcsolatos bizonylatok (munkaszerződés, illetve ennek módosításai, jelenléti ív, bérszámfejtési, kifizetési jegyzék)

- jogi megállapodások rögzítése szerződések, megállapodások, meghatalmazás, teljesítésigazolások (átvételi elismervények, üzembe helyezési okmány, veszélyes hulladék elszállításának dokumentumai)

A bizonylatok kötelező adattartalmát a törvény szabályozza.

**A készletnyilvántartással kapcsolatos bizonylatok** esetében nagyon lényeges, hogy a készletmozgásokkal egy időben, a valós mennyiségi, és ár adatokkal legyenek kitöltve, az átadás-átvétel tényét a jelenlévők hitelt érdemlően aláírásukkal és bélyegzőjükkel igazolják. Ezek a bizonylatok képezik a könyvelés alapidokumentumát, ennek alapján lesz a készletnyilvántartás vezetve. A hibamentes könyvelés képezi alapját a pontos leltárelszámolásnak, ami a kereskedelemben minden évben visszatérő komoly tevékenység. A leltározás is bizonylatok közbeiktatásával történik, azonban ma már csak a kisebb vállalkozások töltik ki kézzel a leltárfelvételi íveket és összesítőket, a nagy áruházak már számítógépek segítségével, készletfelvételre alkalmas eszközzel végzik a leltárt. Természetesen a számítógép is készít leltározással kapcsolatos összesítőket, listákat, melynek alapján a leltárkiértékelés megtörténik. Ezek tartalma megegyezik a manuálisan vezetett bizonylatok tartalmával (leltározott készletek listája, nyilvántartott vagy könyvszerinti készlet listája, leltáreltérés-többlet-hiány lista).

**A pénzkezeléssel kapcsolatos bizonylatok** szerepe a pénzmozgások rögzítése, a valós mozgással egy időben. Itt is megkülönböztethetjük a manuálisan, kézzel kitöltött bizonylatokat, és a számítógép által előállított nyomtatványokat. A számítógépes rendszereknek óriási előnye az, hogy bizonyos feladatok automatikusan végrehajtásra kerülnek, növelik ezzel a pénzügyi és bizonylati fegyelmet, illetve a pénz esetében a vagyónvédelmet.

Leggyakrabban használt bizonylat a kereskedelemben e területen a pénztárgépek/pénztáros elszámoltatására használt pénztárelszámolás nyomtatvány. A számítógép alapú pénztárgépek, ezt is létrehozzák, a rendelkezésre álló adatok alapján.

Ennek az a jelentősége, hogy a pénztárost műszak végén el kell számoltatni, a rábízott értékkel. Az elszámoltatás a műszak kezdetén számára kiadott váltópénz feltüntetésével kezdődik, majd a napközben keletkezett gazdasági események és pénzmozgások, pénzhelyettesítők elszámolása után meghatározunk egy számított záró készpénz állományt, amit szembeállítunk a pénztárban az elszámoltatás időpontjában meglévő készpénz állománnyal, és megállapítjuk az eltérést, ha van.

**Pénztárjelentés** 0188714

Többben marad

bát bétvegzője \_\_\_\_\_ év \_\_\_\_\_ hó \_\_\_\_\_ nap \_\_\_\_\_ Sorszám: \_\_\_\_\_

Pénztárjelölés													Pénzkészlet			Egyéb adatszolgáltatás	
													Db	Érték	Összeg		
Pénztárgép záró állása																Vevők száma:	
Pénztárgép nyitó állása																Hitel:	
Pénztárgép szerinti bev.														10 000,-			
Pénztárösszesítő sz. bev.														5000,-			
Bevételek összesen														2000,-			
Levonások: stornó blokk														1000,-			
visszavett áru														500,-			
utalványok														200,-			
visszaváltott összeg														100,-			
Nettó bevétel														50,-			
Előző napl maradvány														20,-			
Összesen														10,-			
Kiadások														5,-			
Áruvételár														2,-			
Munkabér														1,-			
Központnak befizetve																	
Központnak befizetve																	
Egyéb																	
Pénztárgépenleg																	
Pénzkészlet összesen																	
Többlet v. hiány																	
pénztárca előző													belfelvető név				

B. Iktárker 104. r. sz. - Pénz és Nyomda Rt. (Éf. sz.: 47/11)  
Megrendelhető: Pártás Rt. - Nyomda, 1088 Budapest, Szendrői út. 47. Telefon: 266-0524

3. kép: Pénztárjelentés

Az elszámoltatás menete:

**Nyitó készpénz**

- + pénztárgép szerinti bevétel
  - stornó blokk értéke
  - pénzhelyettesítők (kártyás vásárlás, utalványok, beváltott bonok)
  - pénzkidadások (szállítónak kifizetett készpénzes számla, főpénztárnak napközben átadott készpénz/fölözés/) = számított készpénz
  - ténylegesen a pénztárban meglévő elszámolt készpénz
- = **eltérés (többlet, vagy hiány)**

**A munkavégzéssel, munkaerő foglalkoztatásával kapcsolatos** bizonylatok tartalmát egyik oldalról a Munka Törvénykönyv tartalmazza, mindig a törvényben meghatározott adattartalommal kell ezeknek a nyomtatványoknak rendelkezniük (munkaszerződés, munkaköri leírás, másrésztől a bérszámfejtéssel, adókkal, járulékokkal kapcsolatos nyilvántartási és bevallási kötelezettség adattartalmát az adott évre vonatkozó adó és TB törvényben határozzák meg.



## **8. A kereskedelem, mint gazdasági tevékenység**

### **8.1. Kereskedelem törvényi szabályozása**

**Magyarországon a kereskedelmi egység nyitásával kapcsolatos jogszabályok a következők:**

- a kereskedelemről szóló 2005 évi CLXIV. törvény 2§-a alapján Magyarországon kereskedelmi tevékenység külön jogszabály alapján meghatározott működési engedély birtokában folytatható
- a kereskedelmi törvény 3§-a előírja a kereskedelmi tevékenység végzéséhez szükséges szakképesítést. Ennek alapján, ma Magyarországon üzletnyitáshoz a vállalkozásnak kereskedelmi végzettséggel rendelkező személyt kell foglalkoztatnia
- a vásárokon, piacokon végzett kereskedelmi tevékenységet a 35/1995.(IV.5.) Kormányrendelet szabályozza
- az üzletkörön kívüli tevékenység folytatásához a 370/2004.(XII.26.) Kormányrendeletben foglaltakat kell betartani
- kitelepülésekre a 2003 évi CXXXVII. törvény előírásai vonatkoznak, kivéve a dohánytermékeket, melyek külön szabályok szerint értékesíthetők
- 210/2009. (IX.29.) Korm. rendelet, Kereskedelmi tevékenység bejelentése
- A fiatalkorúak dohányzásának visszaszorításáról és a dohánytermékek kiskereskedelméről szóló 2012. évi CXXXIV. törvény,
- A vásárokról és a piacokról szóló 55/2009. (III.13.) Korm. rendelet
- 2016. évi CL. törvény az általános közigazgatási rendtartásról

### **8.2. Kereskedelmi üzlet nyitása**

Magyarországon a kereskedelmi tevékenység folytatható:

- üzletben
- üzleten kívül

**Az üzletben történő kereskedést a törvény feltételekhez köti.**

210/2009. (IX.29.) Korm. rendelet értelmében a kereskedelmi tevékenység bejelentés köteles. Nyilvántartásba vételéről igazolás kerül kiállításra a bejelentést követő 15 napon belül. A jegyző a bejelentés másolatát nyilvántartásba vételt követően a nyilvántartási számmal együtt megküldi az érintett szakhatóságok felé. A szakhatóságok a bejelentés kézhezvételétől számított 30 napon belül hatósági ellenőrzést folytatnak le, melynek eredményéről 8 napon belül tájékoztatják a jegyzőt.

- Működéshez engedélyt kell kérni, a területileg illetékes jegyzőtől.

- A szakhatóságoktól a működési engedély kiadásához szükséges engedélyeket be kell szerezni.

A működési engedély kiadásához a vállalkozásnak engedélyt kell kérnie, az illetékes jegyzőtől, az erre rendszeresített formanyomtatványon.

A kérelemnek tartalmaznia kell az alábbiakat:

- a kérelmező személyes adatai, vállalkozás esetén cégbírósági bejegyzés és aláírási címpéldány
- adószám, statisztikai jelzőszám, TEÁOR szám
- az üzlethelyiségre vonatkozó okmányok tulajdonlap, bérleti szerződés stb.
- üzletkörök (kiskereskedelem, nagykereskedelem) és forgalmazott áruk köre
- várható nyitva tartási idő
- munka-, tűzvédelem-, baleset-, környezetvédelemhez kötődő jogszabályok betartásához kötődő dokumentumok megléte

### **Szakhatósági engedélyek a következő hatóságoktól szükségesek:**

- Állami Népegészségügyi és Tisztiorvosi Szolgálat (szociális helyiségek, munkavállaló munka körülményei, nemdohányzók védelme, veszélyes vegyi áruk forgalmazása és használatának bejelentése)
- Katasztrófavédelem (tűzveszélyes anyagok, tűzvédelmi szabályok)
- Nemzeti Élelmiszerlánc-biztonsági Hivatal. Több osztály: Állategészségügy, Növény- és Talajvédelmi, Borászati, (Élelmiszer higiéniai ellenőrzés)
- Rendőrség (amennyiben éjszakai nyitva tartást terveznek, vagy pirotechnikai terméket, lőfegyvert forgalmaznak stb.)
- NAV (jövedéki engedély, cigaretta forgalmazás esetén, online pénztárgép)

**Engedélyek kiadása:** a fenti feltételek megléte alapján a területileg illetékes jegyző adja ki az engedélyt, ez azt is jelenti, hogy a működés során a jogszabályok megsértése esetén a jegyző jogosult az engedélyt vissza is vonni.

Az **engedély visszavonása** megtörténhet egyéb szervek például Nemzeti Adó és Vámhivatal kezdeményezésére is, számla adási kötelezettség elmulasztása miatt. Ilyenkor először rövidebb időkre felfüggesztik a működést, a cselekmény újbóli előfordulása esetén pedig visszavonják a működési engedélyt.

### **8.3. Kizárólag üzletben forgalmazható termékek**

- dohánytermékek
- a kémiai biztonságról szóló törvény szerinti veszélyes anyagok és készítmények

- az egyes festékek, lakkok és járművek javító fényezésére szolgáló termékek szerves oldószer ártalmának szabályozásáról szóló kormányrendelet hatálya alá tartozó termékek
- állatgyógyászati készítmények és hatóanyagaik
- fegyver, lőszer, robbanó- és robbantószer, gázspray, pirotechnikai termék, a polgári célú pirotechnikai tevékenységek felügyeletéről szóló kormányrendelet szerinti játékos pirotechnikai termékek, valamint a kis és a közepes tűzijáték termékek kivételével, az ott meghatározott feltételekkel
- növényvédő szerek és hatóanyagaik
- nem veszélyes hulladék
- „A” és „B” tűzveszélyességi osztályba sorolt anyag, kivéve a Jöt. szerinti tüzelőolaj

#### **8.4. Nem forgalmazható üzleten kívül (házaló) kereskedelem útján**

- kábítószer és pszichotróp anyag, illetve annak minősülő termék
- gyógyszer, gyógyszernek nem minősülő gyógyhatású anyag vagy készítmény gyógyászati segédeszköz, veszélyesnek minősülő anyag és készítmény, növényvédő szer, növényvédelmi célú és termelésnövelő anyag, valamint állatgyógyászati termék
- élelmiszer (ideértve a gombát is), a zöldség és a gyümölcs kivételével
- ló állat, növényi szaporítóanyag
- az Országos Tűzvédelmi Szabályzat szerint robbanásveszélyes osztályba tartozó anyag
- veszélyes hulladék, veszélyes komponenseket tartalmazó maradvány és leválasztott anyag
- drágakő, nemesfém, nemesfémből készült ékszer, díszműáru és egyéb tárgy
- jövedéki termék
- olyan egyéb termék, amelynek forgalmazását külön jogszabály előzetes engedélyhez köti

#### **8.5. Az üzleten kívüli kereskedelmi tevékenység folytatható**

- kitelepüléssel
- piacokon és vásárokon
- mozgó boltban
- közlekedési eszközön (vonat, repülőgép, hajó, autó)

#### **8.6. Kereskedelmi fogalmak**

**Üzlet** kereskedelmi tevékenység folytatása céljából létesített vagy használt épület, illetve önálló rendeltetési egységet képező épületrész, helyiség, ideértve az elsődlegesen raktározás, tárolás célját szolgáló olyan épületet vagy épületrészt is, amelyben kereskedelmi tevékenységet folytatnak.

**Üzleten kívüli kereskedés:** a kereskedő vagy a nevében, illetve javára eljáró személy által a termék forgalmazása céljából a vásárlónak – annak kifejezett kérése nélkül - a lakásán, munkahelyén vagy más tartózkodási helyén való felkeresésével vagy az e célból szervezett utazás vagy rendezvény alkalmával folytatott kiskereskedelmi tevékenység.

**Árubemutatóval egybekötött termékértékesítés:** a kereskedő vagy a nevében, illetve javára eljáró személy által a termék bemutatása, illetve forgalmazása céljából szervezett utazás vagy rendezvény alkalmával folytatott kiskereskedelmi tevékenység; (*Beiktatta: 2015. évi CXCV. törvény 1. § (1). Hatályos: 2015. XII. 12-től.*)

**Vásár:** olyan épület, épületegyüttes vagy terület, ahol rendszerint többen folytatnak időnyjellegű vagy meghatározott eseményekhez, naptári napokhoz kötődő eseti jellegű kiskereskedelmi tevékenységet.

**Kereskedelmi tevékenység:** kis-, illetve nagykereskedelmi tevékenység, valamint kereskedelmi ügynöki tevékenység.

**Kereskedelmi ügynöki tevékenység:** olyan tevékenység, amelynek keretében a kereskedő más javára termékek, szolgáltatások eladására vagy vételére tárgyalásokat folytat, és azokra megbízás alapján szerződést köt;

**Kereskedő:** aki kereskedelmi tevékenységet folytat.

**Kiskereskedelmi tevékenység:** üzletszerű gazdasági tevékenység keretében termékek forgalmazása, vagyoni értékű jog értékesítése és az ezzel közvetlenül összefüggő szolgáltatások nyújtása a végső felhasználó részére, ideértve a vendéglátást is.

**Közlekedési eszközön folytatott értékesítés:** vasúti étkezőkocsiban és büfében, autóbusszjáraton, személyhajó éttermében és büféjében, valamint polgári repülőgépjáraton végzett kiskereskedelmi tevékenység; *1 Beiktatta: 2013. évi CC. törvény 257. §. Hatályos: 2014. I. 1-től.*

**Közterületi értékesítés:** a közterületen, illetve közforgalom számára nyitva álló helyen végzett kiskereskedelmi tevékenység.

**Közvetlen értékesítés:** kiskereskedelmi tevékenység keretében termék forgalmazása közvetlenül az előállítás helyén.

**Mozgóbolt:** kiskereskedelmi tevékenység folytatására kialakított jármű, illetve járműre szerelt vagy általa vontatott eszköz.

**Nagykereskedelmi tevékenység:** üzletszerű gazdasági tevékenység keretében termékek átalakítás (feldolgozás) nélküli továbbforgalmazása és az ezzel közvetlenül összefüggő raktározási, szállítási és egyéb kapcsolódó szolgáltatások nyújtása kereskedő, feldolgozó részére, ideértve a nagybani piaci tevékenységet, valamint a felvásárló tevékenységet is.

**Piac:** olyan épület, épületegyüttes vagy terület, ahol állandó vagy rendszeres jelleggel többen általában napi, esetenként heti rendszerességgel folytatnak kiskereskedelmi tevékenységet.

**Hipermarket:** kiskereskedelmi tevékenységet, vagy kis- és nagykereskedelmi tevékenységet azonos helyen és időben folytató 5000 négyzetméternél nagyobb bruttó alapterülettel rendelkező, napi fogyasztási cikket értékesítő üzlet.

**Nagyméretű supermarket:** kiskereskedelmi tevékenységet, vagy kis- és nagykereskedelmi tevékenységet azonos helyen és időben folytató 2500-5000 négyzetméter közötti bruttó alapterülettel rendelkező, napi fogyasztási cikket értékesítő üzlet.

**Supermarket:** kiskereskedelmi tevékenységet, vagy kis- és nagykereskedelmi tevékenységet azonos helyen és időben folytató 400-2500 négyzetméter közötti bruttó alapterülettel rendelkező, napi fogyasztási cikket értékesítő üzlet.

**Diszkont:** kiskereskedelmi tevékenységet, vagy kis- és nagykereskedelmi tevékenységet azonos helyen és időben folytató 400 négyzetméternél nagyobb bruttó alapterülettel rendelkező, napi fogyasztási cikket értékesítő üzlet, amely nem rendelkezik friss hús, húskészítmény és tejtermékek kimérésére szolgáló pulttal,

*Beiktatta: 2014. évi CXII. törvény 1. §. Hatályos: 2015. I. 1-től.*

A **kitelepülés** történhet az üzlet elé vagy egy más földrajzi helyen. Minden esetben területfoglalási engedély szükséges hozzá az illetékes területi önkormányzattól. A területi engedély megkéréséhez szükséges bejelentés tartalmazza a kitelepülés idejét, időtartamát, a forgalmazni kívánt áruk körét. Amennyiben jövedéki terméket is kíván árusítani a kereskedő a kitelepülésen, bejelentési kötelezettsége van a területileg illetékes vámhivatalnál is.

A **piacon történő értékesítés** működési engedély birtokában bármelyik kijelölt piaci és vásári helyen megvalósulhat. Szükséges hozzá bejelentés a területileg illetékes önkormányzatnál, az iparűzési adó megfizetése miatt.

## **8.7. Előírások az üzlet külső megjelenésével kapcsolatban**

A kereskedelmi egység **környezetének** mindig gondozottnak és esztétikusnak, rendezettnek kell lennie, ezért felelős az egység tulajdonosa (például télen a hó eltakarítása).

**Az üzlet elhelyezkedése:** szerencsés, ha olyan helyen van, ahol a környéken parkolási lehetőség van, illetve a tömegközlekedés által az üzlet megközelíthető. Mind a két feltételnek a forgalomra gyakorolt hatása jelentős. Az üzletnyitáshoz kijelölt rakodó és áruszállító területet kell biztosítani, ez azért szükséges, hogy az üzlet feltöltése ne akadályozza a forgalmat.

Esztétikai szempontból szükséges a környezet rendben tartása. Ez megjelenhet parkosításban, virágosításban és az üzlet arculatának a kialakításában.

**Az üzlet külsejének** környezetbe illőnek kell lenni, ugyanakkor meg kell jeleníteni rajta a vállalkozásra jellemző arculati elemeket. Ilyen például a szín, logó, esetleg kirakat. A kirakat nem feltétlen mindenféle áru értékesítéséhez szükséges elem, főleg illatszer, kozmetika, ruházati és cipő üzletek esetén jellemző. Az élelmiszer és vegyi áruk értékesítéséhez ma már nem feltétlen szükséges a betekintő kirakat.

## **8.8. Az üzlet megnevezése**

Nagyon lényeges, hogy az üzlet megnevezése jellemezze a vállalkozást, derüljön ki belőle vagy utaljon a forgalmazott áruk körére, esetleg üzletpolitikájára (például 100 forintos bolt).

Az üzlet megnevezését megfelelő méretű táblára kötelező kiírni, jelezve a működés helyét.

## **8.9. Tájékoztató információk az üzlet bejáratán**

A jogszabályok előírják, hogy a kereskedelmi egység működésének adatait jól láthatóan a bejárat ajtóra vagy annak környékére ki kell tenni.

Ilyenek például:

- az üzletet működtető vállalkozás neve és címe
- a vállalkozásnál elérhető személy adatai (tűz- és egyéb probléma esetén)
- felügyeleti hatóság neve és címe
- vásárló jogorvoslati lehetőségeiről
- nyitva tartási rendről
- biztonsági szolgáltról működéséről
- esetleges kamerarendszerről

## **8.10. A kereskedelmi üzlet működtetése**

### **A kereskedelmi üzlet nyitva tartása**

Törvény szabályozza az üzlet nyitva tartását, mely szerint az üzlet működése nem zavarhatja a környezetben élők szokásos életvitelét, elvárható hogy a működés ne keltsen a szükségesnél nagyobb zaj- és fényeffektusokat.

A nyitva tartáson belül gondoskodni kell az üzlet tulajdonosának, hogy a zajjal járó tevékenységeket (például áruátvétel) ne az éjszakai órákban tegye.

Az éjszakai nyitva tartás felvet még vagyonvédelmi és egyéb kérdéseket, melyet az üzlet tulajdonosának érdeke megoldani.

### **A területfoglalással kapcsolatos szabályok**

Mivel a kereskedelmi egység közterületen helyezkedik el, a környezetében kihelyezett táblák és eszközök kihelyezése csak engedély birtokában lehetségesek.

#### ***A törvény szabályozza:***

- az üzlet megfelelő távolságában az üzletkörhöz tartozó eszközök kihelyezése engedélyköteles

- az üzlet előtti részt részlegesen, vagy teljesen tetővel lefedni, esetleg napernyőt, egyéb árnyékoló eszközöket kihelyezni csak engedélybirtokában lehet
- az üzlet előtti közterületen (járdán) történő értékesítés szintén engedélyköteles
- hirdetőtáblák, különböző reklámhordozó eszközök kihelyezése csak engedély birtokában, megfelelő méretben, megfelelő helyre történő kihelyezéssel lehetséges

## 9. Nemzeti Dohánybolt eltérő szabályai

- Dohánytermékek kiskereskedelme Magyarországon kizárólagosan az állam hatáskörébe utalt tevékenység, melynek gyakorlását az állam a koncesszióról szóló 1991. évi XVI. törvény, és e törvény rendelkezéseinek megfelelően megkötött koncessziós szerződéssel meghatározott időre átengedheti.
- Koncessziós szerződéssel átengedett, dohánytermék kiskereskedelmet kizárólag a koncessziós szerződés rendelkezései által biztosított jogosultság alapján és dohánytermék-kiskereskedelmi engedély birtokában végezhető.
- Vámhatósági engedéllyel kell, hogy rendelkezzen,
- Meghatározott online pénztárgéppel kell rendelkeznie,
- Megadott paraméterek alapján „Nemzeti Dohánybolt felirattal kell rendelkeznie,
- TEÁOR'08 4726 kódszámú „Dohányáru kiskereskedelem” szakágazatba sorolt tevékenység,
- Ellenőrző szervek a Nemzeti Dohánykereskedelmi Nonprofit Zrt, NAV, Fogyasztóvédelmi Hatóság
- A dohánytermék-kiskereskedelmi tevékenység folytatása során törekedni kell arra, hogy fiatalok dohánytermékhez ne juthasson.
- Amennyiben annak gyanúja merül fel, hogy a dohányboltba fiatalok személy lépett be, illetve a dohányterméket fiatalok kívánja megvásárolni, kereskedő köteles a fogyasztót életkora hitelt érdemlő igazolására felhívni.
- Amennyiben a fogyasztó az életkorát nem igazolja, vagy bebizonyosodik, hogy a fogyasztó fiatalok, részére semmilyen termék nem értékesíthető, és azonnal fel kell szólítani őt arra, hogy a dohánytermék értékesítési helyét hagyja el.
- Ameddig a fentiek szerint felszólított fogyasztó a dohánytermék értékesítési helyét nem hagyja el, a dohánytermék értékesítése, illetve a dohányboltban más e törvény alapján a dohányboltban forgalmazható termék értékesítése sem folytatható még az arra jogosult fogyasztó részére sem.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> nemzetidohany.hu



## 10. EKÁER

### Elektronikus Közúti Áruforgalmi Ellenőrző Rendszer

A Nemzetgazdasági Miniszter 50/2014. (XII. 31.) NGM rendelete az Elektronikus Közúti Áruforgalmi Ellenőrző Rendszer működéséről;

2015. évi XCII. törvény az adózás rendjéről (22/E. §, 88. §, 172. §, 173. §, 178. §, 205. §);

Nemzetgazdasági Miniszter 51/2014. (XII. 31.) NGM rendelete az Elektronikus Közúti Áruforgalom Ellenőrző Rendszer működésével összefüggésben a kockázatos termékek meghatározásáról.

#### 10.1. Az EKÁER célja

- a szállításhoz használt CMR okmányokat tetszőlegesen cserélgetik/módosítják
- beazonosított, korábban feljelentett vállalkozások eltűnnek a szállításokból, helyettük új vállalkozásokat alapítanak, vagy „alvó” cégek lépnek a régiek helyébe, melyek csupán az első bevallási időszakig aktívak, majd helyettük ismét újak jelennek meg,
- az áru belföldi eltüntetése érdekében gyakorlatilag folyamatos az olyan fuvarokmányok (CMR) ellenőrzéskori bemutatása, amelyekben a feladó és a címzett is külföldi, Magyarország csak lerakóhelyként van feltüntetve. A tapasztalatok szerint a belföldi lerakóhelyen elhelyezett (lerakodott) áru, ha hatósági felügyelet nélkül marad, akkor nyomtalanul (adózatlanul és visszakövethetetlenül) eltűnik belföldön.

#### Bevezetésének célja:

- az áfa csalások megelőzése,
- az áruk valós útjának nyomon követése,
- az árubeszerzések, értékesítések során keletkező közterhek megfizetésének biztosítása,
- Magyarországon ne kerülhessen forgalomba olyan áru, amely előzetesen nem volt bejelentve az adóhatósághoz.

#### Kik az új szabályozás érintettjei?

- Közúti fuvarozási tevékenységet végző adóalanyok,
- Közúti fuvarozási tevékenységet végeztető adóalanyok akár vevői, akár eladói minőségben

#### Milyen esetekben kell alkalmazni az új szabályozást?

- Közösségi beszerzés vagy behozatal útdíjköteles gépjárművel
- Közösségi értékesítés vagy kivitel útdíjköteles gépjárművel
- Belföldi első termékértékesítés (amennyiben az nem végfelhasználó felé történik), útdíjköteles gépjárművel
- Kockázatos termékek esetén nem csak az útdíjköteles gépjárműre vonatkozik a szabályozás, hanem az alábbi súly- és értékhatárok érvényesülnek:

- Kockázatos élelmiszer szállítása nettó 250.000 Ft érték vagy 200 kg felett
- Egyéb kockázatos termékek szállítása nettó 1.000.000 Ft érték vagy 500 kg felett

1. táblázat: EKÁER bejelentésre kötelezettek

Tranzakció iránya	Bejelentésre kötelezett	Bejelentés határideje	Bejelentés adatai
<b>Közösségből Magyarországra fuvar indítása</b>	Vásárlás esetén a címzett, behozatal esetén az átvevő	A fuvar megkezdéséig	Lista alapján b)-tól k) pontig
<b>Közösségből Magyarországra fuvar módosítása</b>	Vásárlás esetén a címzett, behozatal esetén az átvevő	Haladéktalanul. Nem fordulhat elő, hogy a közúti ellenőrzés valótlan EKAERT talál	A módosítandó/módosítható adatok
<b>Közösségből Magyarországra fuvar érkezése</b>	Vásárlás esetén a címzett, behozatal esetén az átvevő	Legkésőbb a címre érkezést követő munkanapon	Az érkezés időpontja
<b>Magyarországról a Közösség területére fuvar indítása</b>	Feladó, felrakodó	A felrakodás megkezdéséig	Lista alapján b)-tól k) pontig
<b>Magyarországról a Közösség területére fuvar módosítása</b>	Feladó	Haladéktalanul. Nem fordulhat elő, hogy a közúti ellenőrzés valótlan EKAERT talál	A módosítandó/módosítható adatok
<b>Magyarországról a Közösség területére fuvar érkezése</b>	Feladó vagy a címzett, de a feladó a felelős!	Legkésőbb a címre érkezést követő munkanapon	Az érkezés időpontja
<b>Belföldi címről belföldi címre történő fuvarozás indítása esetén</b>	Feladó	A felrakodás megkezdéséig	Lista alapján b)-tól k) pontig
<b>Belföldi címről belföldi címre történő fuvarozás módosítása</b>	Feladó	Haladéktalanul. Nem fordulhat elő, hogy a közúti ellenőrzés valótlan EKAERT talál	A módosítandó/módosítható adatok
<b>Belföldi címről belföldi címre történő fuvarozás érkezése esetén</b>	Címzett vagy a feladó (mindketten felelnek a bejelentésért)	Címre érkezést követő munkanapon	Az érkezés időpontja

12

<sup>12</sup> ekaer.nav.gov.hu

## 10.2. EKAER a gyakorlatban

### Hol kell a bejelentkezést megtenni?

A <https://ekaer.nav.gov.hu/> weboldalon.

### Mi történik a bejelentés elmulasztása esetén?

**NAV az ellenőrzése során megállapítja**, hogy az adózó a fuvarozott termék vagy annak egy része tekintetében nem tett eleget a bejelentési kötelezettségének, illetve a bejelentési kötelezettségét hibásan, valótlan adattartalommal vagy hiányosan teljesítette, úgy a termék vagy annak be nem jelentett része igazolatlan eredetűnek minősül, és igazolatlan eredetű áru értékének **40 százalékáig terjedő mulasztási bírság szabható ki**.

**Ha a fentiek adószám hiányában történnek, úgy romlandó áru és élő állat kivételével az adóhatóság lefoglalással élhet.**

### Az EKAER szám igénylésének menete

- Az adózó (törvényes képviselője, állandó meghatalmazottja) az EKAER elektronikus felület eléréséhez az ügyfélkapun keresztül felhasználónevet és jelszót igényel, **ő lesz az elsődleges felhasználó**: <https://ekaer.nav.gov.hu/articles/view/a-regisztrci-folyamata>
- Sikeres EKAER regisztrációt követően az elsődleges felhasználó jogosult az EKAER felületen a bejelentésre kötelezethez ún. **másodlagos felhasználókat felvenni**, eltávolítani, azok jogosultságait kezelni. Másodlagos felhasználónak az tekinthető, aki az adózó nevében bejelentést teljesíthet.
- A regisztrációt követően csak bejelentkezésre van szükség.  
<https://ekaer.nav.gov.hu/articles/view/a-bejelentkezs-folyamata>

A bejelentkezést az adatszolgáltatásra kötelezett vagy annak meghatalmazottja végzi el. A meghatalmazást a meghatalmazó bármikor visszavonhatja, de minden bejelentés jognyilatkozatnak minősül, ezért a bejelentésekért mindig a kötelezett felel.

A bejelentés alapján képzett EKAER számot a bejelentésre kötelezett a termék fuvarozásának megkezdése előtt a fuvarozást végző vagy azt szervező rendelkezésére bocsátja. Korai bejelentés esetén figyelni kell a **15 napos EKAER érvényességi időre**. Ez EKAER szám nem járhat le a fuvarozás zárásának bejelentéséig.

### Az EKAER szám érvényessége:

**A kibocsátástól számított 15 napig.** Hosszabb fuvar esetén új EKAER szám szükséges.

### Mentesség az EKAER szabályai alól:

**Az állami mentességeket nem, csak az életszerű mentességek részletezve:**

1. Jövedéki törvény szerinti fuvarozást végző,
2. A szállítandó, nem Kockázatos termékek tömege a 2.500 kg-ot, vagy annak áfa nélküli értéke a 2 millió forintot nem haladja meg,
3. Kockázatos élelmiszer tömege a 200 kg-ot, vagy annak áfa nélküli ellenértéke a 250.000 forintot nem haladja meg,
4. Egyéb kockázatos termékek tömege az 500 kg-ot vagy az áfa nélküli ellenértéke az 1 millió forintot nem haladja meg.

<b>Fuvarozott termék</b> ➤ ugyanazon megrendelő (címezett/átvevő) részére ➤ egy gépjárművel szállítják (a gépjármű egyszeri mozgása során) ➤ egy átvételi helyre	<b>Szállító gépjármű típusa</b>	
	<b>Útdíjköteles</b>	<b>Nem útdíjköteles</b>
<b>Kockázatos élelmiszer:</b>	200 kg-ot és/vagy 250e Ft-ot meghaladja a termék mennyisége/értéke	200 kg-ot és/vagy 250e Ft-ot meghaladja a termék mennyisége/értéke
<b>Egyéb kockázatos termék:</b>	500 kg-ot és/vagy 1 millió Ft-ot meghaladja a termék mennyisége/értéke	500 kg-ot és/vagy 1 millió Ft-ot meghaladja a termék mennyisége/értéke
<b>Nem kockázatos termék:</b>	2500 kg-ot és/vagy 2 millió Ft-ot meghaladja a termék mennyisége/értéke	-

2. táblázat: EKAER kötelezettség<sup>13</sup>

### Egyéb megállapítások

Az általános forgalmi adó alanyának tulajdonában lévő kereskedelmi mennyiségű termék csak a termék eredetét hitelt érdemlő módon igazoló dokumentum (különösen fuvarlevél vagy számla) birtokában fuvarozható.

Ellenőrzés esetén a szállító nem tudja bizonyítani, hogy a termék nem EKAER-köteles, mert pl. nem első belföldi értékesítés. A problémák kiküszöbölése érdekében érdemes a fuvarozót olyan okmánnal ellátni, mellyel igazolni tudja, hogy a termék értékesítése nem első EKAER köteles belföldi értékesítés. Ezt a nyilatkozatot a terméket birtokló adózó aláírásra jogosult vezetője teheti meg.

Az EKAER rendelet nem vonatkozik harmadik országgal kapcsolatos szállítmányozásokra, azaz az export, import nem EKAER-köteles, de amennyiben pl. Hollandiában történik a vámkezelés, majd a szabadforgalomba bocsátás, úgy ez az útszakasz már EKAER-köteles, persze csak abban az esetben, ha az áru Magyarországra érkezik.

### Kockázatos termékekre vonatkozó speciális szabályok

<sup>13</sup> ekaer.nav.gov.hu

### **Ki kaphat EKAER számot kockázatos termékkel kapcsolatos tevékenységhez?**

Kockázatos termékkel végzett közúti fuvarozással járó tevékenység esetén EKAER számot az állami adó- és vámhatóság csak azon adózó számára állapít meg, aki

#### **Kockázatos élelmiszerek tekintetében**

- az élelmiszer-előállítással- és forgalmazással kapcsolatos adatszolgáltatásról és nyomon követhetőségéről szóló VM rendelet (a továbbiakban: VM rendelet) előírásai szerint a tevékenységet első magyarországi tárolási helyet üzemeltető élelmiszer-vállalkozóként – ideértve a bértárolási tevékenységet is – bejelentette
- az első magyarországi tárolási helyet üzemeltető élelmiszer-vállalkozóként a VM rendelet előírásai szerint az első magyarországi tárolási hely bejelentésének eleget tett.
- ezen alcím szerinti biztosítékadási kötelezettségét teljesítette
- a külön jogszabályban meghatározott egyéb Kockázatos termékek tekintetében ezen alcím szerinti biztosítékadási kötelezettségét teljesítette

#### **Kockázati biztosíték nyújtásának kötelezettje**

- Belföldi kirakodási címre irányuló közösségi beszerzés esetén a beszerző, azaz a vevő
- Első belföldi adóköteles termékértékesítés esetén az eladó

#### **A kockázati biztosíték mértéke**

- A bejelentést megelőző 60 napban (ideértve a bejelentés napját is) teljesített bejelentések során megállapított Kockázatos termékek együttes adó nélküli értékének 15 százaléka.
- Ha valaki több jogcímen köteles biztosíték adására, úgy neki csak egy esetben, de a legmagasabb biztosítéki összeget kell biztosítania.
- Ha valakinél a kockázati biztosíték mértéke nem megfelelő, annak biztosításáig EKAER számot nem kap.

#### **A kockázati biztosíték teljesítésének módja**

- elkülönített letéti számlára történő befizetéssel
- pénzügyi intézmény, pénzforgalmi intézmény, befektetési vállalkozás által vállalt, az állami adóhatóság által nyilvántartásba vett garancia útján

#### **Mentesülés a kockázati biztosíték teljesítése alól**

- az állami adóhatóság által vezetett minősített adózói adatbázisban szerepel, vagy
- legalább két éve működik és szerepel az állami adóhatóság által vezetett köztartozásmentes adózói adatbázisban,
- EKAER igénylés időpontjában nem áll adószám felfüggesztés hatálya alatt

Közúti fuvarozás		EU más tagállama → Magyarország termékbeszerzés / egyéb célú behozatal		Magyarország → EU más tagállama termékértékesítés / egyéb célú kivitel		belföldi forgalomban - nem végfelhasználó részére - első adóköteles értékesítés	
		<i>kockázatos termék</i>	<i>nem kockázatos termék</i>	<i>kockázatos termék</i>	<i>nem kockázatos termék</i>	<i>kockázatos termék</i>	<i>nem kockázatos termék</i>
útdíjköteles gépjárművel	<i>tömeg vagy értékhatár felett</i>	bejelentés + kockázati biztosíték	bejelentés	bejelentés	bejelentés	bejelentés + kockázati biztosíték	bejelentés
	<i>tömeg és értékhatár alatt</i>	-	-	-	-	-	-
nem útdíjköteles gépjárművel	<i>tömeg vagy értékhatár felett</i>	bejelentés + kockázati biztosíték	-	bejelentés	-	bejelentés + kockázati biztosíték	-
	<i>tömeg és értékhatár alatt</i>	-	-	-	-	-	-

3. táblázat: Kockázati biztosíték<sup>14</sup>

## Felülvizsgálat

A biztosíték nyújtását követően az állami adóhatóság minden hónap végét megelőző öt napon belül felülvizsgálja, hogy a biztosítékot nyújtó adózó rendelkezik-e az állami adóhatóságnál nyilvántartott, nettó módon számított adótartozással. Tartozás fennállása esetén a biztosíték összegét az állami adóhatóság a tartozásra elszámolhatja.

Az adózónak így elveszhet a köztartozás mentessége, továbbá a biztosítékot fel kell töltenie annak érdekében, hogy EKAER számot igényelhessen.

## 10.3. Fogalommagyarázat

### Útdíjköteles gépjármű

Az autópályák, autóutak és főutak használatáért fizetendő, megtett úttal arányos díjról szóló törvény szerinti útdíjköteles gépjármű a 3,5 tonnát meghaladó össztömegű tehergépkocsi. Kivételt képezhetnek az élőállatot, illetve a mezőgazdasági terményeket szállító járművek, melyeket bizonyos esetekben nem érint az elektronikus útdíjfizetési kötelezettség.

### Végfelhasználó

A terméket személyes szükséglet kielégítését meg nem haladó mennyiségben magánszükséglet kielégítésére való felhasználás céljából vásárló természetes személy.

### Kockázatos termék

<sup>14</sup> ekaer.nav.gov.hu

A kockázatos élelmiszer és az egyéb kockázatos termék gyűjtőneve. Nemzetgazdasági Miniszter 51/2014. (XII. 31.) NGM rendelete az Elektronikus Közúti Áruforgalom Ellenőrző Rendszer működésével összefüggésben a kockázatos termékek meghatározásáról.

#### **Címzett**

A terméknek az Európai Unió más tagállamából Magyarország területére irányuló beszerzését vagy belföldi beszerzését megvalósító általános forgalmi adó alanya.

#### **Feladó**

A terméknek Magyarország területéről az Európai Unió más tagállamába irányuló, vagy első belföldi adóköteles – nem közvetlenül végfelhasználó részére történő – értékesítését megvalósító általános forgalmi adó alanya, valamint az általános forgalmi adó-mentesség érvényesítése érdekében a belföldön nyilvántartásba nem vett adózó helyett eljáró közvetett vámjogi képviselő, adóraktár üzemeltetője.

#### **Felrakodó**

A közúti fuvarozásához használt gépjárműre a termék felrakódását végző személy.

#### **Átvevő**

- A terméknek az Európai Unió más tagállamából Magyarország területére irányuló beszerzése
- Belföldi értékesítése esetén, ha nem a címzett veszi át a terméket, vagy a terméknek az Európai Unió más tagállamából Magyarország területére irányuló beszerzéstől eltérő egyéb célból történő behozatala esetén a terméket a kirakodási (átvételi) helyen átvevő személy.

#### **A NAV az alábbi adatokat veszi nyilvántartásba az EKAER-ben**

- EKAER szám
- feladó adatai (név, adóazonosító szám)
- felrakodás címe
- címzett adatai (név, adóazonosító szám)
- kirakodás (átvétel) címe
- kockázatos termék belföldre irányuló közúti fuvarozása esetén a kirakodási címen található ingatlant az adott jogügylet kapcsán jogszerűen használó vállalkozás adatai (név, adóazonosító szám), amennyiben e vállalkozás nem azonos a címzettel
- az EKAER számhoz tartozó termék(ek):
- általános megnevezése a vám- és a statisztikai nomenklatúráról, valamint a Közös Vámtarifáról szóló 2658/87/EGK tanácsi rendelet I. számú mellékletének (a Kombinált Nomenklatúrának) a bejelentéskor hatályos szövege szerinti vámtarifaszám (4 számjegyig, kockázatos termék esetén 8 számjegyig)
- közúti fuvarozásának indoka, ami lehet:
- az egyes termékmegnevezésekhez (tétélekhez) tartozó bruttó tömeg kg-ban
- veszélyes termék fuvarozása esetén a veszélyességi bárca száma

- a termék könnyebb beazonosítása érdekében az adott termék adózónál használt cikkszám, amennyiben ez az adat rendelkezésre áll
  - a) a termék termékértékesítés,
  - b) termékbeszerzés,
  - c) bér munka,
  - d) egyéb cél,
  - e) amennyiben a termék közúti fuvarozásának indoka termékbeszerzés vagy termékértékesítés, az egyes termékmegnevezésekhez (tételhez) tartozó adó nélküli ellenérték, egyéb célú közúti fuvarozás esetén az egyes termékmegnevezésekhez (tételhez) tartozó adó nélküli beszerzési ár vagy az ahhoz hasonló termék, adó nélküli beszerzési ára, ilyen ár hiányában pedig az adó nélküli előállítási érték
- a termék közúti fuvarozásához használt gépjármű forgalmi rendszáma
- az Európai Unió más tagállamából Magyarország területére irányuló fuvarozás, valamint belföldi feladási címről belföldi rakodási címre történő fuvarozás esetén a termék fuvarozására használt gépjármű kirakodási (átvételi) helyre érkezésének időpontja
- a Magyarország területéről az Európai Unió más tagállamába irányuló fuvarozás esetén, a termék fuvarozására használt gépjárműre történő felrakodás megkezdésének időpontja.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> Forrás: [www.nav.gov.hu](http://www.nav.gov.hu)



## 11. Az üzlet berendezése

A berendezés méretét, minőségét és elhelyezkedését meghatározza a forgalmazott áruk köre, mérete, mennyisége, költsége és a cég vagyoni helyzete.

Általános előírás az üzletben, hogy az árukat biztonságos polcokon, bemutatóállványokon kell elhelyezni. Biztonság alatt értjük a polcok teherbírását, stabilitását.

### 11.1. Az üzlet berendezése elhelyezkedés szempontjából lehet nyitott és zártkörű

**Nyitott elhelyezés** esetén a berendezést úgy kell elhelyezni, hogy a közlekedő utak bármelyik irányban folytatódhassanak, mintegy szigeteket alkotva.

Ennek az elhelyezésnek az az előnye, hogy dekoratív, a szakma szerinti csoportosításokat az áruknál meg lehet vele valósítani, a vevő egy tágas térbe érkezik, ahol számára tetszőlegesen megválasztható a közlekedési útvonal.

Hátránya, hogy rossz a terület helykihasználása, viszonylag több eladó szükséges a működtetéshez, nem érvényesülnek az üzletben alkalmazott marketing módszerek, lehetősége van a vevőnek csupán egy termékcsoporthoz megközelítésére és az üzlet elhagyására.

**Zártkörű berendezés** elve, hogy a kereskedő saját elképzelései szerint meghatározza a közlekedési útvonalakat az üzletben, melyet a vevő kénytelen követni.

Ennek komoly marketing értéke van, hiszen a bejövő vevő a meghatározott útvonalon végigvezetve nemcsak azokkal a termékekkel találkozik, amelyek számára érdekesek, hanem elhalad azok mellett a termékek mellett is, amelyek felkelthetik az érdeklődését, és vásárlási impulzust generálnak.

Ilyenkor hosszabb ideig tartózkodik a vevő az üzletben, találkozik azokkal a belső reklámeszközökkel, melyet a kereskedő alkalmaz, ilyenek a kihelyezés formájára, méretére, színvilágára vonatkozó hatások.

### 11.2. Áruehelyezés szerepe az üzlet forgalmában

A kereskedelem áruforgalmában, árbevételének alakulásában jelentős szerepet játszik az áruehelyezés, azaz komoly marketingértéke van, hogy a termék az üzletben hol helyezkedik el. Ez meghatározza, hogy a vevő milyen gyorsan találja meg, illetve ezzel a módszerrel is ösztönözni tudjuk a vevőket egy-egy termék megvásárlására. (a vevőnek jobb oldalra, szem magasságba, vásárlói főbb útvonalon.)

Figyelni kell a szakosításra.

- Bizonyos termékek egymás mellett nem tárolhatók tűzvédelmileg (hipó – sósav, gyúlékony – nem gyúlékony)
- higiéniailag (vegyszer – élelmiszer, baromfi – tökehús)
- allergénmentes áru – nem allergénmentes áru

### 11.3. Kiemelt területek

- a polcoknak azon részei, melyek szemmagasságban vannak
  - az üzlet főbb útvonalai (ahol a vásárlók nagyobb része közlekedik)
  - pultok,
  - hűtőpultok, hűtőregálok
  - a polcvégek
  - a speciális kialakítású polcrészek
  - bemutatóállványok
  - különleges alakzatban kirakott áru (általában gúlában, oszlopban, a bejáratnál a közlekedési útvonal elején elhelyezett árutömeg, mely speciális alkalmakra szóló áruajánlatot tartalmaz, például: szaloncukor, mikulástermékek, vagy húsvéti termékek. Alkalmazhatjuk magasabb készlet esetén akciók népszerűsítésére, például mosópor, öblítő, stb.)
  - a szokásostól eltérő helyen megjelenő termékcsoport (kifutó, szortiment hiányos termékek esetében alkalmazzuk, valamint szezonális termékek szezonvégi kiárusításánál)
  - nem jellemző mértékegységben értékesített termékek (például edényáru/törölköző kilogramm árban eladva)
- Ezek a nem szokványos áru kihelyezési módok általában felkeltik a vevő figyelmét a kihelyezett áru iránt, és vásárlásra ösztönöznek.

### 11.4. Az üzlet működéséhez szükséges eszközök, gépek, berendezések

Az üzletben különböző típusú, méretű és megjelenésű polcberendezések találhatók.

**Polcberendezések megjelenési formái:**

- faliállványok
- ikerállványok
- vitrinek, pultok
- speciális bemutatóállványok (például fűszeres-polc)
- display-k (mobil, könnyen kezelhető papír, műanyag vagy fém tárolók)

### **Gépek, berendezések**

*Működéshez szükséges eszközök:*

- hűtők pultok, kamrák, hűtő regálok
- sütő berendezések
- mélyhűtők, mélyhűtőkamrák
- aprító-, szeletelő gépek

- daráló gépek
- takarítógépek
- mérő eszközök (súly, hossz, űr)
- számítógépes rendszer, pénztárgéprendszer
- megvilágító

*Anyagmozgató eszközök:*

- targoncák
- hidraulikus kéziemelők
- kézikocsik

*Biztonsági és vagyonvédelmi berendezések:*

- biztonsági kamerák
- áruvédelmi rendszerek
- jelzőkészülékek (tűzvédelmi és egyéb riasztókészülékek)

## 12. A kereskedelemben előforduló értékesítési módok

A kereskedelemben az áru értékesítése különböző feltételek és körülmények között zajlik. Megkülönböztetünk bolti és bolt nélküli értékesítést.

### 12.1. Bolti értékesítés

A bolti értékesítés azt jelenti, hogy a kereskedelem üzletben, szabályozott keretek között zajlik. Ebben a formában megkülönböztetünk az értékesítés módja szerint:

- hagyományos értékesítés
- önkiszolgáló értékesítés
- önkiválasztó értékesítés
- minta utáni értékesítés
- katalógus alapján történő értékesítés

**Hagyományos értékesítést:** olyan termékek esetében alkalmazunk, amikor a termék jellege, sajátosságai miatt több értékesítési mód alkalmazása nem lehetséges. Például: ékszer, tőkehús, stb. Itt az értékesítés formája védi az árut. Általában kiszolgálópultot alkalmazunk, ahol minden esetben az eladó méri, darabolja, csomagolja az árut, és adja át a vevőnek. Ez az értékesítési forma a mai kor körülményei között már lassú, több eladót igényel, magas a bérköltsége, mert az eladónak megfelelő szaktudással, gyakorlattal, tapasztalattal kell rendelkeznie az adott termék értékesítésében.

**Az önkiszolgáló értékesítés** ma a leggyakrabban alkalmazott értékesítési forma. Jellemzője, hogy nagy alapterületen, magas cikkelem szám esetében alkalmazzák. Az üzletben a berendezési tárgyak, polcok, hűtővitrinek, csemegepultok meghatározzák a vevő közlekedési útvonalát. Az árukihelyezés formája, az áru csomagolása nagymértékben hat a vevőre az értékesítés során. Marketingértéke van a polcoknak, nem mindegy, hogy a polc melyik részén hol helyezkedik el egy adott áru. A szállítók sok esetben harcolnak azért, hogy egy nagyáruházban a termékük az áruház melyik részén, illetve a polcokon hol kerüljenek elhelyezésre. Preferált területek a szemmagasságban, baloldalon, fő közlekedési útvonalon levő polcrészek, és a polcokat lezáró rakodófelületek.

**Az önkiválasztó értékesítési mód,** többnyire ruházati termékek, bútorok és bizonyos építőipari (csempe) anyagok forgalmazásánál alkalmazható. Itt általában a vásárlás hosszabb időt vesz igénybe, a kihelyezett termékek kipróbálhatók, funkciói vizsgálhatók. A vevő a vásárlás után nem az eladótérbe kiállított terméket kapja meg, hanem a raktárból egy originál, bontatlan csomagolásban levőt.

**Minta utáni értékesítési** módban szintén egy bemutatóterem áll rendelkezésre a vevőnek a termék kiválasztásához, kipróbálásához. Itt az eladó szakmai tudása nagyon fontos, ezek a termékek főleg műszaki cikkek, bútorok, építőipari termékek, melyek működéséhez, beépítési feltételeihez szükséges a tájékoztatás. Ebben az értékesítési módban a megvásárolt áru az üzlettől egy földrajzilag távolabb elhelyezkedő raktárból kerül kiszolgálásra, átadásra. Nagyon fontos a pontos nyilvántartás és a termékek számlán, szállítólevélen történő beazonosíthatósága, hiszen a fizetés az üzletben történik, számla alapján, majd ugyanezen bizonylat alapján, egy másik helyen másik eladó adja ki a már kifizetett terméket.

**Katalógus alapján értékesítési** az üzletben katalógusokat mutatnak, illetve nézhet meg a vásárló (pl.: lakás textil). A katalógusban benne van egy minta, a termék azonosítója, ára, jellemzői. Ez alapján rendelheti meg a vásárló az általa kiválasztott terméket. Így sokkal nagyobb választék mutatható be kisebb helyen, kevesebb bérköltés mellett.

## 12.2. Bolt nélküli értékesítés

A bolt nélküli értékesítés sajátossága, hogy az eladó és a vevő

- nem bolti körülmények között, hanem egy másik helyszínen találkozik
- egymástól távol vannak (távollévők kereskedelme), így jön létre az értékesítés.

### A bolt nélküli értékesítés fajtái:

- automatából történő értékesítés
- csomagküldő értékesítés
- üzletkötő (házaló) által történő értékesítés
- közlekedési eszközön (vonat, autó, légi)
- vásár, kitelepülés
- e-kereskedelem

**Az automatából történő értékesítést** olyan termékek esetében alkalmazzák, melyek leggyakrabban szükségesek, azonnali fogyasztásra alkalmasak. Nagy forgalmú csomópontokban kihelyezett automatákból általában ásványvizet, üdítőket, kávékat, szendvicseket, csokoládét, kekszeket és chipseket, stb. értékesítenek. Előnye, hogy mindig elérhető, feltöltése bizonyos időközönként szükséges, nem igényel állandó felügyeletet. Hátránya, hogy meghibásodás vagy az áru kifogyása esetén nem kapnak visszajelzést az automata állapotáról.

### Csomagküldő értékesítés (távollévők közötti) kereskedelmi forma

Alapja:

- a katalógus, prospektus, direkt marketing,
- a megrendelőszelvényvel megrendelés (telefon, SMS)

- a vevő katalógus, prospektus vagy telekommunikáció alapján kiválasztja, a szükséges terméket
  - megrendelőlapon vagy szóban megrendeli a kívánt terméket
  - az általános fizetési és szállítási feltételekről jogorvoslati lehetőségekről a katalógusból tájékozik, ill. a telekommunikációs eszközön tájékoztatják
  - a kifizetett terméket a vevő házhozszállítással, vagy csomagküldő pontokon kapja meg
- Ez az értékesítési forma Magyarországon most van felfutóban.

### **Üzletkötő (házaló) által történő értékesítés** esetében

- a termék forgalmazója területi képviselőket, üzletkötőket alkalmaz
- az üzletkötők forgalmi jutalék ellenében bemutatják és értékesítik a terméket
- ezek a termékbemutatók a legkülönbözőbb helyeken történhetnek, például éttermekben, bemutatótermekben vagy a vevő lakásán
- ennek az értékesítési formának az eredményessége nagyban függ a vevők motiváltságától, a termék jellegétől, árától illetve az előadó felkészültségétől

### Külön szabályai vannak:

Házaló kereskedelmet csak engedély birtokában lehet végezni. Annak a cégnek kell engedéllyel rendelkeznie, amelynek a nevében a kereskedő eljár. Ezt az engedélyt a vállalkozás székhelye szerint illetékes jegyző adja ki, a helyi jegyző hozzájárulása nem szükséges. A házaló ügynöknél mindig kell lennie valamilyen hitelt érdemlő iratnak, mellyel igazolni tudja egyrészt, hogy a vállalkozás, melynek képviseletében árul valamit, jogosult ilyen tevékenységre, másfelől hogy ő személy szerint jogosult-e erre, azaz van-e a cég által adott megbízása. Ezeknek az igazolásoknak nincs megszabott formai követelménye. Jogszabály határozza meg, hogy milyen **árukkal nem lehet házalni**. Fentebb felsorolva. Este 19 órától reggel 9 óráig nem lehet házalni, kivéve, ha a vevővel előzetesen megbeszéltek ilyen időpontot. Egy lakóközösségnek joga van megtiltani, hogy ilyen ügynök bejöjjön az épületbe, de az önkormányzat a törvény értelmében nem tilthatja meg, hogy valaki a város területén jogszerűen ilyen tevékenységet folytasson. Házaló kereskedés során a fogyasztó részére csak olyan áru forgalmazható, amely közismert rendeltetésű, bontatlan ipari csomagolású árunak minősül.

Az eladó köteles legkésőbb a szerződés megkötésekor a fogyasztó ajánlatának megtételekor:

- a fogyasztót írásban tájékoztatni annak a személynek vagy cégnek a nevéről és székhelyéről (lakóhelyéről), akivel szemben az alábbi jogait gyakorolhatja, továbbá a szerződés azonosításához szükséges adatokról
- fogyasztó részére külön jogszabályban előírtak szerint jótállási jegyet vagy a jótállásról szóló tájékoztatást, valamint magyar nyelvű használati, kezelési útmutatót adni
- ha az eladó az (1) bekezdésben meghatározott kötelezettségének nem tesz eleget, a szerződés semmis, illetve a fogyasztót nem köti az ajánlat

- a fogyasztó a szerződéskötéstől számított nyolc munkanapon belül a szerződéstől indoklás nélkül elállhat
- ha a szerződést teljesítették, a fogyasztó a szerződéskötéstől számított nyolc munkanapon belül követelheti
  - a) az áru eladó részére történő visszaszolgáltatásával egyidejűleg a vételár,
  - b) a szolgáltatás még igénybe nem vett részére arányosan járó díj visszatérítését.
- Nem gyakorolhatja az elállás szerinti jogát a fogyasztó, ha a megkapott hibátlan árut nem, vagy csak tetemesen csökkent értékben tudja visszaszolgáltatni, illetőleg ha a szolgáltatást már teljes egészében igénybe vette.
- A fogyasztó az fent meghatározott jogáról érvényesen nem mondhat le.
- A fogyasztóval szemben a szerződésből és a rendeletből eredő kötelezettségek teljesítéséért egyetemlegesen felel az is, aki az eladónak az árut házaló kereskedés céljára adta át.
- A fogyasztóval szemben a gazdálkodó szervezet felel a házaló kereskedés végzésével megbízott munkavállalója által kötött szerződés vagy a rendeletből eredő kötelezettségek megszegésével okozott kárért.
- Házaló kereskedés - a rendeletben meghatározott eltérésekkel - a kereskedelmi, illetve a szolgáltató tevékenység gyakorlására vonatkozó szabályok szerint folytatható.
- Ha az eladó a rendeletben előírt kötelezettségeit megszegi, vele szemben a kereskedelmi, illetve a szolgáltató tevékenység gyakorlására és ellenőrzésére vonatkozó jogszabályokban meghatározott jogkövetkezményeket is alkalmazni kell.
- A kereskedőkre külön jogszabályban előírt szakképesítéssel kell rendelkeznie a cég képviselőjének.

### **Online (E) kereskedelem (távollévők közötti kereskedelem)**

Egyéni vagy társas vállalkozás, amelynek legfőbb jellemzője, hogy tevékenységét a tágabb értelemben vett kereskedelmi jogszabályok adta keretek között, azaz a kereskedelemre, az üzletek működésére, a fogyasztóvédelemre vonatkozó szabályok, és a vállalkozásokra vonatkozó adózási szabályok mellett végzi; de ez a tevékenység lényegesen nem különbözik a normál, fizikai üzlethelyiségben folytatott kereskedelemtől (sőt, gyakran a kettő párhuzamosan folyik). A készlet jellemzően új árukból áll, a tevékenység üzletszerű, állandó, és az értékesítés „kereskedelmi mennyiségben” történik. Az internet, mint eszköz jellemzően olyan módon segíti a hagyományos kereskedést, hogy a vállalkozás saját honlappal rendelkezik, azaz a vállalkozás online-üzlethelyiséget, „web-áruházat” nyit.

### **Mit jelent az internetes (online) vásárlás?**

Az internetes vásárlás a **távollévők között megkötött szerződések közé tartozik** (*távollévők között kötött szerződés*: olyan fogyasztói szerződés, amelyet a szerződés szerinti **termék vagy**

**szolgáltatás nyújtására** szervezett távértékesítési rendszer keretében a felek **egyidejű fizikai jelenléte nélkül úgy kötnek meg**, hogy a szerződés megkötése érdekében a szerződő felek **kizárólag távollévők közötti kommunikációt lehetővé tévő** eszközt alkalmaznak;), azaz a **szerződéskötésre a kereskedő és a fogyasztó egyidejű jelenlétének hiányában kerül sor**. A fogyasztó az eladó (a szolgáltató) által üzemeltetett internetes áruházban (más néven webáruház, webshop, online shop, e-üzlet) virtuális módon, az egerrel történő kattintások, vagy e-mail útján rendeli meg a kiválasztott terméket.

### **Az online bevásárlás folyamata magában foglalja**

- az előzetes regisztrációt,
- a honlapon megjelenített árukatalógusban való böngészést,
- a termékek kiválasztását és kosárba helyezését,
- a kosár tartalmának frissítését és törlését,
- a teljesítési és szállítási feltételek kiválasztását,
- a pénztárban való fizetést,
- a megrendelés leadását, valamint
- a szolgáltatótól a megrendelésre küldött visszaigazolást is.

Az online vásárlások során fokozottan fennáll a **meggondolatlan szerződéskötés lehetősége**. A hatályos jogszabályok a fogyasztóknak az elektronikus kereskedelemben vetett bizalmának erősítése és az internetes vásárlásokban rejlő kockázatok csökkentése érdekében **részletes tájékoztatási kötelezettséget** rónak a webáruház üzemeltetőjére, valamint a **fogyasztók számára egy utólagos megfontolási időt (úgynevezett elállási jog) is biztosítanak**.

A szolgáltatóra vonatkozó adatokról és az elektronikus szerződéskötés lépéseivel kapcsolatban az elektronikus kereskedelmi szolgáltatások, valamint az információs társadalommal összefüggő szolgáltatások egyes kérdéseiről szóló 2001. évi CVIII. törvény tartalmaz rendelkezéseket, az elállási jog gyakorlásának részletes feltételeit pedig 2014. június 13-tól a fogyasztó és vállalkozás közötti szerződések részletes szabályairól szóló 45/2014. (II. 26.) Kormányrendelet szabályozza.

Természetesen az internetes vásárlásokra is vonatkoznak a fogyasztóvédelemről szóló 1997. évi CLV. törvény és a Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény rendelkezései. Felhívjuk a figyelmet, hogy 2014. év június 13. napja előtt online (távollévők között) megkötött szerződésekre, így az elállási jogra a korábbi, 17/1999. (II. 5.) Korm. rendelet szabályai az irányadóak.

### **Ki nyithat webáruházat?**

- korlátozás nélkül bárki
- számlaképesnek kell lennie
- cselekvőképes magyar állampolgár



- szakképesítés nem szükséges

A webáruház indításához nincs szükség külön engedélyre, nincs szükség működési engedélyre sem, ha kizárólag csomagküldő internetes kereskedelemmel foglalkozunk. A kereskedelmi tevékenység indítását be kell jelenteni a székhely szerinti jegyzőnél. Vannak olyan termékek, melyeket csak üzletben lehet forgalmazni, webáruházon keresztül nem (ilyenek például a dohánytermékek, veszélyes anyagok, állatgyógyászati készítmények, stb.). Amennyiben csomagoljuk a webáruházunkban megrendelt terméket, azt be kell jelenteni a vámhatóságnál, mivel környezetvédelmi termékdíjat kell utána fizetni. Amennyiben adatkezelési tevékenységet végez a webáruházunk (a számlázás még nem az, a hírlevél küldés, nyereményjáték, stb. viszont igen), azt be kell jelenteni a Nemzeti Adatvédelmi és Információszabadság Hatósághoz.

### **13. Kereskedelmi egységeket és kereskedőket ellenőrző hatóságok szerepe és ellenőrzési jogkörei**

#### **Polgármesteri Hivatal Kereskedelmi Osztály (Jegyző):**

- próbavásárlás,
- engedélyek megléte
- HACCP dokumentáció megléte
- élelmiszer biztonsági szabályok betartása
- egészségügyi kiskönyvek megléte
- élelmiszerek kötelező feliratozás szabályainak betartása (összetevők, allergén anyagok)
- a kereskedelmi egység higiénijája
- fogyaszthatósági idők, minőség megőrzési idők figyelemmel tartása
- élelmiszerek nyomon követhetősége, minősége
- kiskorúak védelme

#### **NÉBIH ellenőrzési jogköre:**

- engedélyek megléte
- HACCP dokumentáció megléte
- élelmiszer biztonsági szabályok betartása
- egészségügyi kiskönyvek megléte
- élelmiszerek kötelező feliratozás szabályainak betartása (összetevők, allergén anyagok, tápérték)
- a kereskedelmi egység higiénijája
- fogyaszthatósági idők, minőség megőrzési idők figyelemmel tartása
- élelmiszerek nyomon követhetősége, minősége

#### **Fogyasztóvédelmi Hatóság jogköre:**

- próbavásárlás
- vásárlók védelme (pl. túlszámlázás, csomagolóanyag nincs belemérve)
- árak feltüntetésének szabályai
- termékek kötelező felírásainak, piktogramok megléte, valóságtartalma
- 18 éven aluliak védelme
- kötelező kiírások megléte,
- vásárlók könyve, elhelyezése, kezelése
- megfelelőségi jelzés
- használati és kezelési útmutató megléte
- törvényben előírt jótállás, garancia megléte

- fogyaszthatósági idők, minőség megőrzési idők ellenőrzése

**Az Állami Népegészségügyi és Tisztiorvosi Szolgálat**, a működés egészségbiztonságával kapcsolatos hatósági és ellenőrzési jogköröket látja el.

- nemdohányzók védelme törvény előírásai
- kereskedelmi egység és a dolgozók higiénája
- veszélyes vegyi anyagok használatát, bejelentését, adatlapjainak megléte
- foglalkozás egészségügyi kiskönyvek érvényességét
- szociális helységek meglétét

#### **A Munkaügyi és Munkavédelmi Felügyelőség ellenőrzése kiterjed**

- foglalkoztatással, munkaidő nyilvántartással kapcsolatos szabályok betartása
- munkavédelemmel kapcsolatos jogszabályok betartása
- a munkavédelmi eszközök megléte és helyes alkalmazása
- érintésvédelem és egyéb működéshez kapcsolatos feltételek betartása
- munkahelyi kockázat értékelés megléte és az abban foglaltak betartása
- foglalkozás egészségügyi szakorvos foglalkoztatását, egészségügyi alkalmassági vizsgálatok megléte
- munkavédelmi-, balesetvédelmi oktatás megléte
- munkavállalói képviselő (20 fő felett) megválasztása

#### **Katasztrófavédelem (tűzoltóság) ellenőrzési jogköre kiterjed:**

- vegyi áruk, pirotechnikai eszközök és egyéb tűzveszélyes anyagok tárolásának és értékesítésének szabályosságára
- A jogszabály szerint a tárolásra használt raktárakat tűzveszélyességi fokozatokba sorolására A, B, C kategóriát használnak, és azt vizsgálják, hogy a besorolásoknak megfelelő-e a kereskedelmi egység, illetve a szabályokat betartják-e. Ezen előírások vonatkoznak a tárolási feltételekre, közlekedő utak méretére és kezelésére, tárolási magasságok meghatározására, menekülő utak jelölésére.
- tűzoltó és tűzjelző készülékek fajtájára, méretére és mennyiségére, működő képességére
- Nagyon fontos kérdés még e területen a tűzcsapok elhelyezkedése és megközelíthetősége.
- tűzvédelmi szabályzat meglétére
- tűzvédelmi oktatás megléte

#### **Nemzeti Adó és Vámhivatal ellenőrzési jogköre:**

- jövedéki termékek ellenőrzése (zárjegy, adójegy, számla)
- export-import szállítmányok ki- és beléptetése, valamint vámkezelése
- bizonylati fegyelem betartása, számlaadási kötelezettség

- adók, járulékok bevallása és megfizetése
- környezetvédelmi díj (csomagolóanyagok)
- munkavállaló bejelentése

### **Rendőrség jogköre**

- olyan esetekben kapcsolódik be az ellenőrzésbe, ha a kereskedelmi egység szokásostól eltérő nyitva tartást alkalmaz, vagy amikor a közrend előírásai sérülnek (rendzavarás, éjszakai zajkeltés)
- lőfegyver vagy pirotechnikai termék forgalmazás szabályainak betartása

A fenti hatóságok a működést program szerint ellenőrizhetik, saját ellenőrzési szempontjaik alapján szűrőpróbaszerűen meggyőződnek a vonatkozó jogszabályok betartásáról. Az ellenőrzésről minden esetben jegyzőkönyvet vesznek fel, szabálytalanság esetén bírságot állapítanak meg, és szankciókat alkalmaznak.

Hatósági ellenőrzés történhet még a fentiekén kívül bejelentésre, amikor a fogyasztó vagy bárki az üzlet környezetéből nem megfelelő jogszabályi magatartást tapasztal, és ezt sérelmezi. Ebben az esetben a hatóság köteles eljárni, ellenőrzéssel meggyőződni a bejelentés valóságáról és intézkedni.

## **14. Piacfelügyelet**

### **14.1. A piacfelügyelet fogalma, célja**

A piacfelügyelet a hatóságok által annak biztosítása érdekében végzett tevékenység és hozott intézkedések, hogy a termékek megfeleljenek a vonatkozó közösségi harmonizációs jogszabályokban megállapított követelményeknek, illetve hogy ne jelentsenek veszélyt az egészség, a biztonság vagy közérdek bármilyen más elemének szempontjából.

Fentiek alapján a piacfelügyelet célja, hogy a forgalomba szánt vagy forgalmazott termékek megfeleljenek a vonatkozó jogszabályi előírásoknak, ne jelentsenek veszélyt a személyek életére, egészségére biztonságára, a környezetre, valamint más közérdekre, biztosítva ezáltal a jogszabályok követelményeit kielégítő termékek szabad áramlását.

Az előírt követelmények érvényesülését a piacfelügyeleti hatóságok ellenőrzik, amelyek rendelkeznek a tevékenységük ellátásához szükséges jogosultságokkal.

### **14.2. A piacfelügyeleti hatóságok**

A piacfelügyeleti hatóságok feladat- és hatáskörüket függetlenül, pártatlanul és elfogulatlanul, a jóhiszeműség és a tisztesség elvének figyelembevételével végzik, eljárásuk során együttműködnek a gazdasági szereplőkkel, intézkedéseik hatékonyak, arányosak és kellően visszatartó erejűek.

Magyarországon jelenleg **11 szervezet lát el piacfelügyeleti feladatokat**. A piacfelügyeleti hatóságok hatáskörét a termékkör és annak jellege határozza meg.

**Nemzeti Élelmiszerlánc Biztonsági Hivatal NÉBIH** (élelmiszer és állati eredetű termékek)

**Egészségügyi Engedélyezési és Közigazgatási Hivatal** (orvostechikai eszközök)

Az ÉMI Építésügyi Minőségellenőrző Innovációs Nonprofit Korlátolt Felelősségű Társaság keretein belül működő **Felvonó és Mozgólépcső Felügyelet** (mozgólépcsők, mozgójárdák és felvonók),

**Gyógyszerészeti és Egészségügyi Minőség- és Szervezetfejlesztési Intézet** (gyógyszer és gyógyszernek nem minősülő gyógyhatású készítmény),

**Magyar Bányászati és Földtani Hivatal** (bányászati alkalmazásra szánt gépek, berendezések, külfejtésben alkalmazott rakodógépek bányamentő és egyéni önmentő készülékek, oxigénpalackok és a bányákba szánt robbanásbiztos berendezések),

**Magyar Kereskedelmi Engedélyezési Hivatal** (gazdasági célfelhasználású gépek és villamossági termékek, egyes nyomástartó edények és rendszerek, egyes szállítható

nyomástartó edények, bányáktól eltérő környezetbe szánt robbanásbiztos berendezések, gázfogyasztó készülékek, egyes kötelező hitelesítésű mérőeszközök, egyes környezetbarát tervezéssel és energiafogyasztási címkézéssel kapcsolatos termékek),

**Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hatóság és a fővárosi és megyei kormányhivatalok fogyasztóvédelmi felügyelőségei** (fogyasztói forgalomba szánt villamossági termékek, gépek és egyéni védőeszközök, ruházati termékek, lábbelik, játszótéri eszközök, öngyújtók, gyermekjátékok, bútorok, mosó- és tisztítószeres, építési termékek, festékek és lakkok, valamint minden egyéb, a fogyasztói forgalomba szánt termék),

**Nemzeti Közlekedési Hatóság és a fővárosi és megyei kormányhivatalok közlekedési felügyelőségei** (járművek, járműtartozékok és alkatrészek),

**Nemzeti Munkaügyi Hivatal Munkavédelmi és Munkaügyi Igazgatósága (és a fővárosi és megyei kormányhivatalok munkavédelmi és munkaügyi szakigazgatási szervei)** (gazdasági célfelhasználású egyéni védőeszközök),

**Nemzeti Média- és Hírközlési Hatóság** (rádió berendezések, elektronikus hírközlő végberendezések, továbbá olyan berendezések esetében, amelyek elektromágneses zavart okoznak),

**BM Országos Katasztrófavédelmi Főigazgatóság** (tűzoltó-technikai termékek, továbbá tűz- vagy robbanásveszélyes készülékek, gépek, berendezések, építési termékek),

**Rendőrség szervei** (pirotechnikai termékek).

### 14.3. A piacfelügyelet fogalmi rendszere

**Biztonságos termék:** minden olyan termék, amely a szokásos vagy ésszerűen előrelátható használati feltételek mellett nem jelent veszélyt, vagy kizárólag a termék használatával összeegyeztethető, elfogadhatónak tekinthető, és a személyek biztonsága és egészsége magas szintű védelmének megfelelő legkisebb veszélyt jelenti.

**CE megfelelési jelölés:** olyan jelölés, amellyel a gyártó azt jelzi, hogy a termék megfelel azon közösségi harmonizációs jogszabályokban rögzített követelményeknek, amelyek a jelölés alkalmazását előírják.

**Forgalmazás:** a közösségi piacon valamely termék gazdasági tevékenység keretében történő rendelkezésre bocsátása értékesítés, fogyasztás vagy használat céljára, akár ingyenesen, akár ellenérték fejében.

**Forgalmazó:** az a természetes vagy jogi személy, valamint a jogi személyiséggel nem rendelkező gazdasági társaság, ideértve az értékesítés, fogyasztás vagy használat céljára akár ingyenesen, akár ellenérték fejében rendelkezésre bocsátó természetes vagy jogi személyt, valamint a jogi személyiséggel nem rendelkező gazdasági társaságot, aki az értékesítési láncban, a gyártón és az importőrön kívül, forgalmazza a terméket.

**Forgalomba hozatal:** a terméknek a közösségi piacon első alkalommal történő forgalmazása.

**Forgalomból való kivonás:** minden olyan intézkedés, amelynek célja a termék forgalmazásának megakadályozása az értékesítési láncban.

**Forgalomból való visszahívás:** minden olyan intézkedés, amelynek célja a végfelhasználók számára forgalmazott termék visszaadása.

**Gazdasági szereplő:** a gyártó, a meghatalmazott képviselő, az importőr és a forgalmazó.

**Gyártó:** az a természetes vagy jogi személy, aki a terméket gyártja, vagy aki saját nevében vagy védjegye alatt egy terméket terveztet, vagy gyártat, vagy forgalmaz.

**Használati és kezelési útmutató:** maradandó formában a fogyasztó vagy a felhasználó számára a gyártó által rendelkezésre bocsátott tájékoztatás a termék rendeltetésszerű és biztonságos használatának, felhasználásának, eltarthatóságának és kezelésének módjáról.

**Importőr:** a Közösségben letelepedett természetes vagy jogi személy, aki harmadik országból származó terméket hoz forgalomba a közösségi piacon.

**Közösségi Gyors Tájékoztatási Rendszer (RAPEX):** az Európai Bizottság veszélyes termékek bejelentésére létrehozott információs rendszere.

**Központi Piacfelügyeleti Információs Rendszer (KPIR):** a piacfelügyeleti hatóságok által végzett piacfelügyeleti ellenőrzéssel kapcsolatos adatok és beszerzett dokumentumok feldolgozására és nyilvántartására szolgáló adatbázis.

**Megfelelőséget igazoló dokumentum:** a megfelelésértékelési eljárás lefolytatását igazoló dokumentumok.

**Megfelelésértékelés:** az az értékelési eljárás, amely bizonyítja, hogy egy termékkel, eljárással, szolgáltatással, rendszerrel, személlyel vagy szervezettel kapcsolatos, meghatározott követelmények teljesültek.

**Megfelelőség értékelő szervezet:** megfelelőség értékelési tevékenységeket – beleértve a kalibrálást, vizsgálatot, tanúsítást és ellenőrzést – végző szervezet.



## **15. Kereskedelmi egység személyi feltételeinek a biztosítása**

*2012. évi I. törvény a munka törvénykönyvéről* szabályozza a foglalkoztatás szabályait és a munkaidőt, a munkarendet.

### **15.1. A szükséges munkakörök és létszámigény meghatározása**

A kereskedelmi egységben a szükséges létszámigény több tényező együttes hatása következtében alakul ki.

#### ***A létszámigényt meghatározza:***

- az üzlet berendezése, automatizáltsága
- az üzletben alkalmazott értékesítési mód
- a forgalmazott cikkek, cikkcsoportok száma
- készletek nagysága és cikkelem száma
- a munkaigényesség
- az üzlet nagysága,
- a vevők száma,
- az eladás módja,
- a munkaszervezés és a munkafolyamatok összessége

#### **A munkavállaló foglalkoztatásának formái:**

- munkaviszony létesítése munkaszerződéssel teljes, vagy részmunkaidőben
- egyszerűsített foglalkoztatás, szintén munkaszerződéssel
- alkalmi munka
- szezonális munka
- távmunkavégzés
- megbízási jogviszony
- munkaerő kölcsönzés

A szükséges munkakörök fajtáit a vállalkozás az alkalmazott technológiának, illetve a vállalatirányítási rendszernek függvényében határozza meg. Itt nagyon lényeges elem a szakképzettség. Általában szakképzett eladókat és alkalmazottakat nagyobb számban a kisebb alapterületű és cikkelem számú, alacsonyabb szintű vállalatirányítási rendszerrel rendelkező vállalkozások alkalmaznak. Itt a szakképzettség és az eladók emberi tulajdonságai lényeges motiváló elemek a kereskedelem eredményessége szempontjából. A magasabb szintű vállalatirányítási rendszerrel rendelkező általában számítógépes, terminálokon történő irányítási koncepció működése esetén az alkalmazottak kisebb számánál előírás a szakképzettség, mivel a számítástechnikai rendszer meghatározza a szakmai irányelveket,

melyeket a működés során kötelező betartani. Ilyen például: a kötelező áralkalmazás, polctükrök, akciók mértéke és időtartama, stb.

### 15.2. A kereskedelemben alkalmazott munkakörök

- áruházigazgató, boltigazgató illetve helyettese (ik)
- osztályvezető(k)
- eladó(k)
- árufeltöltő(k)
- áruátvevő(k)
- raktáros(ok)
- pénztáros(ok)
- egyéb kisegítő személyzet

### 15.3. A foglalkozási forma meghatározása

A munkaerő foglalkoztatással kapcsolatos előírásokat a Munka Törvénykönyv szabályozza. Az előírások alapján a dolgozót a következő formákban lehet alkalmazni:

- határozott időre szóló munkaszerződéssel (T1041)
- határozatlan időre szóló munkaszerződéssel (T1041)
- munkaerő kölcsönzéssel
- megbízási szerződéssel (Utólagos elbírálás: ha a minimál bér 30 %-át nem éri el. nem kell bejelenteni, ha eléri, be kell jelenteni T1041)

### 15.4. A létszám és a hatékonyság elemzése

#### Termelékenység

Az egy fő által egy adott időszakban lebonyolított átlagos nettó bevétel.

$$\text{Termelékenység} = \frac{\text{Időszak eladási forgalma}}{\text{Átlag létszám}}$$

$$\text{Átlag létszám} = \frac{\text{nyitó létszám} + \text{záró létszám}}{2}$$

$$\text{Termelékenység} = \frac{\text{Időszak eladási forgalma}}{\text{Ledolgozott munkaórák száma}}$$

A termelékenységi mutató a munka hatékonyságát tükrözi, valamint a forgalmazott cikkek munkaigényességét és árfekvését.

Ezért a munka hatékonyságát vizsgáljuk még a **leterheltségi** és a **minőségi mutató**val.

### **Leterheltségi mutató**

Azt fejezi ki, hogy egy eladó 1 óra alatt átlagosan hány vevőt szolgál ki, vagy hány tételt értékesít.

$$\text{Leterheltség} = \frac{\text{Vevők száma}}{\text{Ledolgozott munkaórák száma}}$$

$$\text{Leterheltség} = \frac{\text{Vevők száma}}{\text{Eladók száma}}$$

$$\text{Leterheltség} = \frac{\text{Eladott tételek száma}}{\text{Ledolgozott munkaórák száma}}$$

### **Minőségi mutató**

Az egy vevőre jutó vásárlás értékét jelenti.

$$\text{Minőségi mutató(kosár átlag)} = \frac{\text{Eladási forgalom}}{\text{Vevők száma}}$$

**A három mutató között összefüggés van!**

$$\text{Termelékenység} = \text{leterheltség} \times \text{minőségi mutató}$$

### **Átlagbér**

Egy főre jutó havi átlagos kifizetés.

$$\text{Átlagbér} = \frac{\text{Havi bérkötség}}{\text{Létszám}}$$

### **Bérhányad**

Megmutatja, hogy a bérkötségre a munkáltató a nettó árbevételnek hány százalékát fordította.

$$\text{Bérhányad} = \frac{\text{Bérkötség}}{\text{Nettó árbevétel}} \times 100$$

### **Bérszínvonal**

A dolgozók éves átlagos keresete.

$$\text{Bérszínvonal} = \text{átlagbér} \times 12$$

### **Jutalékkulcs**

Megmutatja, hogy a bevételnek hány százaléka osztható fel a dolgozók között.

$$\text{Jutalékkulcs} = \frac{\text{Felosztható jutalék}}{\text{nettó bevétel}} \times 100$$

### **Jutalék**

A bevételből a dolgozókra jutó bér.

$$\text{Felosztható jutalék} = \text{forgalom} \times \left( \frac{\text{jutalékkulcs}}{100} \right)$$

### **Ki- és belépők átlag munka napja**

Megmutatja, hogy a ki- és belépő dolgozók átlagosan hányan voltak munkaviszonyban.

$$\text{Kilépők és belépők átlagléttszáma} = \frac{\text{Kilépők és belépők munkanapja}}{\text{hónap napjai}}$$

### **Átlagos állományi létszám**

A munkaviszonyban lévő dolgozók száma.

$$\text{Átlagos állományi (L)} = \text{munkaviszonyban lévők létszáma} + \text{ki és belépők átlagléttszáma}$$

### **Ki- és belépők átlagos dolgozó létszáma**

Megmutatja, hogy a ki- és belépő dolgozók átlagosan hányan dolgozták végig a hónapot.

$$\text{Ki és belépők átlagos dolgozó(L)} = \frac{\text{Ledolgozott napok}}{\text{hónap munkanapjai}}$$

### **Átlagos dolgozói létszám**

A ténylegesen munkát végző dolgozók száma

$$\text{Átl. dolgozói L} = \text{végigdolgozók L} + \text{ki és belépők átlagos dolgozói létszáma}$$

**Váltás**

Megmutatja, hogy az időszak során hány dolgozó cserélődött.

Váltás = ki és belépő dolgozók száma közül a kisebb

**Munkaerő hullámváltás intenzitása**

Megmutatja, hogy a dolgozóknak hány százaléka cserélődött az időszak során.

$$\text{Munkaerő hullámváltás intenzitása} = \frac{\text{váltás}}{\text{átlagos állományi létszám}} \times 100$$

**Létszám kihasználtsági mutató**

Megmutatja, hogy a ténylegesen dolgozók létszáma hány százaléka a munkaviszonyban lévők létszámának.

$$\text{Létszám kihasználtsági mutató} = \frac{\text{Átlagos dolgozó létszám}}{\text{Átlagos állományi létszám}} \times 100$$

**Munkaidő kihasználtsági mutató**

Megmutatja, hogy a ledolgozható munkaidőnek ténylegesen hány százalékát dolgozták le a dolgozók.

$$\text{Munkaidő kihasználtsági mutató} = \frac{\text{Ténylegesen ledolgozott munkaidő}}{\text{Időszakban ledolgozható munkaidő}}$$

## 16. A HACCP szerepe a kereskedelemben

Az Európai Unió minden tagállamában, így 2004. május 1. óta Magyarországon is, az EK 93/43/EEC direktívája előírása szerint: kötelező HACCP rendszert bevezetni és működtetni. Európai Unió törvénye szerint: „Az élelmiszergyártóknak azonosítaniuk kell tevékenységük minden olyan lépését, amely kritikus az élelmiszerek biztonsága szempontjából, és biztosítaniuk kell a megfelelő biztonsági eljárások azonosítását, bevezetését, fenntartását és felülvizsgálatát a HACCP rendszer kialakításához alkalmazott alapelvek alapján”. A tapasztalatok azt mutatják, hogy tiszta, rendben tartott egységekben, az alapvető élelmiszer-higiéniai előírások betartása esetén is előfordulhatnak tömeges élelmiszerfertőzések, élelmiszermérgezések. Ennek oka az, hogy ezeket az eseményeket sokszor jelentéktelennek látszó hibák, ellenőrzés nélküli folyamatok okozzák.

**Célja:** a teljes körű elővigyázatosság, a tudatosság, gondosság fejlesztése, az élelmiszer-biztonság megteremtése.

**Előnyök a termék előállítók számára:** javul a termelési folyamat kézben tarthatósága, biztos alap alakul ki a minőségirányítási rendszerek kiépítéséhez, segíti a rendszeres, következetes munkavégzést, a vevői bizalom növekedését, védelmet nyújt termékfelelősségi perekben, alkalmazható a teljes élelmiszer láncra, folyamatos fejlődés a növekvő vevői igényeknek megfelelően.

**Előnyök a vevők számára:** nő a termék fogyasztásának biztonsága, védelem az anyagi és egészségügyi károktól, beszállítók ellenőrizhetővé tétele, magasabb szintű igény-kielégítés

### 16.1. Kockázatok és veszélyek meghatározása

A kereskedelmi egységekben az élelmiszer-mérgezésekhez, élelmiszer-fertőzésekhez leggyakrabban az alábbi okok vezetnek:

- nem megfelelő áru beszerzése
- az áru szállítás közben történő felmelegedése, szennyeződése
- nem megfelelő hűtőszekrény hőmérsékleten történő árutárolás
- hűtést igénylő termékek hűtetlen tárolása, a fogyasztásra kész termékek (felvágott, kész saláta, hidegkonyhai termék, sütemény, stb.) utólagos elszennyezése
- a mikrobákat tartalmazó „szennyezett” nyersanyagok (pl. nyers hús, tisztítatlan zöldség)
- az eszközökre, edényekre a dolgozók kezéről kerülhet szennyeződés
- termékek túl hosszú ideig történő tárolása
- beteg dolgozó alkalmazása.
- nem megfelelő hőmérsékleten történő hűtve tartás; hűtetlenül tárolás

A fogyasztók biztonságának védelmében a kereskedő vállalkozásnak meg kell határoznia a tevékenysége során felmerülő kockázatokat és veszélyeket. Meg kell határozni a kockázatok és veszélyek felmerülésének a helyét, és ezek ellenőrzési pontjait, az ellenőrzés módját.

A HACCP - **H**azard **A**nalysis **C**ritical **C**ontrol **P**oint (Veszélyelemzés, Kritikus Szabályozási Pont) nemzetközileg elfogadott módszer, ezen kockázatok és veszélyek kezelésére.

Magyarországon a Nemzeti Élelmiszerlánc Biztonsági Hivatal (NÉBIH) feladata a rendszer működésének ellenőrzése, ide vonatkozó jogszabályok betartatása.

## **16.2. A HACCP rendszer alapelvei**

- vállalkozás működése során felmerült veszélyek felkutatása
- kritikus ellenőrzési pontok helyének meghatározása
- kritikus ellenőrzési pontok értékének meghatározása
- a rendszer felügyeletének szabályozása
- a rendszerben alkalmazott módszerek meghatározása
- az ellenőrzések dokumentálási rendszerének meghatározása (nyilvántartások formai, tartalmi előírása)
- a környezet számára olyan dokumentáció létrehozása (kézikönyv) mely tartalmazza a fenti alapelveket és az alapelvek alapján történő működtetést

A HACCP-vel rendelkező vállalkozások esetében egyre inkább alapfeltétel, hogy a beszállító partnerek részéről is megkövetelik, hogy ugyanilyen élelmiszerbiztonsági rendszerrel rendelkezzenek. Vállalkozáson belül a rendszer végrehajtása során meg kell teremteni a folytonosságot, tehát a HACCP kézikönyvben szereplő előírásokat a vállalkozás minden dolgozójának be kell tartani. Ezt úgy lehet elérni, ha az alkalmazottak utasításba kapják a számukra kötelezően előírt tevékenységeket, dokumentálását, gyakoriságát és ellenőrzési módját.

## **16.3. HACCP veszélyforrások jellege**

- biológiai eredetű veszélyek
- kémiai eredetű veszélyek
- fizikai eredetű veszélyek

**Biológiai eredetű veszélyek** az élelmiszerben levő olyan láthatatlan mikrobák, amelyek a fogyasztás során fertőzést, megbetegedést okozhatnak. Például: baktériumok, vírusok, egysejtű élőlények. Ezen veszélyek a kereskedelmi egységben a következőképpen jelenhetnek meg:

- beszállításkor a beérkezett áru már tartalmazhat mikrobákat (például a baromfihúson lévő szalmonella baktérium)
- a tárolás során kerülhetnek az élelmiszerre (rovarok, rágcsálók által terjesztett, illetve nem megfelelő tárolás során keletkezett kórokozók)

**Kémiai eredetű veszélyek** az élelmiszer árukon vagy azok belsejében keletkező olyan toxikus vagy egyéb káros vegyi anyagok, melyek a szervezetbe jutva mérgezést vagy betegséget okozhatnak. Megjelenési formájuk vegyszerrel történő szennyezés (például permetszer-maradvány) vagy egyéb levegőből vagy földből az élelmiszerre rakódott vegyi anyag hatásaként jelentkezhet.

**Fizikai eredetű veszélyeket** okozhatnak azok az idegen anyagok, amik a fogyasztónál sérülést, vagy valamilyen belső negatív hatást váltanak ki. Ilyen lehet például a magok (bab, borsó, lencse) közé került kő, üveg és egyéb szennyeződések, melyek az elfogyasztásuk során sérülést okozhatnak, vagy valami olyan idegen anyag, amely gusztustalan, tehát a fogyasztóból undort válthat ki.

#### **16.4. A kritikus pontok meghatározása**

A kereskedelmi tevékenységek során a technológiai rendben meg kell határozni azokat a pontokat, ahol a fentebb említett veszélyek nagy valószínűséggel megtalálhatók. Ezeket a pontokat ellenőrzési pontként kell kezelni, ami azt jelenti, hogy a technológiai folyamat végzése során (például áruátvétel közben) ezekre a szempontokra is figyelemmel kell lenni.

Ezek a pontok végigkísérik a tevékenység összes területét, jelen vannak:

- áruátvétel
- raktározás
- árukihelyezés
- értékesítés
- értékesítés utáni teendők

**Áruátvétel** során a mennyiségi és minőségi áruátvételi szempontok mellett figyelni kell azokra a veszélyekre, ami az átvett árura jellemző lehet (szennyeződés, romlás, sérülés).

A **raktározás** során az áruk minőségének a megőrzése a cél. E tevékenység esetében is meg kell határozni azokat a pontokat, ahol a minőség károsodhat. Ilyen például a megfelelő hőmérséklet, tárolási mód, higiénias feltételek betartása. Ezt a kritériumot a szakosított tárolás révén lehet elérni, amikor egy légtérben azonos tárolási módot igénylő egy szakmacsoportba tartozó termékek tárolhatók. (Előírás például a hűtők esetében is a szakosított tárolás: zöldség-hűtő, tej- és tejtermék-hűtő, illetve a húsoknál is az elkülönített tárolás: baromfi, hal, sertés, marha)



**Árukihelyezés – értékesítés** során a tárolással azonos előírások vonatkoznak a termékekre. Itt is nagyon lényeges az áru védelme, a csomagolás épségének megőrzése, minőség megőrzési idők biztosítása, előírt hűtési hőfokok megléte, szakosított áru kihelyezés.

Az **értékesítés utáni teendők** már nem kimondottan tartoznak a vállalkozás hatáskörébe, ugyanakkor a forgalmazott termékek minőségét, későbbi felhasználhatóságát nagy- mértékben befolyásolják (például hűtött vagy mélyhűtött termékek vásárlás utáni hazaszállítása). Ez alatt az idő alatt is sérülhet a termék minősége, felolvadhat, megromolhat, ugyanakkor erre már a kereskedőnek hatásköre nincs. Általában hűtőzacskók értékesítésével, ezek hűtőpulthoz történő kihelyezésével ösztönözheti a vevőket a termékek megfelelő szállítására.

Az élelmiszerbiztonsági rendszer teljes körűsége a fentiekben részletezett területeken kívül kiterjed még a személyi higiénia, takarítás, hulladékkezelés, rovar- és rágcsálóirtás témákra is.

### **16.5. Ellenőrzés, dokumentálás**

A kritikus pontokon történő ellenőrzést minden esetben, a HACCP kézikönyvben szereplő ellenőrző lapokkal kell dokumentálni. E dokument áll a mérés időpontjából, eredményéből, illetve a mérést végző aláírásából. Az ellenőrzés gyakoriságát és módját a kézikönyv szabályozza.

Az előírt értéktől történő eltérés esetén meg kell tenni a szükséges intézkedéseket, hogy a mért értékek beleférjenek a kézikönyv által meghatározott tartományokba.

### **16.6. Veszélyes hulladék tárolásának feltételei**

A romlott, lejárt fogyaszthatóságú termék már veszélyes hulladéknak számít.

A **veszélyes hulladék** tárolását és szabályozását szigorú előírások szabályozzák:

- Elkülönített helyen kell tárolni.
- Elszállításáról, megsemmisítéséről gondoskodni kell. Erre szakosodott intézménybe kell szállíttatni, ahol ellenőrzött körülmények között történik a megsemmisítés. Erről bizonylatot kell kiállítani.

A **hatósági ellenőrzés** élelmiszerbiztonság területén szűrőpróbaszerű. Általában próbavásárlással, ellenőrzőlapok ellenőrzésével, vagy az árutárolás módjának és feltételeinek ellenőrzéséből áll. Fontos szempont még az ellenőrzések során a minőség megőrzési idő betartása, a lejárt termékek tárolásának, selejtezésének, elszállíttatásának ellenőrzése.

## 17. Áru- és vagyonvédelem

Az üzletben lévő árukat, berendezéseket, pénzkészletet, vagyonelemeket védeni kell a károsodástól, sérülésektől, eltulajdonítástól, helytelen használattól, elemi erőktől.

### 17.1. Boltot veszélyeztető hatások

- dolgozó személyek és azok száma
- napi vásárlók száma
- időjárás
- lakó környezet
- település
- építészeti megoldás
- nyitvatartási idő
- áruajtója, minősége, értéke, nagysága

### 17.2. Áru károsodás fajtái

- fizikai (pl.: eltörik, megsérül, nap hatására kifakul)

**Észrevétel alapján lehet:**

2. külső (látható)
3. belső (nem látható)

**Behatások lehetnek:**

Fizikai:

1. fény
2. hő
3. erő
4. por

kémiai:

1. erjedés
2. elegyedés
3. égés

biológiai (pl.: tej-tejtermékek)

1. gombásodás, penészedés
2. romlás
3. fertőzés

### **17.3. Áruvédelem**

Az árukat a használati utasításnak, az áru leírásoknak, minőség megőrzési szabályoknak megfelelően szakosított tárolással kell tárolni. Esetleges specifikus tárolásokat ki kell alakítani az érzékenyebb áruknál. Az időjárás viszontagságaitól védeni kell. Az eladótérben, raktárakban az árutárolást úgy kell kialakítani, hogy az áru minőségének romlását megelőzzük.

### **17.4. Eltulajdonítás**

Az eltulajdonítás lehet:

- egyéni, csoportos,
- egyszeri, többszörös, folyamatos,
- külső (vásárló általi), belső (dolgozó), mindkettő együttesen összejátszva (vásárló-dolgozó),
- szállítók, szállítókkal (dolgozó-szállító) összejátszva

Az eltulajdonítás módjai lehetnek:

- ruházatba elrejtve
- egyéni ismertető kód csere,
- másképpen mérve,
- dolgozó előkészíti a vásárlónak, másképp csomagolva,
- pénztárnál kevesebbet fizetve,
- indokolatlan visszáruzás,
- indokolatlan selejtezés,

### **17.5. Mechanikai vagyoni védelmi eszközök**

- biztonsági zárok
- rácsok
- kirakatok, bejáratok, vagy az egész üzlet éjszakai megvilágítása

### **17.6. Elektronikus védelmi eszközök**

- riasztóberendezések
- video megfigyelőrendszer
- elektronikus áruvédelem

Áru- és vagyoni védelem a kereskedelemben fontos kockázati tényező, erre a vállalkozásnak komoly személyi és szervezési intézkedéseket hoznia.

A kereskedelmi egység vagyonelemei, árukészlete, pénzkészlete jelentős összegű, védelme érdekében célszerű biztosítani, ezzel enyhítve az esetlegesen keletkező kárt.

Az áru- és vagyoni védelemnek két csoportja van:

- külső
- belső védelmi eszközök.

Ezeket lehetőleg olyan rendszerekben alakítsák ki, hogy egymásra épüljenek így kiegészítve egymást. Pl.: Esetleges betöréskor a zár megrongálása után kapcsoljon be a riasztó, induljon be a kamera rendszer, a füst patron kezdje meg a füstölést. Mindemellett megfelelő összegre szóljon a biztosítás.

### **17.7. Külső áru vagyónvédelem**

A külső vagyónvédelem általában épületvédelemben jelenik meg először.

Itt beszélhetünk:

- külső kamerákról
- biztonsági riasztórendszerekről
- rácsokról
- üvegvédő fóliákról
- életerős vagyónvédelemről (biztonsági szolgálat)

Ezek szerepe, célja, hogy megvédjék az épületet a természeti károktól, szándékos rongálástól, betöréstől és lopástól.

### **17.8. Belső áru vagyónvédelem**

Épületen belül az áruk tárolásánál lényeges szempont a vagyónvédelem, melyet megkönnyíthetünk biztonságvédelmi eszközök, technikák alkalmazásával.

Ezek a következők lehetnek:

- az áruk helyének meghatározásával (kisméretű áruk pénztárnál történő elhelyezése)
- kisebb, értékesebb áruk vitrinbe, zárt pultban való elhelyezése
- biztonsági címkék, etikettek felhelyezése (amennyiben az árut nem a pénztáron keresztül a leolvasó közbeiktatásával szeretnék az üzletből kivinni, a biztonsági rendszer jelez)
- áruvédelmi kapu
- kamerák elhelyezése az eladótérben
- biztonsági szolgálat alkalmazása

**A Btk. 316§-a alapján: „Aki idegen dolgot mástól azért vesz el, hogy azt jogtalanul eltulajdonítsa, lopást követ el.”**

A bolti lopások jogi minősítését a törvény jelenleg 100.000,- Ft –os értékhatárhoz köti, az alatt szabálysértés, fölötte bűncselekménynek minősül. „Három csapás törvénye”, ha háromszor követi el a lopást, de nem éri el az értékhatárt, akkor is bűncselekmény.

Előfordulhat udvaron történő tárolás - például göngyöleg, raklap - erre nemcsak vagyónvédelmi, hanem tűzvédelmi szempontból is figyelni kell. A biztonsági rendszernek az udvaron is működni kell.

## 18. Tűzvédelem a kereskedelemben

Tűzvédelem a kereskedelemben két részből áll:

1. Az objektum, üzlet tűzvédelme
2. Az áru, a termékek tűzvédelmi besorolása és annak védelme, engedélykötelettsége  
2000. évi XXV. törvény a kémiai biztonságról

A tűzvédelem egy szervezett tevékenység, melynek célja a tűz elleni védekezés, illetve a megelőzés. Minden kereskedelmi egységben, amely öt főnél többet foglalkoztat, kötelező tűzvédelmi szabályzatot készíteni, melyben szabályozni kell az áru jellegének megfelelő tűzvédelmi tevékenységet.

A **tűzvédelmi szabályzatnak** tartalmaznia kell:

- az áru tűzvédelmi besorolását
- áru tárolására vonatkozó előírásokat
- alkalmazott tűzvédelmi technikát (az oltókészülékeknek a fajtáját, típusát)
- tűzriadó tervet
- jelölések és egyéb információs táblák használatát
- tűz esetén tanúsítandó magatartást

A raktárak tűzvédelem szempontjából különböző besorolási kategóriákba tartoznak (2015 márciusa óta), melyeket az ábécé nagy betűivel jelölnek az alábbiak szerint:

- „A” Robbanásveszélyes
- „B” Tűzveszélyes
- „C” Nem tűzveszélyes

A munkavállalót felvételekor tűzvédelmi oktatásban kell részesíteni, mely során minden szükséges információt és követendő magatartást ismertetni kell. Ezt a későbbiekben meghatározott időközönként meg kell ismételni, fel kell frissíteni. Erről jegyzőkönyvet kell felvenni, melyben a dolgozó aláírásával igazolja a részvételét.

## **19. Munka- és balesetvédelem a kereskedelemben**

### **19.1. Munkavédelem célja**

Az egészséget nem veszélyeztető és biztonságos munkavégzés személyi, tárgyi és szervezeti feltételeit a szervezeten munkát végzők egészségének, munkavégző képességének megóvása és a munkakörülmények humanizálása érdekében, megelőzve ezzel a munkabaleseteket és a foglalkozással összefüggő megbetegedéseket, az állam, a munkaadók és a munkavállalók feladatait, jogait és jogait meghatározva az Országgyűlés a következő törvényt alkotja: 1993. évi XCIII. törvény a munkavédelemről. Hatálya kiterjed minden szervezett munkavégzésre.

Két részre oszthatjuk:

- Munkabiztonság
- Munkaegészségügy

Az a munkaadó, aki három főnél több dolgozót foglalkoztat, annak „Munkahelyi kockázat értékelést” kell készítenie munkabiztonsági szakember és foglalkozás egészségügyi szakember bevonásával.

Ki kell térnie a kockázat elemzésnek a fizikai, kémiai, biológiai és ergonómiai veszélyekre és annak kivédésére. Vagy – első sorban – szervezeti megoldással, vagy ha az nem lehetséges, akkor védőeszközök, védelmi berendezések alkalmazásával.

### **19.2. Munkabiztonság**

A munkáltatónak felelőssége, hogy biztonságos munkavégzési körülményeket biztosítson a kereskedelmi egységben. A munkabiztonság vonatkozzon mind az alkalmazottakra, mind pedig a vevőkre. Tehát azoknak a tereknek, ahol a vevők is közlekednek, csúszásmentes, vagy legalábbis biztonságos padozattal kell rendelkezni. A kosaraknak, bevásárló kocsiknak biztonságosan, balesetmentesen kell funkcionálniuk.

Árutárolásra használt polcoknak, berendezéseknek jól rögzítetteknek kell lenniük, illetve az árut is biztonságos módon kell az eladótérbe kihelyezni. Ez kiemelten vonatkozik, a gúlába, alakzatokban kihelyezett termékekre. Figyelmet kell fordítani az áruk csomagolására is, sérült csomagolású termék nem kerülhet ki az eladótérbe. A munkavállalót felvételekor munkavédelmi oktatásban kell részesíteni, ezt a későbbiekben meghatározott időközönként meg kell ismételni, fel kell frissíteni, az oktatás tényét a munkavállaló aláírásával igazolni kell. Az oktatás során a munkavállalóval ismertetni kell a biztonságos munkavégzés szabályait, mely vonatkozik öltözetre, ruházatra, gépek, berendezések biztonságos kezelésére.

### 19.3. Munkaegészségügy

Foglalkozás-egészségügyi szakorvost kell bevonni:

- Munkahigiénia: feladata a munkakörnyezetből származó egészségkárosító veszélyek és kockázatok előrelátása, felismerése, értékelése és kezelése.
- Foglalkozás-egészségügy: munkakörnyezet és munkavégzés okozta megterhelések vizsgálata; **munkaköri egészségügyi alkalmasság megállapítása, ellenőrzése, elősegítése.**
- Foglalkozás egészségügyi vizsgálat rendje,
- Munkavédelmi eszközök jóváhagyása

## **20. Készletgazdálkodás**

### **20.1. A beszerzési tevékenység**

A beszerzési tevékenység az értékesítéshez szükséges áruválaszték és az üzemeltetéshez szükséges eszközök biztosítására szolgál.

#### **20.1.1. Az árubeszerzés szakaszai**

- a beszerzendő áru, eszköz mennyiségének és összetételének meghatározása
- a szállító kiválasztása
- ajánlatkérés
- árban való megegyezés
- megrendelés
- áruátvétel
- pénzügyi lebonyolítás

#### **20.1.2. A beszerzendő áru mennyiségének és összetételének meghatározása**

Ebben a fázisban meghatározzuk az áruválasztékot, a választékban az egyes termékek arányát, fontosságát, mennyiségét. Az áruválaszték kialakításának fontos eleme a piackutatás, mely kétirányú, egyrészt felmérjük a vevők igényeit, másrészt megvizsgáljuk a szállítók kínálatát.

A kereskedőnek a beszerzést megelőzően mérlegelni kell:

- a várható forgalmat
- a szezonalitást
- a bolti készlet mennyiségét és összetételét
- az utánpótlási időt
- a beszerzési lehetőségeket
- a raktározási lehetőségeket
- a pénzügyi helyzetét

Fontos szempont a döntésnél, hogy a vállalkozás beszerzési kondíciói hogyan alakulnak a piac többi szereplőjéhez képest (ha kis mennyiségben, aránytalanul magas áron beszerezhető egy termék, akkor nem feltétlen kell a választékban megjeleníteni).

#### **20.1.3. A szállító kiválasztása**



Szállítót kereshetünk vásárokon, bemutatókon, illetve különböző címlistákban és internetes felületeken. A kiválasztásban mérlegelési szempont a földrajzi távolság, széles választék, a szállítási gyakoriság, ár és a fizetési mód, stb.

Fontos még, hogy a szállító:

- 1 rendelkezzen folyamatos gyártással
2. termékei az év teljes időszakában elérhetőek legyenek
3. rendelkezzen valamilyen minőség biztosítási rendszerrel
4. termékei jó minőségűek biztonságosak legyenek.
5. a szabályoknak, szabványoknak megfeleljen

A szállítói ajánlatok között időnként megjelennek olyanok, akik bizonyos árumennyiségre a szokásosnál alacsonyabb árat határoznak meg, ezeket az ajánlatokat is figyelembe kell venni, de rájuk nem lehet számítani, mint állandó partnerekre. Nem szerencsés egy-egy termékre csak egy beszállítót választani, növeli a vállalkozás biztonságát, ha több szállítós kapcsolattal rendelkezik. A kiválasztott szállítópartnereket folyamatosan értékelni kell, melynek szempontjai: ár, szállítási hajlandóság és minőség.

## **20.2. Beszerzési formák**

A kereskedelemben a beszerzés két jellemző formája jelenik meg: a központosított vagy az egyedi, azaz centralizált, vagy decentralizált beszerzés.

**Központosított (centralizált) beszerzésről** akkor beszélünk, amikor egy vállalkozásnál egy erre a feladatra létrehozott szervezet szerzi be az összes üzlet részére az árut. Ez a forma főleg a több üzlettel rendelkező üzletláncok beszerzési formája.

Ennek a rendszernek is vannak előnyei és hátrányai is.

*Előnye:*

- a beszerzési tevékenység, a készletgazdálkodás és a hozzá tartozó pénzügyi fedezet biztosítása tervezhető, könnyen kézben tartható
- a fajlagos szállítási költségek csökkennek
- a szállítónál komolyabb engedményeket lehet elérni, a nagyobb mennyiség és a rendszeresség miatt
- egyszerűbb az ügyintézés, kevesebb létszám alkalmazható

*Hátránya:*

- az üzletek igénye, vevőköre más-más, emiatt nem lehet mindenhol azonos áruválasztékkal megjelenni, illetve vannak eltérések a vevők jövedelmi viszonyaiban, ezáltal fizetőképes keresletében is

- a települések lélekszáma, a jelen lévő konkurencia különbözősége is másképpen alakítja a bolt választékának szerkezetét
- a vevők fogyasztási szokásai különbözőek, ugyanaz a választék nem minden településen elfogadott.

**Egyedi (decentralizált) beszerzésről** akkor beszélünk, ha a bolt a saját elképzeléseinek, a vevők igényeinek, pénzügyi helyzetének megfelelően maga dönt a beszerzés részleteiről.

*Előnye:*

- helyi beszerző jobban ismeri a helyi igényeket, ennek megfelelően alakítja a választékot
- rugalmasabban tudja a felvásárlás és egyéb beszerzési források előnyeit élvezni és pillanatnyi készlethiány előfordulása esetén saját szállítóeszközzel azonnali beszerzéseket is végre tud hajtani.

*Hátránya:*

- a kis mennyiségek miatt magasabbak a beszerzési árak
- elveszik a mennyiség utáni bónusz
- magasabbak a szállítási költségek
- nem létszám hatékony

### **Létezik kombinált megoldás is**

- például keretszerződéssel egy központi szervezet biztosítja az áruállapot, melyet az üzletek szükséges mennyiségekben hívnak le; ekkor a két típus előnyei ötvöződnek
- központi raktár létrehozása, melyből az üzletek egyedi igényét kielégítik.

## **20.3. A beszerzés folyamata**

### **20.3.1. Ajánlatkérés és megrendelés**

Történhet levélben, elektronikus módon, ritkábban telefonon vagy személyesen, üzletkötő által. (Az ajánlatkérő- és megrendelőlevél mintát lásd a jegyzet kommunikációs részében)

Ajánlat kérés után következik az árban való megegyezés.

Lehet személyesen tárgyalás formaként telefonon, elektronikusan és mindezek kombinációjaként. **Megegyezés születhet** az árra, a garanciákra, a szervizelésre, a visszatérítésekre, a biztosításra, a szállításra, a raktározásra. Ez mind költség. A megegyezés ezen költség viselésének a két fél közötti megosztásáról szól.

Például: pékszállító kenyeret szállít. Megegyezés: az ár, mennyi visszarut adhatunk vissza, hova és meddig szállít, milyen sűrűséggel, mikor (pl.: éjjel, akkor zsilipet kell biztosítanom)

### 20.3.2. Áruátvétel

A megrendelt áru átvétele mennyiségi és minőségi szempontok alapján történik. **Az áruátvétel fajtái:**

- mennyiségi átvétel
- minőségi átvétel
- speciális átvételi formák

A **mennyiségi átvétel** a számlán, szállítólevélen szereplő áruk mennyiségi jellemzőit helyezi előtérbe. Ellenőrizni kell, hogy a megrendelt mennyiség, a kialakított áron érkezett-e meg, a számla vagy a szállítólevél szabályos kitöltését, továbbá, hogy az adott cég, és/vagy adott telephelye van a számlán feltüntetve, megvannak-e a kísérő okmányok (pl.: zöldségnél a permetezési napló), a használati utasítás, a garancia jegyek.

A **minőségi átvétel** minden áruátvétel fontos része, ekkor megvizsgáljuk a termékre jellemző minőségi jegyeket, szín (szövet), illat, méret (például alma), hőmérséklet (felvágott 0-5 fok), fizikai (nem sérült) behatásokat illetve vannak termékek, ahol laboratóriumi és egyéb vizsgálatok szükségesek (például benzin).

A **speciális áruátvételi formák** olyan esetben fordulnak elő, mikor az áruátvételhez valamilyen feltétel hiányzik, vagy szándékosan kihagyják.

- **vakátvétel**, amikor a termék átadásához hiányzik a számla vagy szállítólevél. Ebben az esetben a termék átvételéről jegyzéket készítünk, aláíratjuk a szállító képviselőjével, és a pótlólag megküldött számlát ezzel egyeztetjük le
- **zsilipes áruátvétel**, ez olyan esetben fordul elő, amikor az üzletben a vállalkozás központi raktárából történik áruszállítás, és nyitva tartási időn túl, illetve munkaszüneti napokon. Ekkor az áruszállító rendelkezik az üzlet hátsó bejáratához egy kulccsal, melyet kinyitva egy zárt térbe berakja az általa szállított árut, számlával együtt. Az üzlet dolgozói munkaidejükben ezt a tárolóteret kinyitva, a bent lévő árut a számla szerint átveszik. A módszer specialitása, hogy az átvétel és az átadás időben eltér
- **e-számla alkalmazása**, ez azt jelenti, hogy a szállító csak egy jegyzéket és címet kap a kiszállításhoz, ez alkalmas az áru átadás-átvételéhez. A valós számlaképet a vevő e-számla formájában kapja meg, kinyomtatja és a pénzügyi teljesítést ennek alapján teszi meg. Ennek jelentősége az adat- és információvédelem, a gépkocsivezető/fuvarozó nem láthatja a partnerek között alkalmazott árat.

## 20.4. Pénzügyi lebonyolítás

A szállítási szerződésben meghatározott fizetési módon és határidőre történik a számla kiegyenlítése.

A kereskedelemben alkalmazott fizetési módok:

- készpénz
- bankkártya
- átutalás
- incasso
- külkereskedelemben akkreditív

**Készpénzes fizetési mód** általában a kiskereskedelemben, illetve a szállítók esetében személyes vásárláskor, illetve bizonyos termékkörnél alkalmazható, ahol kis értékben szállítanak ki árut (például sütőipari termékek, tej-, tejtermékek).

**Bankkártyás fizetési mód** személyes vásárlás esetén történik, elsődleges célja a vagyonvédelem. Megjelenési formája például üzemanyagkártya.

**Átutalás** a legelterjedtebb fizetési mód. Ilyenkor a vevő kezdeményezi az utalást, bankszámlájáról, egyben meghatározza a fizetés idejét is.

**Incasso** manapság a kereskedelmi forgalomban nem jellemző fizetési mód. Itt a fizetést a vevő megbízása alapján az eladó kezdeményezheti a vevő bankszámlájáról. Általában a hatóságok, bíróságok jogosultak határozat alapján a vállalkozások számlájáról ilyen fizetési móddal összegeket leemelni (Nemzeti Adó- és Vámhivatal, végrehajtó szervezetek).

**Akkreditív** a külkereskedelemben alkalmazott fizetési mód. Az ügyletben három szereplő: eladó, vevő és egy közvetítő bank jelenik meg.

### **Az akkreditív ügyletben a cselekmények sorrendje a következő:**

- 1./ a vevő az áru ellenértékét átutalja a banknak
- 2./ az eladó árut szállít a vevőnek
- 3./ az eladó az áru átvételét igazoló okmányt átadja a banknak, ezután a bank a vevőtől kapott számlaértéket átutalja az eladónak.

A sorrend egyben biztosságot is ad a szereplőknek, az árut szállító csak akkor kapja meg a pénzét, ha a vevő hiánytalanul átvette a szállítmányt, ugyanakkor védi a vevőt is, mert hibás teljesítés esetén a pénze a banknál marad.

2018. július 1-jétől kötelező adatot szolgáltatni a legalább **100 ezer forint** vagy annál magasabb összegű áthárított **áfat tartalmazó**, belföldi adóalanyok közötti ügyletekről **kiállított számlákról**. A kibocsátott számlák – és számlával egy tekintet alá eső okiratok – adataira vonatkozó adatszolgáltatás **2018. július 1-jétől** a kiállítás után elektronikusan teljesítendő. Számlázó programmal online számlázó rendszerrel történő számlázás esetén a számlaadatokat a számlázó programból **emberi beavatkozás nélkül**, nyilvános interneten keresztül azonnal, a számla elkészülése után rögtön a **továbbítani kell NAV-hoz**.

## 21. Készletek elemzése és tervezése

A készletezés, a készletgazdálkodás, az áruforgalmi folyamat szerves része az árubeszerzés és az értékesítés mellett. Készletgazdálkodásra azért van szüksége a kereskedőnek, hogy a vállalkozás minél hatékonyabban, minél kevesebb költségráfordítással érhesse el a lehető legjobb eredményt. A kereskedelmi vállalkozás vezetőinek több fontos kérdésben kell dönteniük a készletezéssel kapcsolatban. A döntések egy része hosszabb távra szóló, stratégiai döntés, más része rövid távú, a napi feladatokhoz kapcsolódó, operatív döntés. A készletezéssel kapcsolatos valamennyi döntés hat a kereskedelmi vállalkozás eredményére, mivel e döntések hatással vannak a vállalkozás bevételeire és ráfordításaira is.

A készletgazdálkodás során **elemezhetjük a készletek nagyságát, összetételét, a készlet és az értékesítés kapcsolatát és a készletezés költségeit.**

**Készletezés:** a készletekkel kapcsolatos gazdálkodási és technikai műveletek összessége, olyan tevékenység, amely a termelés és a fogyasztás közötti időbeli eltérés áthidalását szolgálja.

### 21.1. Készletezési politika

Készletezési politika **a készletekre vonatkozó stratégiai terv, amelyben a vállalkozás** meghatározza, milyen készletnagyságot és összetételt alakít ki, és ezt hogyan biztosítja a forgalom zavartalansága érdekében.

Az árukészlet nagyságát, összetételét a következő tényezők határozzák meg:

- az üzlet típusa; (élelmiszer, cipő; kis üzlet, szupermarket)
- az idényszerűség; (szezónárak)
- melyik áruból mennyi fogy az áru-utánpótlási időszak alatt;
- a szállítás ütemezése; (szállítási napok)
- az áruk eltarthatósági ideje;
- a raktárterület nagysága, a raktározási lehetőségek;
- az olcsóbb beszerzési források felkutatása, ezáltal nagyobb árréstömeg, vagy alacsonyabb eladási árak realizálása;
- hiánycikkek kialakulása, illetve elfekvő készlet felhalmozódása.
- likviditás, tőkeerősség

Készletgazdálkodás célja, hogy a készletezés eredményét és a készlettartás ráfordításait kedvezően befolyásolja.

1. Áthidalja az egyik szállítástól a másikig a készlet elfogyást

2. a szezonra való felkészülést elősegítése
3. kedvező beszerzés
4. előre látható ár- és adóemelés ellensúlyozása
5. vásárlói igények kielégítése

**Optimális az a készlet,** mellyel minden igény kielégíthető és nagy felesleg nem keletkezik; ha gyorsan cserélődik az áru, a készlet kevesebb pénzt köt le, így nő a forgalom, ami nagyobb árrést, nagyobb nyereséget biztosít.

## 21.2. Áruforgalmi mérleg

$\text{Nytőkészlet} + \text{Készletnövekedés} = \text{Zárókészlet} + \text{Készletcsökkenés}$

**Készletnövekedés <KN> =**

- beszerzés vagy áruátvétel más üzlettől
- áremelkedésből eredő készletnövekedés
- leltártöbblet

**Készletcsökkenés <KCS> =**

- értékesítés vagy áruátadás más üzletnek
- árcsökkentésből eredő készletcsökkenés
- visszáru (=szállítónak visszaküldött áru)
- selejtezés
- leltárhány

**Könyv Szerinti Készlet <KSZK> =** bizonylatolt üzleti K-érték (kiszámítandó).

**Leltár Szerinti Készlet <LSZK> =** meglévő üzleti K-érték (adott, leltárösszesítőn szerepel).

**Forgalmazási veszteség =** a leltáridőszak forgalmából, a hiányok fedezésére megállapított összeg.

**Leltáreredmény =** Könyv Szerinti Készlet és a Leltár Szerinti Készlet különbsége.

## 21.3. A készletek nagyságának elemzése

A készletgazdálkodás során folyamatosan vizsgáljuk a készletek nagyságának alakulását. Ezt tehetjük áruajtánként és összesítve. A beszerzési, készletezési döntésekhez gyakran nem elegendő a készletnyilvántartás egy-egy időpontra vonatkozó készletadatainak ismerete. *Szükség van egy időszak átlagos készletnagyságának ismeretére is.* A készletek nagyságának vizsgálata azonban nem egyszerű dolog, mivel egy kereskedelmi egység árukészlete percnként változik: folyamatosan fogy, árubeszerzéskor emelkedik, áruértékesítéskor csökken. Az üzleti életben a havi, negyedéves, éves átlagkészlet adatokkal dolgozunk. A készletek értékének meghatározása hosszabb távra – a készletek állandó változása miatt - statisztikai módszerrel, átlagszámítással történik.

### 21.3.1. Az átlagkészlet megállapítása számtani átlaggal

Az átlagkészletet legegyszerűbben az adott időszak nyitó-és zárókészlet adatának **egyszerű számtani átlagolásával** tudjuk kiszámítani:

$$\text{Átlagkészlet} = \frac{\text{nyitókészlet} + \text{zárókészlet}}{2} \qquad \bar{K} = \frac{\text{NYK} + \text{ZK}}{2}$$

Fontos, hogy a számításoknál azonos áron megadott adatokkal számoljunk.

#### Mintafeladat

Egy kereskedelmi vállalkozás nyitókészlete nettó beszerzési áron, január 1-én 270 m Ft, a negyedév zárókészlete március 31-én 310 m Ft.

*Állapítsuk meg az I. negyedév átlagkészletét!*

Megoldás: 
$$\bar{K} = \frac{\text{NYK} + \text{ZK}}{2} = \frac{270 + 310}{2} = 290 \text{ mFt}$$

### 21.3.2. Az átlagkészlet megállapítása kronologikus átlaggal

Ha egy időszakon belül több időpont készletadatát ismerjük, akkor pontosabb eredményhez jutunk a **kronologikus átlagszámítási** módszerrel. Ekkor a közbeeső – azonos - időszakok átlagkészleteit átlagoljuk:

$$\text{Átlagkészlet} = \frac{\frac{K_1}{2} + K_2 + K_3 + \dots + \frac{K_n}{2}}{n-1}$$



A **kronologikus átlag** számításakor az első és utolsó időpont adatának feléhez hozzáadjuk a többi időpont adatát és az összeget az adatok számánál, egyel kisebb számmal osztjuk.

### **Mintafeladat**

Egy kereskedelmi vállalkozás negyedéves készletadatai nettó beszerzési áron, január 1-én 270 mFt, február 1-én 260 m Ft, március 1-én 290 m Ft, március 31-én 310 m Ft.

*Állapítsuk meg az I. negyedév átlagkészletét!*

*Megoldás:*

$$\bar{K} = \frac{\frac{K_1}{2} + K_2 + K_3 + \frac{K_4}{2}}{4-1} = \frac{\frac{270}{2} + 260 + 290 + \frac{310}{2}}{3} = 280 \text{ mFt}$$

## **21.4. A készletek összetételének vizsgálata**

A készletgazdálkodás fontos területe készletállomány összetételének vizsgálata. Célszerű megfigyelni, hogy az egyes készletelemek mennyire gyorsan értékesíthetők. A készleteket többféleképpen kategorizálhatjuk. Az árukészlet összetételének feltérképezésekor leginkább az állandóság és az eladhatóság szerinti csoportosítás kerül előtérbe.

### **21.4.1. Készletfajták állandóság szerint**

**Standard (normál) készlet:** az állandóan keresett áruk köre (pl.: napi fogyasztási cikkek).

**Idénykészlet:** idényjellegű készletezés bizonyos árucikkek esetén (pl.: szezonális termékek).

**Hianykészlet:** eladható áru, mely nincs, vagyis nem áll rendelkezésre.

### **21.4.2. Készletfajták eladhatóság szerint**

**Kurrens készletnek** nevezzük a keresett, gyorsan értékesíthető árukat.

**Inkurrens készlet:** a nehezen értékesíthető, kevésbé keresett áruállomány (pl.: divatcikkek), illetve helytelen árutárolás miatti megrongálódott áruk, vagy a szezon végéig nem értékesített szezonális áruk is ide sorolhatók.

Az inkurrens készletek tárolókapacitást és pénzt kötnek le, ezért fontos olyan módszerek kidolgozása melyekkel ezek értékesíthetőek. Ilyen lehetőség az árengedménnyel történő értékesítés. A körültekintő árurendeléssel viszont elérhető, hogy minimális elfekvő árukészletünk alakuljon ki. A jó készlet összetétel az, ahol a kurrens és a standard áruk alkotják az árukészletünk legnagyobb részét.

## 21.5. A készletek és az értékesítés kapcsolata

A készletek nagyságát és változását nem önmagában, hanem a forgalommal együtt kell vizsgálni. A készletek növekedését például önmagában nem ítélnénk kedvezőtlen jelenségnek, csak abban az esetben, ha a forgalom nem vagy ennél kisebb mértékben növekedett. A készletgazdálkodás akkor eredményes, ha adott forgalmat a lehető legkisebb készlettel bonyolítunk le, illetve az adott árukészlet megvásárlásába fektetett pénzünk az áruk eladása révén, gyorsan megtérül. **A forgalom és a készlet viszonyát a készletek forgási sebessége fejezi ki.** Az árukészlet forgási sebessége kereskedelmi szakmánként, illetve árucsoportonként eltérő.

### 21.5.1. Forgási sebesség fordulatokban

A forgási sebesség fordulatokban megmutatja, hogy az adott időszak forgalma hányszorosa az átlagos készlet értékének. Azt fejezi ki tehát, hogy a készletet hányszor kell pótolni az adott időszak forgalmának lebonyolításához.

$$\text{Forgási sebesség fordulatokban} = \frac{\text{forgalom}}{\text{átlagkészlet}} \quad F_{sf} = \frac{E}{K}$$

Fontos, hogy a forgalmi és a készletadatokat azonos áron vegyük figyelembe.

#### Mintafeladat

Hányszor cserélődött a negyedév során az átlagkészlet, ha az üzlet forgalma 316 e Ft volt, a negyedéves átlagkészlet fogyasztói áron 65 e Ft?

Megoldás:

$$F_{sf} = \frac{E}{K} = \frac{316}{65} = 4,86 \text{ ford/negyedév}$$

Tehát az üzlet átlagkészlete, a negyedév során, 4,86-szor, azaz körülbelül 5-ször cserélődött.

### 21.5.2. Forgási sebesség napokban

A forgási sebesség napokban megmutatja, hogy az átlagkészlet, hány napi átlagos forgalomnak felel meg, pontosabban azt, hogy átlagosan hány nap telik el a készlet beszerzésétől annak értékesítéséig.

$$\text{Forgási sebesség napokban} = \frac{\text{átlagkészlet} \cdot \text{idő szak napjainak száma}}{\text{forgalom}} \quad F_{sn} = \frac{\bar{K} \cdot n}{E}$$

Statisztikai elemzésekben az éves adatoknál 360 nappal, a negyedéves adatoknál 90 nappal, a havi adatoknál 30 nappal számolunk.

#### Mintafeladat

Hány napra elegendő a kereskedelmi egységben a készlet, ha éves szinten a nettó árbevétel 4100 e Ft, az átlagkészlet értéke nettó eladási áron 212 e Ft?

Megoldás: 
$$F_{sn} = \frac{\bar{K} \cdot n}{E} = \frac{212 \cdot 360}{4100} = 18,61 \text{ nap}$$

Tehát az év során, az üzlet átlagkészlete közel 19 naponta, azaz pontosan 18,61 naponta cserélődött, illetve közel 19 napra (pontosan 18,61 napra) volt elegendő.

### 21.5.3. Összefüggések, megállapítások

A forgási sebesség mutatója függ a termék jellegétől, valamint eladhatóságától, keresettségétől. Ha ugyanazon termékcsoporthoz fordulunk a másikkal szembe, akkor a fordulatszám nő, a forgási napok száma pedig csökken. A **forgási sebesség fordulatokban** tehát **egyeses mutató**, a **forgási sebesség napokban** pedig **fordított mutató**.

Számcsoporthoz tartozó összefüggés a forgási sebesség napokban és fordulatokban mutatók között:

$$F_{sn} \cdot F_{sf} = n \quad F_{sn} = \frac{n}{F_{sf}} \quad F_{sf} = \frac{n}{F_{sn}}$$

### Mintafeladat

Hányszor fordult meg az üzlet átlagkészlete a negyedév során, ha a forgási sebessége 30 nap volt?

$$\text{Megoldás: } F_{sf} = \frac{n}{F_{sn}} = \frac{90}{30} = 3 \text{ fordulat}$$

Tehát az üzlet átlagkészlete a negyedév során 3-szor fordult meg.

### **21.5.4. A forgási sebesség változása**

A készletek változásának további összehasonlítására, elemzésére a forgási sebesség változását mérő intenzitási viszonyszámok adnak lehetőséget. Számolhatunk a forgási sebesség napokban, illetve fordulatokban kifejezett mutatóiból dinamikus, tervfeladat és tervteljesítési viszonyszámokat.

#### **Forgási sebesség napokban változása:**

$$F_{S_{nVd}} = \frac{F_{S_{n0}}}{F_{S_{n1}}} \quad F_{S_{nVtf}} = \frac{F_{S_{n0}}}{F_{S_{nt}}} \quad F_{S_{nVtt}} = \frac{F_{S_{nt}}}{F_{S_{n1}}}$$

A napokban számított forgási sebesség változása a statisztikában az egyedüli fordított mutató.

### Mintafeladat

Egy ABC-áruház adatai: a bázis időszak, forgási sebessége 30 nap volt, a tárgy időszak, forgási sebessége 28 nap volt.

*Számítsa ki a forgási sebesség napokban változását kifejező mutatószámot! (a forgási sebesség napokban dinamikáját)*

$$\text{Megoldás: } F_{S_{nVd}} = \frac{F_{S_{n0}}}{F_{S_{n1}}} = \frac{30}{28} = 107,1\%$$

Tehát a bázisról a tárgy időszakra, a forgási sebesség napokban 2 nappal, azaz 7,1 % - kal gyorsult (javult).

#### **Forgási sebesség fordulatokban változása:**

$$FS_{f_{vd}} = \frac{FS_{f_1}}{FS_{f_0}} \quad FS_{f_{vtf}} = \frac{FS_{f_t}}{FS_{f_0}} \quad FS_{f_{vtt}} = \frac{FS_{f_1}}{FS_{f_t}}$$

### Mintafeladat

Egy ABC-áruház adatai: a bázis időszak, forgási sebessége 10 fordulat volt, a tárgy időszak, forgási sebessége 12 fordulat volt.

*Számítsa ki a forgási sebesség fordulatokban változását kifejező mutatószámot! (a forgási sebesség fordulatokban dinamikáját)*

Megoldás:

$$FS_{f_{vd}} = \frac{FS_{f_1}}{FS_{f_0}} = \frac{12}{10} = 120,0\%$$

Tehát a bázis időszakra a tárgy időszakra, a forgási sebesség fordulatokban 20,0 %- kal javult.

A **készletezési politika** egy tudatos vállalatirányítási tevékenység, amikor meghatározzák a készlet nagyságát, összetételét és a készletgazdálkodás irányelveit.

Cél az, hogy a forgalomhoz szükséges készletnél lehetőleg ne legyen több készlet a vállalkozás tulajdonában.

### 21.5.5. Készletfogalmak

A **minimális készlet** az a készlet szint, ami alá a készlet biztonságosan nem csökkenhet. Kialakításánál figyelembe kell venni a készlet-utánpótlási időt (megrendeléstől az árubeérkezésig eltelt idő), illetve a készlet várható forgalmát.

A **folyó készlet** a két utánpótlási idő közötti átlagos készlet, mely az áruforgalmat ebben az intervallumban biztosítja.

Az **átlagos készlet** egy számított készlet, mely a kereskedelemben folyamatosan rendelkezésre áll.

A **maximális készlet** az a készlet szint, amely fölé a készlet emelkedése nem gazdaságos.

**Optimális készlet** az adott időszak átlagában az a készlet nagyság, ami a forgalom zavartalan lebonyolítását lehetővé teszi, a lehető legnagyobb árbevétel elérését biztosítja, a készletezéshez kapcsolódó költségek minimalizálása mellett.

#### **Optimális készlet nagyságot befolyásoló tényezők:**

- forgalom nagysága, időbeli hullámozása
- beszerzés gyakorisága, mennyisége, szállítási távolság
- forgalomba hozott áruk választéka, jellege

- egymást helyettesítő termékek köre
- tárolókapacitás
- készletezéshez kapcsolódó költségek
- a vállalkozás pénzügyi helyzete

A **forgalom nagysága, időbeli hullámzása** a vevő vásárlási szokásainak függvénye. A forgalmazott termékek vásárlási gyakorisága nem azonos, bizonyos termékeket naponta, másokat hetente, vagy ritkábban vásárol meg a vevő. Ez bizonyos hullámzást okoz az üzlet forgalmában, melyet előre kell tervezni (például: tej, kenyér, hús, stb.).

**Beszerezés gyakorisága, mennyisége** attól függ, milyen feltételekkel kötünk szerződést a beszállítókkal. Ezen információk birtokában kell a szükséges készletet megtervezni és a megrendeléseket feladni. A kereskedő szempontjából az a szerencsés, ha minél gyakrabban rendelhet kisebb mennyiségeket, a szállító érdeke ezzel ellentétes. A megrendelt áru mennyiségének megállapításához folyamatosan ellenőrző készletvizsgálatokat kell végezni. Így biztosítható, hogy csak abból a termékből legyen rendelés leadva, amely valóban szükséges. A számítógépes nyilvántartás ebben nagyon nagy segítséget tud adni, mellette azonban szükséges időnként ellenőrizni, hogy a nyilvántartott készlet megegyezik-e a valós készlettel. A **szállítási távolság** függvénye a rendelt mennyiség és a rendelési gyakoriság is. A nem elegendő mennyiségben történő megrendelés áruhiányt okozhat, a nagyobb mennyiségben történő megrendelés inkurrens (nem keresett) vagy immobil (nem mozgó) készletet generálhat.

A **forgalomba hozott áruk választéka** meg kell, hogy egyezzen a vevők által megvásárolni kívánt termékek választékával. Ez precíz piackutatási munka eredményeképpen közelíthető meg. A választék kialakításánál figyelembe kell venni az adott településen vagy annak környezetében lévő konkurens vállalkozások áruválasztékát, alkalmazott árakat, és a döntésnél minden esetben meg kell nézni, hogy számunkra az adott termék forgalmazása gazdaságos-e (például élelmiszerüzletben célszerű-e a választékot műszaki cikkekkel vagy ruházattal bővíteni).

A **forgalmazott áruk jellege** szintén befolyásolja az áruválasztékot és a készlet rendelésének gyakoriságát.

Fajtái:

- élelmiszerek
- vegyi áruk
- műszaki cikkek
- ruházati cikkek
- iparcikkek

Élelmiszerek esetében az áru fizikai és biológiai tulajdonságai, összetétele gyakoribb rendelést igényel. Ezen termékek fogyaszthatósági és minőség megőrzési ideje rövidebb, emiatt gyakoribb megrendelést és beszállítást igényelnek.

A ruházati termékek esetében a készletezésnél komoly problémát jelenthet a szezonális, megrendelések és az értékesítés folyamán fokozott figyelmet kell fordítani arra, hogy a szezon végén ne maradjon készleten szezonfüggő termék (például fürdőruha, télikabát). Ezeknél a cikkeknel a divat is meghatározó készletgazdálkodási elv, a készletek forgási sebességének tervezésénél ezt is figyelembe kell venni.

A műszaki- és iparcikkek esetében a technikai fejlődés a szűk keresztmetszet. Ügyelni kell arra, hogy a már technikailag avult termékek akciókkal vagy egyéb úton kikerüljenek a választékból. **Egymást helyettesítő termékek köre** nehezíti a készletgazdálkodást, készlethalmozódást okozhat. Egyrészt szükség van rá, hogy választékot bővítsünk, másrészt a vevő csak a számára árban, minőségben, összetételben, stb. megfelelő terméket választja.

**Tárolókapacitás** a raktárak mérete az elmúlt időszakban, arányaiban sokat változott. Ma már az a készletgazdálkodási elv, hogy az alapterületben nagyobb eladótérben legyenek az áruk vevő közelben kihelyezve, és a raktár csupán az áru utánpótlási időszakra vonatkozó pótlólagos készleteket tartalmazza. Tehát a raktárak tárolókapacitása, mérete az újonnan épített üzleteknél már kisebb.

**A készletezéshez kapcsolódó költségek** vonatkozásában legnagyobb költség az áruk beszerzési értéke. Erre rakódik a tárolás során képződött költség, például anyagmozgatás költsége, bér+járulék, bérleti díj, rezsiköltség, stb.

**A vállalat pénzügyi helyzete** a készletfinanszírozást nagymértékben bekorlátozhatja. A készletfinanszírozás történhet saját forrásból, vagy idegen forrásból. Saját forrásból történő készletfinanszírozásnál könnyítést jelenthet, ha a szállítókkal minél hosszabb fizetési futamidőre kötünk szerződést. Idegen forrás tekintetében plusz költséget jelenthet a hitelek kamata. Ilyenkor meg kell vizsgálni, hogy a finanszírozásnak ez a módja megtérül-e az árakban.

## 21.6. A készletek változásának elemzése

A kereskedelmi vállalkozások készletgazdálkodásának vizsgálatánál szükség van az előző időszaki készletek, valamint a jelenlegi készletek összehasonlítására, elemzésére. Ezen kívül a gazdálkodáshoz a jövőbeni készletadatok megtervezésére és a tervek végrehajtásának vizsgálatára.

Az elemzésekben az alábbi mutatószámokat alkalmazzák:

### Dinamikus viszonyszám

Megmutatja, hogy a tényleges időszak adata a bázis időszak adatának hány %-a.

$$V_d = \frac{\text{tény. időszak adata}}{\text{bázis időszak adata}} \times 100$$

### Bázisviszonyszám

Idősorban alkalmazható, megmutatja, hogy a bázis időszak (legelső adat) adatához képest a vizsgált időszak adata hány százalékos.

$$V_b = \frac{\text{vizsgált időszak adata}}{\text{bázis időszak adata}} \times 100$$

$$\text{Tárgyidőszaki } V_b = \text{előző időszaki } V_1 \times \text{tárgyidőszaki } V_1$$

### Lánc-viszonyszám

Idősorban alkalmazható, megmutatja, hogy a vizsgált időszak adata az előző adatnak hány százaléka.

$$V_1 = \frac{\text{vizsgált időszak adata}}{\text{előző időszak adata}} \times 100$$

### Megoszlási viszonyszám

Kifejezi, hogy a részadat az egésznek (összesnek) hány százaléka.



$$V_m = \frac{\text{részadat}}{\text{egész adat}} \times 100$$

ABC Közért Zrt.											
Név	zöldség - gyümölcs / eFt	zöldség-gyümölcs megoszlása az üzlet össz-forgalmából %	Hús-hentesáru / eFt	hús-hentesáru megoszlás a az üzlet össz-forgalmából %	Pékáru / eFt	Pékáru megoszlás a az üzlet össz-forgalmából %	non-food áru / e ft	non-food megoszlása az üzlet össz-forgalmából %	Italáru e/Ft	italáru megoszlás a az üzlet össz-forgalmából %	Összesen / e Ft
<b>ABC üzletenkénti és árucsoportonkénti megoszlási táblázat 2015.</b>											
<b>1. számú üzlet</b>	<b>1200</b>	23,86	<b>1000</b>	19,88	<b>650</b>	12,92	<b>860</b>	17,10	<b>1 320</b>	26,24	<b>5 030</b>
Üzlet forgalma a cég össz-forgalmából %	31,41		29,85		29,55		30,28		30,56		30,43
<b>2. számú üzlet</b>	<b>1400</b>	24,89	<b>1050</b>	18,67	<b>700</b>	12,44	<b>955</b>	16,98	<b>1 520</b>	27,02	<b>5 625</b>
Üzlet forgalma a cég össz-forgalmából %	36,65		31,34		31,82		33,63		35,19		34,03
<b>3. számú üzlet</b>	<b>1220</b>	20,77	<b>1300</b>	22,13	<b>850</b>	14,47	<b>1 025</b>	17,45	<b>1 480</b>	25,19	<b>5 875</b>
Üzlet forgalma a cég össz-forgalmából %	31,94		38,81		38,64		36,09		34,26		35,54
<b>Összesen:</b>	<b>3820</b>	23,11	<b>3350</b>	20,27	<b>2200</b>	13,31	<b>2840</b>	17,18	<b>4320</b>	26,13	<b>16530</b>
<b>ABC üzletlánc: Helyköz, Rét utca 2</b>											

4. táblázat: ABC üzletenkénti és cikkcsoportonkénti forgalom megoszlása<sup>16</sup>

### Tervfeladat-viszonyszám

Megmutatja, hogy a tervezett adat a bázis adatnak hány százaléka.

<sup>16</sup> Szerző: Budai Ákos 2018

$$V_{tf} = \frac{\text{tervezett adat}}{\text{bázis adat}} \times 100$$

### Tervteljesítési viszonyszám

Megmutatja, hogy a tény időszak adata a tervezett adatnak hány százaléka.

$$V_{tt} = \frac{\text{tény időszak adata}}{\text{tervezett adat}} \times 100$$

A bázis-, lánc-, dinamikus-, tervfeladat- és tervteljesítési viszonyszámoknál a növekedés, illetve a csökkenés **ütemét** a viszonyszám és a 100% különbsége adja.

<b>Manna Közért Vállalat</b>						
	<b>2015. évi forgalom / ezer forint</b>	<b>2015. évi terv forgalom / %</b>	<b>2015. évi terv forgalom / ezer forint</b>	<b>2015. évi tény forgalom / ezer forint</b>	<b>2015. évi tény forgalom bázishoz képest / %</b>	<b>2015. évi tény forgalom tervhez képest / %</b>
<b>ABC forgalmi táblázat 2015.</b>						
<b>Név</b>	<b>Bázis</b>	$V_{tf} = \frac{\text{tervezett adat}}{\text{bázis adat}} \times 100$			$V_d = \frac{\text{tény. időszak adata}}{\text{bázis időszak adata}} \times 100$	$V_{tt} = \frac{\text{tény időszak adata}}{\text{tervezett adat}} \times 100$
<b>1. számú üzlet</b>	<b>1200</b>	<b>106</b>	<b>1 272</b>	<b>1 300</b>	<b>108,33</b>	<b>102,20</b>
<b>2. számú üzlet</b>	<b>1400</b>	<b>107</b>	<b>1 498</b>	<b>1 450</b>	<b>103,57</b>	<b>96,80</b>
<b>3. számú üzlet</b>	<b>1500</b>	<b>105</b>	<b>1 575</b>	<b>1 700</b>	<b>113,33</b>	<b>107,94</b>
<b>Összesen:</b>	<b>4100</b>		<b>4 345</b>	<b>4 450</b>	<b>108,54</b>	<b>102,42</b>
<b>ABC üzletlánc: Helyköz, Rét utca 2</b>						

5. táblázat: Forgalom kimutatási tábla17

$$\text{Dinamikus viszonyszám} = V_{tt} \times V_{tf}$$

<sup>17</sup> Szerző Budai Ákos 2018.

## Indexek

Az index olyan mutatószám, amely több dolog együttes átlagos változását méri.

A következő jelölések alkalmazhatók:  $q$  = mennyiség  $p$  = egységár  $v$  = érték

$a_0$  = a bázisidőszak adata (a dinamikus viszonyzámnál már megismert)  $a_1$  = a beszámolási időszak adata

**Értékindex:** A forgalom értékének időbeli változását kifejező viszonyszám.

$$\text{Értékindex} = \frac{\text{Tárgyidőszak folyóáras forgalma}}{\text{Bázisidőszak forgalma}} \quad I_v = \frac{\Sigma q_1 \times p_1}{\Sigma q_0 \times p_0}$$

**Árindex:** Az árak együttes, átlagos változását mutatja.

$$\text{Árindex} = \frac{\text{Tárgyidőszak folyóáras forgalma}}{\text{Tárgyidőszak változatlan forgalma}} \quad I_p = \frac{\Sigma q_1 \times p_1}{\Sigma q_1 \times p_0}$$

**Volumenindex:** A forgalmazott mennyiségek változásának hatását mutatja meg.

$$\text{Volumenindex} = \frac{\text{Tárgyidőszak forgalma változatlan áron}}{\text{Bázisidőszak forgalma}} \quad I_q = \frac{\Sigma q_1 \times p_0}{\Sigma q_0 \times p_0}$$

**Összefüggés az indexek között:** Értékindex ( $I_v$ ) = Árindex ( $I_p$ ) x Volumenindex ( $I_q$ )

$$\frac{\Sigma q_1 \times p_1}{\Sigma q_0 \times p_0} = \frac{\Sigma q_1 \times p_1}{\Sigma q_1 \times p_0} \times \frac{\Sigma q_1 \times p_0}{\Sigma q_0 \times p_0}$$

## 22. Leltár

### 22.1. Leltár fogalma

A leltározás az a tevékenység, amelynek során megállapítjuk a vállalkozó kezelésében és/vagy birtokában lévő vagyonelemeket. A leltározás tehát maga a folyamat, melynek eredményeként összeállíthatjuk a leltárt

Megkülönböztetünk állóeszköz és forgóeszköz leltárakat. A kereskedelemre legjellemzőbb a forgóeszköz-, azaz **készletleltár**, melyet különböző időközönként különböző formákban végeznek.

Leltárral szembeni követelmény:

- **teljesség**, a leltár tartalmazza a vállalkozó minden eszközét és az eszközök forrásait.
- **valódiság**, a leltárban felvett eszközök és azok forrásai a valóságban is megtalálhatók
- **világosság**, a leltár legyen áttekinthető, leltározási helyenként megbontásban tartalmazza fajta, típus, méret, minőség bekerülés szerinti részletezéssel.
- **tételeesség**: a leltárnak tételenként kell tartalmaznia a mérlegben szereplő minden eszközt és forrást.
- **ellenőrizhetőség követelménye, mindezek alapján a leltárnak tartalmaznia kell:**
  - azt az évet, hónapot és napot, amelyre készítették,
  - a leltári tételek pontos megnevezését, az azonosításához szükséges egyéb megjelölést,
  - a mérleg fordulónapján meglévő eszköz- és forrásállományt, legalább mérlegtételek szerinti bontásban,
  - a mennyiségben és értékben leltározható készletféleségeknél az értékelés alapjául szolgáló egységárakat.

### 22.2. A leltárak fajtái

- éves vagyonmegállapító leltár
- vagyonmegállapító leltár
- részleges, időszakos leltár
- átadó-átvevő leltár
- lecsapó leltár
- tény megállapító leltár

**Éves vagyonmegállapító leltár** a mérlegforduló nappal egy időben minden vállalkozás számára kötelező, teljes körű leltár. A kereskedelemben ez azt jelenti, hogy tételesen minden cikket meg kell számolni, és a mennyiségét rögzíteni kell.

**Vagyon megállapító leltár**: vállalkozás átvétele, vállalkozás befejezése céljából felvett leltár.

**Részleges, időszakos leltár** bármikor felvehető, amikor az egység vezetője elrendeli. Kiterjesztése is tetszőleges (általában csak azokat a cikkeket leltározzák, amire pillanatnyilag szükség van). Részleges, időszakos leltárt lehet felvenni árumegrendeléshez, készletellenőrzéshez vagy folyamatos ellenőrzés végett.

**Átadó-átvevő leltárt** az üzlet dolgozóinak állományában történt változásakor (kilépés, belépés) veszik fel. Ez abban az esetben szükséges, ha a dolgozók anyagi felelősséggel tartoznak a rájuk bízott készletek tekintetében.

**Leccsapó leltár**, amikor a hatóság (NAV) vagy a tulajdonos biztos akar lenni abban, hogy a könyv szerinti készlet valós.

**Tény megállapító leltár**, amikor betörés vagy lopás történik az üzletben. Annak megállapítására szolgál, hogy mennyi a valós kárérték.

### 22.3. A leltározás folyamata

Biztosítani kell a leltárhoz:

- személyi feltételeket: megfelelő számú és képzettségű munkavállaló biztosítása
- tárgyi feltételeket: biztosítani kell a számoláshoz és anyagmozgatáshoz a feltételeket (számológép, íróeszközök, kiskocsi, targonca, létra)

Továbbá gondoskodni kell esetlegesen a leltározás menetét segítő számítógépes rendszerről. Ha az nincs papíralapú leltározás kiegészítőiről (tabló, leltár ívek, stb.)

A munkavállalók minden esetben munka-, balesetvédelmi- és tűzvédelmi oktatásban kell, hogy részesüljenek.

A leltározás egy nagyon komoly tevékenység, mely az alábbi részekre bontható:

- **leltár előkészítés**, az üzlet készletét kell rendszerezni, számlálható állapotba kell hozni, ez azt jelenti, hogy az azonos árukat egy helyre kell csoportosítani, hogy csak egyszer kelljen számolni, ha több bontott karton van a raktárban, azt ki kell egalizálni (feltölteni). Ezzel gyorsítható a leltárfelvétel és megelőzhetőek a téves beazonosítások.

- **leltárfelvétel**,

**páros (iker) leltár esetén:** ki kell alakítani leltározó párokat, és egy vezetőt, aki a leltár teljes körű lebonyolításáért felel. A leltárfelvétel során a leltározók, akik egy-egy termékcsoporthot kétszer megszámlálnak, és a leltározott mennyiségeket rögzítik. A rögzítés vagy leltárfelvételi íven, manuálisan, vagy számítógépes segédeszközzel, egy ún. vonalkód-leolvasóval összekötött adatfelvevő berendezéssel történik. A vezetőnek gondoskodni kell arról, hogy a leltárfelvétel teljeskörű legyen, és a hibás felvételek újbóli átszámlálással kijavításra kerüljenek.

**egy személyű leltár esetén, egyszeri felvétellel:** Kevesebb cikkelemmel rendelkező (diszkont áruházak), nagy értékű termékek esetén (óraszaküzlet) elég egy-két ember, aki egyedül leltározik.

#### 22.4. A leltározás módszerei

A készletek nyilvántartása történhet folyamatos készletnyilvántartással - értékben és mennyiségben; csak értékben és csak mennyiségben-, illetve tényleges készletfelméréssel, azaz leltárral. A gépi- vagy kézi készletérték könyvelés, nyilvántartás, az *Áruforgalmi jelentés* (1. sz. Melléklet). A tényleges készletfelmérés leltározással történik. Ennek bizonylata a *Leltárív*, illetve a *Leltárív összesítő* (2. és 3. sz. Mellékletek), mely készülhet kézi kitöltéssel, vagy készletnyilvántartó program segítségével, számítógéppel. Az elszámoltatás lényege, hogy kimutassuk a tevékenység során keletkezett hiányt vagy többletet. A cél, az egyező leltár, amikor a bizonylatok szerinti, azaz a könyv szerinti zárókészletünk megegyezik a leltározás során felvett készletértékkel, azaz a leltár szerinti zárókészlet értékével. A túl magas árukészlet feleslegesen sok pénzt köt le, mellyel az áruk elfekvővé válhatnak, nő a selejt és az eladhatatlan árukat tárolni kell, mely növeli a tárolási költségeket is. A túl alacsony árukészlet ugyan kisebb költséget jelent a kereskedőnek, de így várható a forgalom csökkenése, illetve a hiánycikkek kialakulása miatt, hogy nem tud minden igényt kielégíteni, és a gyakori szállítás miatt további költségekkel kell számolnia.

Az árukészlet elszámoltatásának alapja, az áruforgalom területén használatos statisztikai mérleg, az **Áruforgalmi mérleg:**

$$\text{Nyitókészlet} + \text{Készletnövekedés} = \text{Zárókészlet} + \text{Készletcsökkenés}$$

$$\text{NYK} + \text{KN} = \text{ZK} + \text{KCS}$$

#### 19.5. Leltáreredmény meghatározása és kiszámítása

1., KSZK = NYK + KN - KCS

2., Nyers Leltáreredmény = KSZK – LSZK

❖ Ha az eredmény + : → KSZK > LSZK → *LELTÁRHIÁNY*

❖ Ha az eredmény - : → KSZK < LSZK → *LELTÁRTÖBBLET*

❖ Ha az eredmény ∅ : → KSZK = LSZK → *LELTÁREGYEZŐSÉG*

3., Forgalmazási veszteség = (hiány esetén)

= Leltáridőszak forgalma X < Forgalmazási veszteség % / 100 >

4., Tényleges Leltáreredmény (= Megtérítendő hiány) =

= Nyers Leltáreredmény – Forgalmazási veszteség

### Mintafeladat

Egy élelmiszer- és vegyiáru üzlet éves leltár szerinti nyitókészlete fogyasztói áron 8.500 ezer Ft. A vizsgált időszakban a következő bizonylatolt árumozgás történt fogyasztói áron:

Árubeszerezés	138.000 ezer Ft
Visszárú a szállítónak	3.000 ezer Ft
Selejtezés	12 ezer Ft
Áruátvétel más bolttól	3.500 ezer Ft
Áruátadás más boltnak	4.500 ezer Ft
Árváltozási jegyzőkönyv szerint áremelkedésből eredő készletnövekedés	2.600 ezer Ft
Értékesítés	138.000 ezer Ft
Forgalmazási veszteség az értékesítés %-ában	0,2%
A leltár szerinti árukészlet értéke fogyasztói áron	6.920 ezer Ft

*Állapítsa meg a könyv szerinti készletértéket fogyasztói áron, a forgalmazási veszteséget, valamint a dolgozók esetleges kártérítési kötelezettségét! /Kerekítési pontosság: ezer forintban egész számra! /*

*Megoldás:*

<i>Nyitókészlet</i>	<i>8.500 ezer Ft</i>
<i>Árubeszerezés</i>	<i>+ 138.000 ezer Ft</i>
<i>Áruátvétel más bolttól</i>	<i>+ 3.500 ezer Ft</i>
<i>Árváltozási jk. sz. áremelkedésből eredő KN</i>	<i>+ 2.600 ezer Ft</i>
<i>Áruátadás más boltnak</i>	<i>- 4.500 ezer Ft</i>
<i>Visszárú a szállítónak</i>	<i>- 3.000 ezer Ft</i>
<i>Selejtezés</i>	<i>- 12 ezer Ft</i>



<i>Értékesítés</i>		- 138.000 ezer Ft
<i>Könyv szerinti készlet fogyasztói áron</i>	=	7.088 ezer Ft
<i>Tényleges leltárkészlet</i>	-	6.920 ezer Ft
<i>Nyers hiány</i>	=	168 ezer Ft
<i>Forgalmazási veszteség</i>	= 138.000 x 0,002	= 276 ezer Ft
<i>Megtérítendő hiány</i>		0 Ft

A forgalmazási veszteség fedezi a nyers hiányt és ezért nincs fizetendő/térítendő hiány, tehát a dolgozóknak sincs kártérítési kötelezettségük.

Az adatok összehasonlíthatósága végett, azonos mértékegységeket kell alkalmaznunk, általában fogyasztói áron számoltatjuk el a kereskedelmi egységet.

## Összegzés

A szakmai követelményeknek megfelelően, a vállalkozás vezetője a teljes árukészletről naprakész árnyilvántartást vezet, amely elősegíti az áruforgalmi munka gyorsítását. A készletnyilvántartó és raktár programok, elektronikus leltározást segítő eszközök, berendezések, olyan segítséget nyújtanak a kereskedelmi munkában, amellyel a készletek felmérése és nyilvántartása egyszerűsíthető, meggyorsítható, pontosítható és naprakész. A logisztikai központok, raktárak, hipermarketek, szupermarketek, de a kisebb kereskedelmi egységek számára is, ezek már nélkülözhetetlenek. Az árukínálat kialakítása a mindenkori gazdasági helyzetnek, szakmai szempontoknak, üzlet politikai céloknak megfelelően történik. Az árubeszerzés tevékenysége kockázatos, mert nehéz pontosan meghatározni az áru mennyiségét, minőségét, összetételét. Mindezeket befolyásolják olyan tényezők, mint a versenytársak forgalma, a szezonális, napi vagy tartós fogyasztási cikkek forgalma az üzlet, a választék mélysége és szélessége, stb. A mai kereskedelem központi feladata, hogy mindig elegendő mennyiségű, minőségű és választékú áru álljon rendelkezésre vevője számára.

A kiskereskedő akkor készletez megfelelően, ha egyetlen nyereséges értékesítést sem kell kihagynia, és ugyanakkor minden egyes készletbefektetése indokolható. A helyes készletezéssel elkerülhető az áruk romlása, a forgalom akadozása. Mivel az áruk értékesítése során egy árréssel növelt értékhez jutunk, a készletezési tevékenység nagymértékben befolyásolja az üzleti eredményt. A kereskedelmi munka minden szakaszában a sikeres értékesítés érdekében cselekszenek a kereskedők. Ebben a szakaszban válik el, hogy milyen volt a beszerzés és a készletezés. Itt találkozunk és mond véleményt a vevő a kereskedelmi munkáról. Az a vevő máskor is szívesen felkeresi azt az üzletet, ahonnan elégedetten távozott.

Végső következtetésként elmondhatjuk, hogy a készletgazdálkodás színvonala nagy hatást gyakorol a gazdálkodásra, hiszen jelentősen befolyásolja a készletekben lekötött tőke nagyságát, valamint a készletezéshez, az anyagellátáshoz kapcsolódó költségeket, a vállalkozás jövedelmezőségét. Ezért valamennyi gazdasági egységénél nélkülözhetetlen feladat, a készletgazdálkodási tevékenység folyamatos elemzése.

# 1. sz. Melléklet: Áruforgalmi jelentés

## ÁRUFORGALMI JELENTÉS

Sorszám: 14754

a bolt megnevezése száma  
(bélyegző)

..... év ..... hó ..... -tól ..... -ig

S.sz	Jogcím	Nap	Hiv.sz.	Áru		Göngyöleg
				értéke		
1	2	3	4	5		6
1	<b>Nyitókészlet</b>					
2	Szállítótól Hitelvásárlás					
3	Készpénz vásárlás					
4	Boltközi átvétel					
5	Egyéb növekedés					
6	<b>Növekedés összesen</b>					
7	Eladás Hitel (átutalás)					
8	Hitel (csekk)					
9	Készpénz					
10	Visszaru szállítónak					
11	Boltközi áruátadás					
12	Egyéb csökkenés					
13	<b>Csökkenés összesen</b>					
14	<b>Záró készlet</b>					

.....  
Boltvezető aláírása

.....  
Pénztárkezelő aláírása

.....  
Boltelszámoltató aláírása

B.Sz.ny. 22-10.r.sz. – Áruforgalmi jelentés (A/4) – Pátia – Nyomell.



A készletek értékének meghatározása hosszabb távra - készletek állandó változása miatt -, statisztikai módszerrel, átlagszámítással történik.

### **A számtani átlag**

Az átlagkészletet legegyszerűbben az adott időszak nyitó-és zárókészlet adatának **egyszerű számtani átlag**olásával tudjuk kiszámítani:

$$\text{Átlagkészlet} = \frac{\text{nyitókészlet} + \text{zárókészlet}}{2} \qquad \bar{K} = \frac{\text{NYK} + \text{ZK}}{2}$$

**Fontos**, hogy a számításoknál azonos áron megadott adatokkal számoljunk.

### **1. mintafeladat**

Egy kereskedelmi vállalkozás nyitókészlete nettó beszerzési áron, január 1-én 270 MFt, a negyedév zárókészlete március 31-én 310 MFt.

*Állapítsuk meg az I. negyedév átlagkészletét!*

Megoldás: 
$$\bar{K} = \frac{\text{NYK} + \text{ZK}}{2} = \frac{270 + 310}{2} = 290 \text{ MFt}$$

### **A kronologikus átlag**

Ha egy időszakon belül több időpont készletadatát ismerjük, akkor pontosabb eredményhez jutunk a **kronologikus átlagszámítási** módszerrel. Ekkor a közbeeső – azonos - időszakok átlagkészleteit átlagoljuk:

$$\text{Átlagkészlet} = \bar{K} = \frac{\frac{K_1}{2} + K_2 + K_3 + \dots + \frac{K_n}{2}}{n-1}$$

A **kronologikus átlag** számításakor az első és utolsó időpont adatának feléhez hozzáadjuk a többi időpont adatát és az összeget az adatok számánál, eggyel kisebb számmal osztjuk.

### **2. mintafeladat**

Egy kereskedelmi vállalkozás negyedéves készletadatai nettó beszerzési áron, január 1-én 270 MFt, február 1-én 260 MFt, március 1-én 290 MFt, március 31-én 310 MFt.

*Állapítsuk meg az I. negyedév átlagkészletét!*

Megoldás:

$$\bar{K} = \frac{\frac{K_1}{2} + K_2 + K_3 + \frac{K_4}{2}}{4-1} = \frac{\frac{270}{2} + 260 + 290 + \frac{310}{2}}{3} = 280 \text{ MFt}$$

### **Készletgazdálkodás elemzése mutatószámokkal (forgási sebesség napokban és fordulatokban, intenzitás, összefüggés a mutatók között)**

A készletek nagyságát és változását nem önmagában, hanem a forgalommal együtt kell vizsgálni. A készletek növekedését például önmagában nem ítéltjük kedvezőtlen jelenségnek, csak abban az esetben, ha a forgalom nem, vagy ennél kisebb mértékben növekedett. A készletgazdálkodás akkor eredményes, ha adott forgalmat a lehető legkisebb készlettel bonyolítunk le. **A forgalom és a készlet viszonyát a készletek forgási sebessége fejezi ki.**

#### **Forgási sebesség fordulatokban**

A forgási sebesség fordulatokban megmutatja, hogy az adott időszak forgalma hányszorosa az átlagos készlet értékének. Azt fejezi ki tehát, hogy a készletet hányszor kell pótolni az adott időszak forgalmának lebonyolításához.

$$\text{Forgási sebesség fordulatokban} = \frac{\text{forgalom}}{\text{átlagkészlet}} \quad F_{sf} = \frac{E}{K}$$

Az árukészlet forgási sebessége kereskedelmi szakmánként eltérő. Fontos, hogy a forgalmi és a készletadatokat azonos áron vegyük figyelembe.

### **3. mintafeladat**

*Hányszor cserélődött a negyedév során az átlagkészlet, ha az üzlet forgalma 316 EFt volt, a negyedéves átlagkészlet fogyasztói áron 65 EFt?*

Megoldás:

$$F_{sf} = \frac{E}{K} = \frac{316}{65} = 4,86 \text{ ford / negyedév}$$

Tehát az üzlet átlagkészlete, a negyedév során, 4,86-szor, azaz körülbelül 5-ször cserélődött.

### Forgási sebesség napokban

A forgási sebesség napokban megmutatja, hogy az átlagkészlet, hány napi átlagos forgalomnak felel meg, pontosabban azt, hogy átlagosan hány nap telik el a készlet beszerzésétől annak értékesítéséig.

$$\text{Forgási sebesség napokban} = \frac{\text{átlagkészlet} \cdot \text{idő szak napjainak száma}}{\text{forgalom}} \quad F_{sn} = \frac{\bar{K} \cdot n}{E}$$

Statisztikai elemzésekben az éves adatoknál 360 nappal, a negyedéves adatoknál 90 nappal, a havi adatoknál 30 nappal számolunk.

### 4. mintafeladat

Hány napra elegendő a kereskedelmi egységben a készlet, ha éves szinten a nettó árbevétel 4100 Eft, az átlagkészlet értéke nettó eladási áron 212 Eft?

Megoldás: 
$$F_{sn} = \frac{\bar{K} \cdot n}{E} = \frac{212 \cdot 360}{4100} = 18,61 \text{ nap}$$

Tehát az év során, az üzlet átlagkészlete közel 19 naponta, azaz pontosan 18,61 naponta cserélődött, illetve közel 19 napra (pontosan 18,61 napra) volt elegendő.

### 1. gyakorló feladat

Számoljon készletgazdálkodási mutatókat az alábbi adatokból! Írjon rövid elemzést hozzá!

Az üzlet készletadatai a következők nettó eladási áron:

július 1.	augusztus 1.	szeptember 1.	október 1.
142 Eft	156 Eft	130 Eft	124 Eft

Az üzletben a negyedév alatt a nettó árbevétel 650 Eft volt.

Megoldás: 
$$\bar{K} = \frac{\frac{142}{2} + 156 + 130 + \frac{124}{2}}{3} = 140 \text{ Eft}$$

$$F_{sf} = \frac{650}{140} = 4,64 \text{ ford/negyedév}$$

$$F_{sn} = \frac{90}{4,64} = 19,4 \text{ nap}$$

A negyedév alatt, az üzlet átlagkészlete 19,4 naponta cserélődött, azaz 4,64-szer fordult meg.

## 2. gyakorló feladat

Egy kereskedelmi vállalkozás éves készletadatai nettó beszerzési áron:

Dátum	Érték (MFt)
Január 1.	80,0
Március 31.	82,0
Június 30.	78,0
Október 1.	86,0
December 31.	76,0

A készletek átlagos forgási sebessége 66 nap.

*Számítsa ki az éves átlagkészletet és a kereskedelmi vállalkozás éves eladási forgalmát!*

*Számítási pontosság: MFt nagyság-rendben számolva egy tizedes jegyig*

*Megoldás:*

$$\text{Átlagkészlet} = \left( \frac{80}{2} + 82 + 78 + 86 + \frac{76}{2} \right) \div 4 = 81 \text{ MFt}$$

$$\text{Eladási forgalom} = \frac{81 \cdot 360}{66} = 441,8 \text{ MFt}$$

## **Összefüggések, megállapítások**

A forgási sebesség mutatója függ a termék jellegétől, valamint eladhatóságától, keresettségétől.

Ha ugyanazon termékcsoporthoz tartozó forgalma egyik időszakra a másikra fellendül, a fordulatok száma nő, a forgási napok száma pedig csökken. A **forgási sebesség fordulatokban** tehát **egyenes mutató**, a **forgási sebesség napokban** pedig **fordított mutató**.



**Számszaki összefüggés a forgási sebesség napokban és fordulatokban mutatók között:**

$$F_{sn} \cdot F_{sf} = n \qquad F_{sn} = \frac{n}{F_{sf}} \qquad F_{sf} = \frac{n}{F_{sn}}$$

### **5. mintafeladat**

*Hányszor fordult meg az üzlet átlagkészlete a negyedév során, ha a forgási sebessége 30 nap volt?*

Megoldás:  $F_{sf} = \frac{n}{F_{sn}} = \frac{90}{30} = 3 \text{ fordulat}$

Tehát az üzlet átlagkészlete a negyedév során 3-szor fordult meg.

### **A forgási sebesség változása**

A készletek változásának további összehasonlításra, elemzésre a forgási sebesség változását mérő intenzitási viszonzszámok adnak lehetőséget. Számolhatunk a forgási sebesség napokban, illetve fordulatokban kifejezett mutatóiból dinamikus, tervfeladat és tervteljesítési viszonzszámokat.

### **Forgási sebesség napokban változása:**

$$F_{S_{nVd}} = \frac{F_{S_{n0}}}{F_{S_{n1}}} \qquad F_{S_{nVtf}} = \frac{F_{S_{n0}}}{F_{S_{nt}}} \qquad F_{S_{nVtt}} = \frac{F_{S_{nt}}}{F_{S_{n1}}}$$

A napokban számított forgási sebesség változása a statisztikában az egyedüli fordított mutató.

### **6. mintafeladat**

Egy ABC-áruház adatai: a bázis időszak, forgási sebessége 30 nap volt, a tárgy időszak, forgási sebessége 28 nap volt.

*Számítsa ki a forgási sebesség napokban változását kifejező mutatószámot! (a forgási sebesség napokban dinamikáját)*

Megoldás:  $F_{S_{nVd}} = \frac{F_{S_{n0}}}{F_{S_{n1}}} = \frac{30}{28} = 107,1\%$

Ennek értelmében a bázisról a tárgy időszakra, a forgási sebesség napokban 2 nappal, azaz 7,1 %-kal gyorsult (javult).

### Forgási sebesség fordulatokban változása:

$$FS_{f_{vd}} = \frac{FS_{f_1}}{FS_{f_0}} \quad FS_{f_{vtf}} = \frac{FS_{f_t}}{FS_{f_0}} \quad FS_{f_{vtt}} = \frac{FS_{f_1}}{FS_{f_t}}$$

### 7. mintafeladat

Egy ABC-áruház adatai: a bázis időszak, forgási sebessége 10 fordulat volt, a tárgy időszak, forgási sebessége 12 fordulat volt.

*Számítsa ki a forgási sebesség fordulatokban változását kifejező mutatószámot! (a forgási sebesség fordulatokban dinamikáját)*

Megoldás:

$$FS_{f_{vd}} = \frac{FS_{f_1}}{FS_{f_0}} = \frac{12}{10} = 120,0\%$$

Tehát a bázis időszakra a tárgy időszakra, a forgási sebesség fordulatokban 20,0 %-kal javult.

### 3. gyakorló feladat

#### Esettanulmány a készlet-gazdálkodás értékeléséhez

Egy vegyi árukat értékesítő kereskedelmi vállalkozás átlagkészlete 2007-ben 35 nap alatt, 2008-ban 37 nap alatt cserélődött ki. A vállalkozás vezetője ezt a következőképpen értékeli: „Örülök ennek a változásnak, hiszen így ritkábban kellett árut rendelnem, 2 nappal hosszabb ideig volt elegendő a készlet a forgalom lebonyolításához.”

#### Feladatok:

a., Egyetért-e ezzel a vélekedéssel? Indokolja állítását!

b., Számítsa ki a forgási sebesség %-os változását!

#### Esettanulmány megoldása

a., Indoklás: nem lehet egyetérteni, hiszen a változás azt jelenti, hogy a készlet eladása lelassult, hosszabb ideig volt lekötve a pénze az áruban, költségesebb volt a készletezés.

b., Forgási sebesség változása:

$$FS_{f_{vd}} = \frac{FS_{f_1}}{FS_{f_0}} = \frac{35}{37} \cdot 100 = 94,6 \%$$

## 5. Téma: Készletek nagyságának megállapítása leltározással (leltáreredmény meghatározása és kiszámítása)

### Leltáreredmény megállapítása

1.,  $\underline{\text{KSZK}} = \text{NYK} + \text{KN} - \text{KCS}$

2.,  $\underline{\text{Nyers Leltáreredmény}} = \text{KSZK} - \text{LSZK}$

❖ *Ha az eredmény + :  $\rightarrow \text{KSZK} > \text{LSZK} \rightarrow \text{LELTÁRHIÁNY}$*

❖ *Ha az eredmény - :  $\rightarrow \text{KSZK} < \text{LSZK} \rightarrow \text{LELTÁRTÖBBLET}$*

❖ *Ha az eredmény  $\emptyset$  :  $\rightarrow \text{KSZK} = \text{LSZK} \rightarrow \text{LELTÁREGYEZŐSÉG}$*

3.,  $\underline{\text{Forgalmazási veszteség}} = (\text{hiány esetén})$

=  $\text{Leltáridőszak forgalma} \times \text{Forgalmazási veszteség \%} : 100 >$

4.,  $\underline{\text{Tényleges Leltáreredmény}} (= \text{Megtérítendő hiány}) =$

=  $\text{Nyers Leltáreredmény} - \text{Forgalmazási veszteség}$

### **8. mintafeladat**

A Gamma Kereskedelmi Kft. egyik boltjának alábbi adatait ismerjük fogyasztói áron:

2008. január 1-jei készletérték: 4.760 ezer Ft

A 2008.év során beszerzett áruk értéke 96.426 ezer Ft

A Kft. másik boltjától átvett áruk értéke: 865 ezer Ft

A szállítóknak visszaküldött áruk értéke: 642 ezer Ft

A selejtezett áruk értéke a 2008.évi selejtezési jk szerint: 412 ezer Ft

2008. évi forgalom: 97.246 ezer Ft

A 2008.év végi leltározáskor felvett készlet értéke: 3.412 ezer Ft

A Kft. vezetése által megállapított forgalmazási veszteség a forgalom: 0,3%-a

*Állapítsa meg a Kft. készleteredményét!*

*Megoldás:*

$$\text{Nyitókészlet} = 4760 \text{ EFt}$$

$$\text{Készletnövekedés} = 96426 + 865 = 97291 \text{ EFt}$$

$$\text{Készletcsökkenés} = 642 + 412 + 97246 = 98300 \text{ EFt}$$

$$\text{Könyv szerinti i zárókészlet} = 4760 + 97291 - 98300 = 3751 \text{ EFt}$$

$$\text{Nyershiány} = 3751 - 3412 = 339 \text{ EFt}$$

$$\text{Forgalmazási veszteség} = 97246 \cdot 0,003 = 292 \text{ EFt}$$

$$\text{Leltáreredmény} = 339 - 292 = 47 \text{ EFt HIÁNY}$$

### **1. gyakorló feladat**

Egy ABC-áruház éves nyilvántartások szerinti gazdasági eseményei fogyasztói áron a következők: - Árubeszerzés 262 000 ezer Ft; - Értékesítési forgalom 254 000 ezer Ft. Az időszak nyitókészlete 32 500 ezer Ft volt, a leltár szerinti zárókészlet pedig 38 500 ezer Ft. A forgalmazási veszteség az értékesítési forgalom százalékában 0,5%.

*Határozza meg a bolt leltáreredményét! /Kerekítési pontosság: ezer forintban egész számra!/*

*Megoldás:*

Nyitókészlet	32500 ezer Ft
Árubeszerzés	+ 262000 ezer Ft
<u>Értékesítési forgalom</u>	<u>- 254000 ezer Ft</u>
Könyv szerinti készlet fogyasztói áron	= 40 500 ezer Ft
<u>Tényleges leltárkészlet</u>	<u>- 38 500 ezer Ft</u>
Nyers hiány	= 2 000 ezer Ft
<u>Forgalmazási veszteség = 254 000 x 0,005</u>	<u>= 1 270 ezer Ft</u>
Megtérítendő hiány	= 2 000 - 1 270 = 730 ezer Ft

### **2. gyakorló feladat**

Egy ABC-áruház éves nyilvántartások szerinti gazdasági eseményei fogyasztói áron a következők: - Árubeszerzés 374 000 ezer Ft; - Értékesítési forgalom 367 000 ezer Ft. Az

időszak nyitókészlete 23 000 ezer Ft volt, a leltár szerinti zárókészlet pedig 28 000 ezer Ft. A forgalmazási veszteség az értékesítési forgalom százalékában 0,3%.

*Határozza meg a bolt leltáreredményét! /Kerekítési pontosság: ezer forintban egész számra!/  
Megoldás:*

Nyitókészlet	23 000 ezer Ft
Árubeszerzés	+ 374 000 ezer Ft
<u>Értékesítési forgalom</u>	<u>- 367 000 ezer Ft</u>
Könyv szerinti készlet fogyasztói áron	= 30 000 ezer Ft
<u>Tényleges leltárkészlet</u>	<u>- 28 000 ezer Ft</u>
Nyers hiány	= 2 000 ezer Ft
<u>Forgalmazási veszteség = 367 000 x 0,003 =</u>	<u>1 101 ezer Ft</u>
Megtérítendő hiány = 2 000 – 1 101 =	899

## 23. Logisztika szerepe a kereskedelemben

A termelés és a fogyasztás között térben és időben, valamint választék szempontjából eltérés van. Ennek áthidalására az áruk felhalmozására, átmeneti tárolására állagmegóvására nyilvántartására van szükség. Ezt a tevékenységet tárolásnak, raktározásnak nevezzük.

### 23.1. A logisztika tevékenység

A raktározás során szempont az áruk minőségének megóvása, biztonságos, szakszerű, szakosított árutárolás.

A raktárak kialakításánál figyelembe kell venni a tárolt áruk jellegét, tulajdonságát, melyek meghatározzák a tárolási feltételeket.

A nyilvántartásban szerepelnie kell, hogy a termék hol van elhelyezve, milyen minőség megőrzési ideje van (FIFO-LIFO elv), mikor gyártották vagy mikor érkezett (FEFO elv) milyen áron vettük (LOFO, HIFO elv). A nyilvántartás lehet számítógépes rendszerű, de lehet kézi.

#### **A raktárak kialakításánál figyelembe vett legfontosabb tényezők:**

- az áruk fizikai jellegének (ömlesztett, darab, folyékony légnemű) megfelelő körülmények kialakítása, szakszerű tárolási feltételek biztosítása
- az áruk fogyaszthatósági, minőség megőrzési ideje (FIFO elv)
- elvárás, hogy a tárolt árukészlet áttekinthető és könnyen mozgatható legyen, megfelelő anyagmozgató berendezések legyenek (futószalag, targonca)
- a biztonságos, balesetmentes munkakörülmények kialakítása

A raktárak padozata kiegyenlített, hézagmentes legyen, ami azt jelenti, hogy a kézi és a gépi anyagmozgatás során ne legyenek akadályok, küszöbök, szintkülönbségek, ami az áru borulásához, balesetveszély kialakulásához vezet.

A raktár mérete, kialakítása feleljen meg a benne tárolt áru tárolási feltételeinek, például hőmérséklet (hűtő, páratartalom). Az áru tárolásánál a különböző tulajdonságok figyelembevételére, állag és minőség megóvása érdekében szakosított árutárolást alkalmaznak.

### 23.2. A kereskedelmi raktárakban alkalmazott tárolási módok

A raktárban elhelyezendő tárolási egységek jellege, (egyedi darabáru, egységpakomány), fizikai-kémiai összetétele (összekeveredése ne hogy robbanáshoz vezessen), tömege (nagy súly erősebb állvány) és térfogata (légnemű, folyadék, szilárd), tűzvédelmi besorolása (tűzveszélyes), értéke (drága zárt helyen), hőfokon tárolás (hűtő) meghatározza az alkalmazott berendezést és tárolási módot is.

A kereskedelmi raktárak az áruehelyezés módja szerint beszélhetünk: statikus és dinamikus tárolási módról.

**Statikus tárolási módról** akkor beszélünk, ha a tárolás során az áru nem változtatja a helyét.

**Fajtái:**

- állvány nélküli statikus
- állványos statikus
- állványos dinamikus

**Dinamikus tárolási módról** akkor beszélünk, ha egy-egy tárolási egység mozgatása esetén, az állványon lévő többi áru is változtatja a helyét. A tárolóegységek mozgatása történhet mechanikus, görgős illetve automatikus vezérléssel.

**Fajtái:**

- utántöltős állványos tárolás
- gördíthető állványos tárolás
- körforgóállványos tárolás

**Állvány nélküli statikus tárolási mód**

Állvány nélküli tárolási módot homogén, nagy mennyiségű áruk tárolásánál alkalmazzák. A rakodólagra elhelyezett árukból az áru halmozhatóságának függvényében meghatározott méretű egységpraktokat képeznek, és ezekből a tömböket, vagy sorokat képeznek. Tömbtárolás esetén lényeges szempont a hozzáférhetőség biztosítása.

*Előnye:*

- kisebb befektetést igényel
- a raktár könnyebben átrendezhető
- nagy az átbocsátóképessége, könnyen átlátható

*Hátránya:*

- kisebb mennyiségek esetén nem alkalmazható
- árukiadásnál nehezen lehet alkalmazni a FIFO módszert

Az áru nyilvántartása szempontjából megkülönböztetünk:

- fix helyes
- szabadhelyes tárolási módot

**Fix helyes tárolási mód** esetén a betárolt termékeknek nyilvántartott fix helyük van, mindig oda kerülnek, melyet a dolgozók megtanulnak. Polckép alapján.

*Előnye:* a ki- és betárolás a pontos nyilvántartásnak megfelelően gyors

*Hátránya:* nem csökkenti az anyagmozgatási igényt

**A szabadhelyes tárolási mód** esetén a beérkező áru mindig a legközelebbi szabad helyre kerül, ezután vesszük nyilvántartásba. Kitárolásnál először a nyilvántartás szerint meg kell keresni az árut, utána lehet kitárolni.

*Előnye:* a nyilvántartás alapján az anyagmozgatás gyors, hatékony.

*Hátránya:* a magas az adminisztrációs költsége

### **Állványos statikus tárolási mód**

Az állványok anyaga, terhelhetősége, kialakítása, mérete alkalmazkodik a rajta tárolt áru csomagolásának méretéhez, súlyához és halmozhatóságához.

Az állványok szintén az áru jellegének megfelelően elhelyezhetők a fal mellett arra felrögzítve, illetve két-két állványt egymás mellé elhelyezve, sorokat képezve a raktárban. Ezek az állványok a raktárban kialakítják a közlekedési útvonalat, melyek az alkalmazott anyagmozgató eszközöktől függően olyan távolságra vannak egymástól elhelyezve, hogy az áru ki és betárolása, az anyagmozgató eszközök alkalmazása biztonságos legyen.

*Előnye:*

- a kisebb mennyiségű áruk tárolása is biztonságos, könnyebb ellenőrizni az áru minőség megőrzési idejét
- az árutárolás során a FIFO módszer megvalósítható

*Hátránya:*

- magas beruházási költséggel valósítható meg
- a tárolótér kihasználtsága nem mindig megfelelő
- gépi anyagmozgatást igényel



## **Állványos dinamikus tárolási mód**

**Állványos dinamikus** tárolási mód olyan áruk raktározása során alkalmazható, ahol az árufeltöltés, anyagmozgatás során szükség van a tároló állványok mozgására is. Ebben az esetben az állványok a padozatba épített sín, vagy görgőrendszer által mozgathatók. Ebben a rendszerbe be lehet építeni csúszdákat is, a többszintes raktárak anyagmozgatási rendszerének részeként. A mozgás iránya hosszanti és keresztirányban eltolható változatok előnye, hogy mindig azt az állványsort mozdítjuk el, amelyiken a kiszolgált áru található, hátránya, hogy kedvezőtlenebb a térkihasználás. Előfordulási helyei: filmek, könyvek, cd-, dvd-, mikrofilm és egyéb adathordozók tárolása.

A gördíthető polcos állványok mellett egyre gyakoribb a nagy teherbírású rekeszes állványok tárolása is.

**A körforgóállványos** tárolás esetén egymással összekapcsolt tároló elemek mozognak függőlegesen (páternoszter rendszer), vagy vízszintesen (karusszel rendszer) irányba. A körforgó állványok elsősorban alkatrész és szerszámraktárakban, irattárakban használatosak.

### **23.3. A raktározás során használatos gépek, berendezések**

A raktárban tárolt anyagok, áruk mozgatása folyamatos feladat, mely nagy körültekintést igényel. A kereskedelem anyagáramlási folyamatában az áruk átvétele után a raktárba történő betárolásnál, az üzletbe történő kitérítésnél, valamint nagykereskedelmi raktárakban a kommissiózás során komoly anyagmozgatás történik. Nem mindegy a hatékonyság és áruvédelem szempontjából, hogy az anyagmozgatást milyen kíméletesen, milyen gyorsan, milyen eszközzel, módszerrel végzik.

#### **A raktárakban az anyagmozgatás történhet:**

- kézi, vagy kézi eszközös anyagmozgató rendszerrel
- gépi anyagmozgató berendezéssel

### **23.4. Nyilvántartási rendszer**

Lényege, hogy mindig tudjuk az áruk, anyagok, termékek mikor érkeztek be, milyen áron, milyen fogyaszthatósági, minőség megőrzési ideje van, melyik tároló helyen van, milyen eszközzel tudjuk mozgatni. Ez történhet kézi, valamint számítógépes nyilván tartással.

Például: az egyik energiatel forgalmazó több ezer négyzetméteres raktárában 2 fő dolgozik, a többi feladat mind automatizált.

## **24. Csomagolás**

### **24.1. Csomagolás fogalma**

A csomagolás a kulturált kereskedelem, igényes ellátás lényeges eleme, amely szoros egységet képez az áruval. A csomagolás szót kétféle értelemben használjuk. A csomagolás egyrészt jelenti az áru burkolatát, másrészt a burkolatot kialakító tevékenységet.

### **24.2. A csomagolás feladata**

- az áru védelme a külső, belső hatásokkal szemben: fizikai, biológiai, kémiai, hőmérsékleti, mechanikai
- szállítható, biztonságos, egységes egységbe rendezése, (gyűjtő, fogyasztói)
- rendezett, esztétikus legyen,
- információ közlés lehetőségének megteremtése, (kötelező írások, piktogramok)
- értékesítés elősegítése (dizájn, a vásárló először a csomagolást veszi meg)

### **24.3. Kritériumai**

Fogyasztó-, áru-, környezetbarát és gazdaságos esetleg újra hasznosítható legyen.

Anyaga lehet a törvényben és szabályokban előírtaknak megfelelően: fém, üveg, fa, papír, műanyag, textil és ezeknek kombinációi.

### **24.4. Kötelező jelölések**

- a termék megnevezése
- a gyártó vagy a forgalmazó neve és címe
- a származási hely
- a fogyaszthatóság vagy minőségmegőrzés időtartama
- élelmiszereknél az összetétel és energiaérték, allergén anyagok
- az áru kezelésének, tárolásának körülményei
- az áru felhasználhatóságára vonatkozó tanácsok
- az árukód

A termék fajtájától függő jelölések:

- a megfelelőség tanúsítása
- a minőség tanúsítása

vegyi, kozmetikai áruknál az összetétel, esetleg veszélyes termékeknél (tűz, robbanás stb.) a különleges kezelésre való felhívás, az elsősegélynyújtás módjának ismertetése kötelező.

Ezek megoldhatók szöveggel és ábrával (piktogrammal) egyaránt. Mindezeket magyar nyelven, jól olvashatóan kell feltüntetni.

## 24.5. Csomagolás fajtái

- Az áruforgalomban való részvételi ideje szerint:
  - eldobó és
  - visszatérő csomagolást;
- a csomagolás helye szerint:
  - ipari (original) és
  - kereskedelmi csomagolást;
- a felhasználási cél szerint:
  - szállítói csomagolást,
  - gyűjtőcsomagolást,
  - fogyasztói csomagolást,
  - Adagsomagolást,
  - bemutató csomagolást
  - csoportcsomagolást;
- a csomagolás speciális tulajdonsága szerint:
  - fényvédő,
  - aromazáró,
  - vákuum,
  - védőgáz,
  - aeroszolos,
  - aszeptikus csomagolásokat;
- az anyag megmunkálásának foka szerint:
  - csomagolószert
  - csomagoló anyagot
  - csomagoló eszközt
  - csomagolási segédanyagot

Az EU már 1994. év végén kidolgozta a csomagolóanyagok környezetszennyező hatásának mérséklésére vonatkozó irányelvet, azzal a határozattal, hogy a tagállamok legkésőbb 1996. június 30-ig iktassák azt saját jogrendjükbe.

Csomagolóanyagok utáni termékdíj-fizetési kötelezettség van. Lényeges, hogy nem a csomagolóeszközök a termékdíjkötelesek, hanem a csomagolás. Mindenképpen különítsük el egymástól

- a tömeg alapú csomagolást,
- a műanyag zsákokat és zacskókat, valamint

c) a belföldi partnertől (nagykereskedőtől) beszerezett csomagolt italtermékeket (ez utóbbi két csoport, tehát b-c) pontok: darab alapú kereskedelmi csomagolás).<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> *Forrás [www.nav.gov.hk](http://www.nav.gov.hk)*

## 25. Az ár

Egy vállalkozás árpolitikáját nagyon sok tényező együttes hatásaként kell vizsgálni. Figyelembe kell venni, hogy a vállalkozás milyen gazdasági helyzetben, környezetben működik, például: fellendülő, vagy hanyatló szakaszában van. Fellendülő szakaszában egy vállalkozás folyamatosan tudja növelni az árait, forgalmának növelésével arányban, hiszen mindig újabb és újabb piacokat tudhat magáénak. Egy vállalkozás hanyatló szakaszában ezzel szemben folyamatosan csökkenő árakat tud csak realizálni, és sokkal komolyabb marketingpolitikát kell folytatnia, hogy ezt a hanyatló szakaszt megváltoztassa, vagy minél tovább fenntartsa. Egy vállalkozást nem lehet hosszú távon veszteségesen üzemeltetni, tehát az árpolitikának olyannak kell lenni, amely fedezetet nyújt a vállalkozás költségeire, valamint bizonyos szintű nyereség elérésére is. A piac változása nagymértékben függ az árak alkalmazásától, tehát az árpolitikának bizonyos rugalmasságot kell tanúsítania. Csökkenő kereslet esetében kedvezőbb árakat, növekvő kereslet esetén magasabb árakat célszerű alkalmazni. Az eladási árak kialakításánál azért arra kell törekedni, hogy az egyes áruk árrése és az eladott mennyiség a lehető legmagasabb árrés tömeget eredményezze.

### Stratégiai döntések:

- a termék költség igénye,
- az értékesítés kockázata,
- a konkurencia árai
- és a célkitűzések.

**Az ár** a piaci tranzakciók, adás-vételi ügyletek egyik központi tényezője. A tranzakció során a vevő tulajdonjogot, használati vagy rendelkezési jogot szerez meg és fizet érte. Az ár a termékek, szolgáltatások vásárlásakor fizetett pénzbeli érték.

### Megjelenési formái:

- termékért →ár
- szolgáltatásért →díjat
- banki szolgáltatás →kamat
- munkavállaló → munkabér, illetmény
- egyes szolgáltatók → honorárium, jutalék

**Árpolitikai célok:** a vállalatok árpolitikájának alapvető célja, hogy az árak biztosítsák a nyereséges értékesítést, továbbá

- a beruházások megtérülése,
- a forgalom növelése,
- a kívánt piaci részesedés elérése,

- a piaci behatolás,
- a versenytársak követése vagy megelőzése,
- túlélés kritikus helyzetekben.

#### **Árpolitikai döntési szempontok:**

- a jogszabályi előírások,
- a megcélzott vevőkör,
- a termék tulajdonságai, jellege,
- az értékesítési politika,
- valamint a termék, cég elfoglalt pozíciója a piacon.

#### **Rövid távú ártaktikai döntések:**

- a piac változása (a konkurencia erősít, másik kereskedő jelent meg stb.)
- a forgás sebesség lassulása, készletek halmozódása, szezonáru megmaradása,
- és a rossz ármegállapítás.

#### **Eladási ár felépítése:**

Nettó beszerzési ár

+kereskedelmi árrés

=Nettó eladási ár

+ ÁFA

= Bruttó eladási ár (fogyasztói ár)

**Árréstömeg**= $\sum$ az egyes termékek árrése x egyes termékekből eladott mennyiségek

Árrés tömeg

- forgalmazási költségek

**Áruforgalom eredménye (+/-)**

Az ár az áru ellenértékének pénzben kifejezett formája. Az árban megjelenik a termék minősége, újszerűsége, valamint a vásárlók értékítélete. A vevő hajlandó egy számára kedvező tulajdonságokkal bíró termékért magasabb árat fizetni. A kereskedőnek az a célja, hogy a beszerzési és az eladási ár között minél magasabb árrést realizáljon. Árat befolyásolja még a piacon a kereslet és a kínálat aránya is.

## 25.1. Árképzési módok

termelőnél történő árképzés	nagykereskedelemben történő árképzés	Kiskereskedelemben történő árképzés
termelői, gyártói, importőri önköltség	bruttó nagykereskedelmi beszerzési ár	bruttó nagykereskedelmi beszerzési ár
+ termelői, gyártói, importőri nyereség	- Áfa	- Áfa
=nettó termelői ár	= nettó nagykereskedelmi beszerzési ár	=nettó kiskereskedelmi beszerzési ár
+ csomagolási, szállítási, biztosítási és egyéb felár	+ árrés	+ árrés
- engedmények, akciók, kedvezmények	= nettó nagykereskedelmi eladási ár	=nettó kiskereskedelmi eladási ár
= nettó termelői, gyártói, importőri eladási ár	- kedvezmények, akciók, engedmények	- kedvezmények, akciók, engedmény
+ Áfa	+ Áfa	=nettó kiskereskedelmi eladási ár
= bruttó termelői eladási ár	= bruttó nagykereskedelmi eladási ár (nagyker ár)	+Áfa
+ logisztika, szállítmányozás, biztosítás?	+ <i>logisztika, szállítmányozás, biztosítás?</i>	=Bruttó kiskereskedelmi eladási ár (Fogyasztói ár)

6. táblázat: Árképzési módok

## 25.2. Árak típusai

- beszerzési ár
- nagykereskedelmi ár
- kiskereskedelmi (fogyasztói) ár

A kereskedő az árképzése során a beszerzési és az eladási ár között lévő árrést tudatosan tervezi, és haszonkulcsok segítségével állapítja meg.

Az **árrés** az áru beszerzési és eladási ára közötti különbség, a **haszonkulcs** pedig egy olyan százalékos mérték, ami meghatározza, hogy az árrés hány százaléka a beszerzési vagy az eladási árnak.

### Az árréstőmeg alakulása függ:

- az eladási ár nagyságától
- a beszerzési ár nagyságától
- az eladott mennyiségtől
- az alkalmazott haszonkulcs mértékétől
- az értékesítési forgalom nagyságától
- az értékesítési forgalom összetételétől

**Haszonkulcs a beszerzési ár százalékában:** megmutatja, hogy az árrés a beszerzési árnak hány százaléka.

$$HK = \frac{\text{Árrés}}{\text{Beszerzési ár}} \times 100$$

**Haszonkulcs az eladási ár százalékában:** megmutatja, hogy az árrés a nettó eladási árnak hány százaléka.

$$HK = \frac{\text{Árrés \%}}{\text{ELÁBÉ \%}} \times 100$$

### A haszonkulcs nagyságát befolyásoló tényezők:

- tevékenység eszközigényessége
- élőmunka-hatékonyság
- forgalom
- a termék életgörbéjének alakulása
- kockázati fedezet (a termék értékesítésének a kockázata)

A **termék életgörbe** az árképzés során is szerepet játszik, a különböző szakaszokban az árképzésnél nem lehet azonos mértékű árrést alkalmazni.

A **bevezető** szakaszban alacsonyabb haszonkulcsot célszerű alkalmazni, ilyenkor meg kell ismertetni a terméket a vevővel.

A **növekedés és érettség** szakaszában, az ár a forgalom függvényében változhat, ahogy emelkedik a vevők részéről a termék népszerűsége, úgy emelkedhet az ár is, egészen addig, míg a piacon lévő kurrens termékkel összehasonlítva még versenyképes lesz. A **halódó** szakaszban az ár ismét csökkenhet, ekkor cél a termék minél előbbi kivezetése a piacról, mert minél tovább tartjuk készleten, annál nagyobb engedménnyel tudjuk csak értékesíteni.



Az ár összetevője az **Áfa (Általános Forgalmi Adó)** is, ami olyan kétfázisú adó, mely a kereskedelem mindkét fázisában (vétel és eladás) felszámítandó. Az Áfa számítás szabályait az Áfa törvény szabályozza, ez a 2007. évi CXXVII. törvény.

Az Áfa szempontjából a vállalkozások lehetnek:

- **alanyi mentes** a vállalkozás akkor, ha az éves árbevétele nem éri el a tizenkét millió forintot. Amint átlépi ezt a forgalmi határt, a vállalkozás Áfa hatálya alá tartozik.
- **tárgyi mentes** a vállalkozás akkor, ha olyan tevékenységet folytat, mely a törvény szerint mentes az Áfa felszámítása alól (például: oktatás, egyes egészségügyi tevékenységek, stb.)
- **Áfa törvény hatálya alá tartozik** az előző két csoportba nem sorolható vállalkozás

**Az Áfa mértéke 2018-ban: 0%, 5%, 18% és 27%.**

A nettó ár az ÁFA alapja, ezt tekintjük 100%-nak. Ehhez adjuk az ÁFÁ-t, melynek mértéke 27%, 18%, vagy 5% lehet. Számoljunk a 27%-os ÁFA kulccsal tovább! Ha a nettó árat összeadjuk az ÁFÁ-val, megkapjuk a bruttó árat, mely a nettó ár 127%-a.

<b>Nettó ár</b>	<b>+ ÁFA</b>	<b>= Bruttó ár (B°)</b>
(N° ár)		ár)
100%	+ 27%	= 127%
100 Ft	+ 27 Ft	= 127 Ft

$$\text{ÁFA} = \text{Bruttó ár} - \text{Nettó ár} = 127 - 100 = 27 \text{ Ft}$$

$$\text{ÁFA} = \text{Nettó ár} \times (\text{ÁFA kulcs}/100) = 100 \times 0,27 = 27 \text{ Ft}$$

$$\text{ÁFA} = \text{Bruttó ár} \times (\text{visszaszámítási kulcs}/100) = 127 \times 0,2126 = 27 \text{ Ft}$$

$$\text{Nettó ár} = \text{Bruttó ár} - \text{ÁFA} = 127 - 27 = 100 \text{ Ft}$$

$$\text{N ár} = \text{B ár} / (1 + \text{ÁFA kulcs}/100) = 127 / 1,27 = 100 \text{ Ft}$$

$$\text{Bruttó ár} = \text{Nettó ár} + \text{ÁFA} = 100 + 27 = 127 \text{ Ft}$$

$$\text{B ár} = \text{N ár} \times (1 + \text{ÁFA kulcs}/100) = 100 \times 1,27 = 127 \text{ Ft}$$

Visszaszámítási kulcsok:

27%-os ÁFA kulcs esetén: 21,26%

18%-os ÁFA kulcs esetén: 15,25%

5%-os ÁFA kulcs esetén: 4,76%

Beszerzéskor kifizetett ÁFA = Előzetesen felszámított ÁFA =

= (N beszerzési ár x <ÁFA%/100>) x beszerzett mennyiség

Értékesítéskor felszámított ÁFA = Felszámított ÁFA =

= (N eladási ár x <ÁFA%/100>) x értékesített mennyiség

ÁFA különbözet = Előzetesen felszámított ÁFA – Felszámított ÁFA

Ha az eredmény +: ekkor visszaigénylési lehetősége van a kereskedőnek;

→ Ha az eredmény -: ekkor befizetési kötelezettséggel tartozik a NAV felé.

## Gyakorló feladatok az ÁFA számítására

### 1. Feladat

*A termék nettó ára 2.500 Ft, az ÁFA kulcs 27%. Mennyi az ÁFA és a termék bruttó ára?*

*Levezetés:*

**ÁFA** = Nettó ár x 0,27 = 2500 x 0,27 = **675 Ft**

/vagy ÁFA = Bruttó ár - Nettó ár = 3175 - 2500 = 675 Ft/

/vagy ÁFA = Bruttó ár x 0,2126 = 3175 x 0,2126 = 675 Ft/

**Bruttó ár** = Nettó ár + ÁFA = 2500 + 675 = **3175 Ft**

/vagy Bruttó ár = Nettó ár x 1,27 = 2500 x 1,27 = 3175 Ft/

### 2. Feladat

*A termék bruttó ára 12.700 Ft, az ÁFA kulcs 27%. Mennyi a termék ÁFA tartalma és a nettó ára?*

*Levezetés: (Az ismeretek mélyebb elsajátítása érdekében, gyakoroltassuk az összes lehetséges megoldást!)*

**ÁFA** = Bruttó ár x 0,2126 = 12700 x 0,2126 = **2700 Ft**

/vagy ÁFA = Bruttó ár - Nettó ár = 12700 - 10000 = 2700 Ft/

/vagy ÁFA = Nettó ár x 0,27 = 10000 x 0,27 = 2700 Ft/

**Nettó ár** = Bruttó ár - ÁFA = 12700 - 2700 = **10000 Ft**

/vagy Nettó ár = Bruttó ár / 1,27 = 12700 / 1,27 = 10000 Ft/

### 3. Feladat

*Egy kiskereskedő a női táskát 9750 Ft-os fogyasztói áron értékesíti, így sikerül a Nettó kisker. besz. ár 30 %-ának megfelelő árrést realizálnia. A nagyker., a női táská árát úgy kalkulálta,*

hogy a Nettó nagyker. elad. árának 10%-a legyen az árrés. A kisker. a nagyker.-től beszerzett 200db női táskából, csak 80 db-ot értékesített. (ÁFA 27 %)

a., Számítsa ki a női táska Nettó termelői és Nettó nagykereskedői eladási árait!

b., Végezze el a kiskereskedőnek a női táska forgalmazásával kapcsolatos ÁFA elszámolását és állapítsa meg, hogy befizetési kötelezettsége vagy visszaigénylési lehetősége van-e?

Számítási pontosság: forintban számolva egész számra a kerekítési szabályok szerint!

### **Nettó Termelői eladási ár**

= Nettó Nagykereskedelmi beszerzési ár

+ Nagykereskedelmi árrés \_\_\_\_\_.

= **Nettó Nagykereskedelmi eladási ár**

= Nettó Kiskereskedelmi beszerzési ár

+ Kiskereskedelmi árrés \_\_\_\_\_.

= **Nettó Kiskereskedelmi eladási ár**

+ ÁFA \_\_\_\_\_.

= **Bruttó Kiskereskedelmi eladási ár**

= **FOGYASZTÓI ÁR**

Megoldás:

<b>FOGYASZTÓI ÁR</b>	9.750 Ft
- ÁFA (27%)	- 2.073 Ft (= 9.750x0,2126)
= N Kisker. eladási ár =	7.677 Ft (= 9.750/1,27)
- Kisker. árrés (HK <sub>b</sub> = 30%)	- 1.772 Ft (= 7.677-5.905)
= N Kisker. besz. ár =	5.905 Ft (= 7.677/1,3)
= <b>Nettó Nagyker. elad. ár =</b>	<b>5.905 Ft</b>
- Nagyker. árrés (HK <sub>e</sub> = 10%)	-591 Ft (= 5.905x0,1)
= Nettó Nagyker. besz. Ár =	5.314 Ft (= 5.905-591)
= <b>Nettó Termelői eladási ár =</b>	<b>5.314 Ft</b>

b. Kiskereskedő ÁFA elszámolása:

**Előzetesen felszámított ÁFA** (vagy Beszerzéskor kifizetett ÁFA) =

= (Nettó kisker. beszerzési ár x 0,27) x beszerzett mennyiség =

= (5.905 x 0,27) x 200 = 1594 x 200 = **318.800 Ft**

**Felszámított ÁFA** (vagy Értékesítéskor felszámított ÁFA) =

$$= (\text{Nettó kisker. eladási ár} \times 0,27) \times \text{értékesített mennyiség} = \\ = (7.677 \times 0,27) \times 80 = 2073 \times 80 = \mathbf{165.840 \text{ Ft}}$$

$$\mathbf{\acute{A}FA \text{ különbözet}} = \text{Előzetesen felszámított \acute{A}FA} - \text{Felszámított \acute{A}FA} = \\ 318.800 - 165.840 = \mathbf{152.960 \text{ Ft}} \text{ (kerekítve ezer forintra: } \underline{153} \text{ ezer Ft.)}$$

**Az eredmény pozitív (+), tehát 153 ezer Ft visszaigénylési lehetősége van a kiskereskedőnek.**

### **25.3. Árak kialakításának feltételei, felépítése**

Az árak kialakításánál figyelembe vehető körülmények.

Figyelembe kell venni a mennyiséget, valamint a cég vagy a vállalkozás piaci helyzetét.

#### **Árnövelő tényezők:**

- beszerzési költségek
- csomagolás
- minőségi feltételek (prémium)
- szállítmányozási költségek (fuvardíj, útdíj stb.)
- logisztikai költségek
- kommunikációs költségek
- vám
- bérköltség,
- fenntartási költségek (pl.: közüzemi díjak)
- biztosítás, stb.

#### **Árcsökkentő tényezők:**

- minőségi feltételek (nem szabványos)
- adott szolgáltatások
- adott engedmények
- adott rabattok (áruban adott kedvezmény, ajándék)
- adott skontó (előrefizetés miatt adott engedmény)

#### ***Rabatt fogalma, szerepe***

A rabatt olyan kereskedelemben szokásos vevőnek adott kedvezmény vagy árengedmény, mellyel az eladó nagyobb mennyiségű áru vásárlására ösztönzi a vevőt. A rabatt tehát olyan pluszban adott áru, melynek nagyságát a megvásárolt áru mennyisége határozza meg (például: tíz darab után kap rabattként egy darab ajándékterméket).

Ezt a kedvezményt mind a nagykereskedelemben, mind a kiskereskedelemben szokásos alkalmazni.

Szerepe egyértelműen forgalomnövelő.

### **Árképzés szerepe a beszerzési döntésekben**

#### **Esetfelvetés:**

Üzletünk 50 db Zanussi 180 l-es kombinált hűtőszekrényt kíván beszerezni. (áfa kulcsa 27%)

Két szállítótól kaptunk ajánlatot

„A” gyártó

listaára: 50.000 Ft mivel kis tételben vásárolunk ezért 10% felárat számít, fel a szállítást sem vállalják, melynek összege 40.000 Ft

„B” nagykereskedő

Bruttó 75.000 Ft-ért tette meg ajánlatát, és átvállalja a szállítás költségeit.

Mivel régi partnerük vagyunk egyszeri 5%- árkedvezményt biztosít részünkre a nettó eladási árból.

Hogyan alakulnak a beszerzés költségei az 'A' és a 'B' esetben?

Melyik beszerzési forrás kedvezőbb az üzlet számára?

Számításokkal igazoljuk állításunkat!

„A” gyártó:

Mennyiért adja el a gyártó a terméket, ha 10% felárat számít fel?

Hány %-on vásárolhatjuk meg?

$$100\% + 10\% = 110\%$$

Tehát nekünk a listaárhoz képest 110% -on tudjuk megvásárolni.

Számoljuk ki, mennyit kell fizetni a termékért!

$$\text{Felárral növelt termelői ár} = 50.000 \times 110/100 = 55.000 \text{ Ft}$$

A gyártó nem vállalja a szállítás költségeit sem.

Tehát ezzel az összeggel többbe kerül nekünk az áru beszerzése.

Mennyibe kerül nekünk a szállítás?

40.000 Ft

Az összes termék szállításáért kell kifizetnünk 40.000 Ft-ot?

Igen

Akkor mennyibe kerül 1 termék szállítása?

$$40.000/50 \text{ db} = 800 \text{ Ft/db}$$

Hány Ft-ot kell kifizetnünk a termék beszerzésével kapcsolatban?

$55.000 + 800 = 55.800$  Ft

Tehát mennyi lesz a nettó beszerzési árunk?

55.800 Ft

„B” nagykereskedő

Az áfa nem minket terhel, ezt visszaigényelhetjük.

Első lépésként, vegyük le az áfát! (egész számra kerekítsünk)

$75.000 / (100 + 27/100) = 75.000 / 1,27 = 59.055$  Ft

A nagykereskedő 5% kedvezményt biztosít a részünkre a nettó eladási árból.

Hány %-on tudjuk megvásárolni a terméket?

59.055 Ft = 100%

mínusz 5%, tehát 95%-on vásárolhatjuk meg.

Számítsuk ki mennyibe fog kerülni a termék!

engedményes nettó nagykereskedelmi eladási ár =  $59.055 \times 95/100 = 56.102$  Ft

Mennyi lesz a mi nettó beszerzési árunk?

56.102 Ft – mivel a szállítási költséget a nagykereskedő átvállalja, nem rakódik plusz költség a termékre.

Hasonlítsuk össze a két nettó beszerzési árat! Melyik a kedvezőbb?

„A” gyártó esetén: 55.800 Ft

„B” nagykereskedő esetén: 56.102 Ft

Melyik szállítótól rendeljük meg a terméket, ha minden más feltételben megegyező volt az ajánlat?

„A” gyártótól szerezzük be a termékeket.

#### **25.4. Árak feltüntetésének szabályai**

(Fgytv. 14. §, 4/2009. (I. 30.) NFGM-SZMM együttes rendelet)

**Az eladási árról:**

- írásban,
- egyértelműen,
- könnyen azonosítható és tisztán olvasható módon,
- Magyarország törvényes fizetőeszközében kifejezve, a fizetőeszköz nemét (forint) vagy annak rövidítését (Ft) megjelölve kell tájékoztatni.

- A termék eladási áráként, a fogyasztó által ténylegesen fizetendő, az általános forgalmi adót és egyéb kötelező terheket is tartalmazó árat kell feltüntetni.
- Több eladási ár egyidejű feltüntetése esetén a vállalkozás köteles a feltüntetett legalacsonyabb eladási ár felszámítására (kettős árfeltüntetés – az üzlet több pontján kihelyezett termék, egy látótérben több eladási ár feltüntetése).

**Az eladási árak feltüntetésének módjai:**

- terméken, vagy
- csomagoláson, vagy
- a termékhez egyéb módon rögzítve, vagy
- egyedi árkiíráson (pl. „polccímkén”), vagy
- könnyen hozzáférhető árjegyzéken (árlista)

**Akciós eladási árak feltüntetése**

- eredeti ár áthúzva, akciós eladási ár feltüntetve
- eredeti ár áthúzva, akció %-os mértéke megadva, akciós eladási ár feltüntetve
- csak az akciós eladási ár feltüntetve, ha tájékoztatják a vásárlókat, hogy a feltüntetett ár már az akciós ár.
- „től-ig” árfeltüntetés csak abban az esetben elfogadható, ha a termékek egyedileg is be vannak árazva.
- árlista

**Az egységár** a termék egy mértékegységére (pl. kilogrammjára, egy literére, egy méterére, egy négyzetméterére vagy egy köbméterére) vonatkozó ár.

Az egységárat abban a mértékegységben kell minden esetben meghatározni, amelyben az árut értékesítik.

**Nem kell feltüntetni az egységárat:**

- az 50 g, 50 ml vagy 5 cm alatti csomagolási egységű vagy méretű,
- az automatákból árusított,
- az egy csomagban lévő, készletben értékesített,
- a különleges díszcsomagolású (amikor a csomagolás külön értéket képvisel),
- élelmiszerek esetén az ételek készítéséhez egy csomagban összeállított terméken (pl. 15 g-os sütőpor, 18 g-os csokoládé stb.).

**A mennyiségi egységre jutó ár** feltüntetése a vevőnek összehasonlítási alapot jelenthet, segít eldönteni a választást a különböző kizserelésű áruk vásárlásánál.

Ezen kívül az árfeltüntetés szolgálhat reklám- vagy marketingcélt is, amikor a termék másodlagos kihelyezésekor a szokásosnál nagyobb méretben vagy kiemelt színnel történik.

## 26. A vállalkozás vagyonelemei

### 26.1. A mérleg

A vállalkozás vagyonát rendelkezésre álló anyagi és nem anyagi javak összessége alkotja. A vállalkozás vagyonának kimutatására minden év végén számviteli beszámolót (mérleg) kell készíteni, melyet közzé kell tenni a Nemzetgazdasági Minisztérium honlapján. A **mérleg** olyan kétoldalú kimutatás, mely a vállalkozás eszközeit, illetve annak forrásait mutatja be mérlegszerűen.

#### 26.1.1. Az éves beszámoló mérlegének előírt formája „A” változat (összköltség eljárással)

Eszközök (aktívák)	Adatok ezer forintban
<b>A. befektetett eszközök</b>	
I. Immateriális javak	
II. Tárgyi eszközök	
III. Befektetett pénzügyi eszközök	
<b>B. Forgóeszközök</b>	
I. Készletek	
II. Követelések	
III. Értékpapírok	
IV. Pénzeszközök	
<b>C. Aktív időbeli elhatárolódások</b>	
Eszközök összesen: A+B+C	
Források (passzívák)	
<b>D. Saját tőke</b>	
I. Jegyzett tőke	
Ebből: visszavásárolt tulajdoni részesedés névértékében	
II. Jegyzett, de még be nem fizetett tőke (-)	
III. Tőketartalék	
IV. Eredménytartalék	
V. Lekötött tartalék	
VI. Értékelési tartalék	
VII. Mérleg szerinti eredmény	
<b>E. Céltartalékok</b>	
<b>F. Kötelességek</b>	



I. Hátrasorolt köteleességek	
II. Hosszú lejáratú kötelezettségek	
III. Rövid lejáratú kötelezettségek	
<b>G. Passzív időbeli elhatárolások</b>	
Források összesen: D+E+F+G	

A mérleg tételek tartalmának bemutatása:

### 26.1.2. Eszközök

**A. Befektetett eszközök:** tartalmazzák a vállalkozás mindazon vagyontárgyának értékét, melyet a vállalkozásban tartósan, legalább egy éven túl használnak.

Megjelenési formái:

- I. immateriális javak, ide tartoznak azok az elemek, melyek megjelenési formájukban nem mindig kézzel foghatóak, például: számítógépes programok, szabadalmak, jogvédett találmányok
- II. tárgyi eszközök ide soroljuk a vállalkozásban tartósan használt gépeket, berendezéseket, járműveket
- III. befektetett pénzügyi eszközök közé soroljuk a tartós, egy éven túl lekötött betéteket, értékpapírokat, vásárolt részvényeket

**B. Forgóeszközök:** az éven belül elhasználódó, cserélődő eszközöket tartalmazzák.

Megjelenési formái:

- I. készletek, ide tartoznak a kereskedelemben továbbértékesítés céljából vásárolt árukészletek
- II. követelések csoportjába a vállalkozás adó, járulék, valamint egyéb követelései tartoznak
- III. értékpapírok közé soroljuk a vállalkozás egy éven belüli időtartamra lekötött pénzeszközeit, illetve a továbbértékesítés céljából vásárolt értékpapírokat, részvényeket
- IV. pénzeszközök közé soroljuk a vállalkozás bankban nyilvántartott, valamint pénztárban elhelyezett pénzkészletét

**C. Aktív időbeli elhatárolások** közé soroljuk azokat a gazdasági események értékét, amikor a költség felmerülésének az időpontja előző időszak, de a költség számla a tárgyidőszakban kerül elszámolásra.

**Az aktív időbeli elhatárolás** olyan eszközjellegű tétel, amely a tárgyidőszak bevételeit és ráfordításait helyesbíti, az összemérés számviteli elvének megfelelően. Az aktív időbeli elhatárolások a vállalkozás eredményét növelik, azáltal, hogy

- a már elszámolt, de nem a tárgyidőszakra vonatkozó költségek összegét csökkentik, például az előre kifizetett bérleti vagy szolgáltatási díjból a következő évre vonatkozó résszel csökkentjük a tárgyidőszak költségeit
- a még be nem folyt és ki sem számlázott, de a tárgyidőszakot illető bevételek összegét számba veszik a tárgyidőszakra járó kamatot, aminek a pénzügyi rendezése csak a következő évben esedékes, előre elszámoljuk bevételként

### **26.1.3. Források**

#### **D. Saját tőke**

- I. jegyzett tőke, a vállalkozás alapításakor az alapítók által rendelkezésre bocsájtott tőke, mértékét 2014-től a Ptk. szabályozza
- II. jegyzett, de még be nem fizetett tőke; a vállalkozás alapításakor a törvény a tőkejegyzés és befizetés között meghatározott idejű türelmi időt ír elő, a lejegyzett, de még be nem fizetett tőkét ebben a sorban tartja nyilván a vállalkozás az összeg teljesítéséig
- III. tőketartalék, ebben a sorban az alapítók által átadott olyan összeg, amit nem akarnak a jegyzett tőke növelésére fordítani.
- IV. eredménytartalék, ennek mindenkor tartalma az előző évek felhalmozott eredménye
- V. lekötött tartalék, tulajdonosok által meghatározott célra, a lekötött összeg nyilvántartására szolgál
- VI. értékelési tartalék soron akkor szerepel összeg, ha a vállalkozás eszközeit a bekerülési értékről piaci értékre módosítja, ebben az esetben a bekerülési érték és a piaci érték közötti különbözetet tartjuk itt nyilván
- VII. mérleg szerinti eredmény a vállalkozás bevételeinek és kiadásainak különbözete, osztalék- és adófizetési kötelezettség teljesítése után

**E. Céltartalékok** adózás előtti eredményből lehet képezni. Célja a már előre látható veszteségekre történő tartalékolás (például kétes követelések)

#### **F. Kötelezettségek**

- I. hátrasorolt kötelezettség a tagok, tulajdonosok által a saját tőkén felüli összegben a vállalkozás részére bocsájtott érték, melyet a vállalkozás megszűntetésekor legutoljára kell kiadni
- II. hosszú lejáratú kötelezettség éven túli kötelezettség, például hosszú lejáratú hitel
- III. rövid lejáratú kötelezettség éven belüli kötelezettség, például szállítóknak még ki nem fizetett számlaérték, munkabértartozás, stb.

**G. Passzív időbeli elhatárolások** közé soroljuk azokat a gazdasági események értékét, amikor a költségek, melyek adott évre vonatkoznak, de a következő évben kell kifizetni

(például ÁFA), vagy tárgyidőszaki költség számla a következő időszakban kerül elszámolásra (például villanyszámla), illetve olyan bevételek, melyek a következő évben esedékesek, de pénzügyi teljesítésük adott évben megtörtént (például kapott előlegek)

**26.2. Az éves beszámoló eredménykimutatásának előírt formája „A” változat (összköltség eljárással)**

Megnevezés	
I. Értékesítés nettó árbevétele	
II. Aktivált saját teljesítmények értéke	
III. Egyéb bevételek	
IV. Anyagi jellegű ráfordítások	
V. Személyi jellegű ráfordítások	
VI. Értécsökkenési leírás	
VII. Egyéb ráfordítások	
<b>A. ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE (I+II+III-IV-V-VI-VII)</b>	
VIII. Pénzügyi műveletek bevételei	
IX. Pénzügyi műveletek ráfordításai	
<b>B. PÉNZÜGYI MŰVELETEK EREDMÉNYE (VIII-IX)</b>	
<b>C. SZOKÁSOS VÁLLALKOZÁSI EREDMÉNY (+A+B)</b>	
X. Rendkívüli bevételek	
XI. Rendkívüli ráfordítások	
<b>D. RENDKÍVÜLI EREDMÉNY (X-XI)</b>	
<b>E. Adózás előtti eredmény (+C+D)</b>	
XII. Adófizetési kötelezettség	
<b>F. ADÓZOTT EREDMÉNY (+E-XII)</b>	
<b>G. MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY</b>	

Az eredmény kimutatás az eredmény levezetésére szolgál, az utolsó sora a mérleg szerinti eredmény a beszámoló saját tőke sorának része. Ez az összeg a költségek és a társasági adó, valamint az osztalék elszámolása utáni eredménye a vállalkozásnak, melyet eredménytartalékba helyez.

### 26.3. Mérlegbeszámoló elemzése tőkeerősség és likviditás szempontjából

A mérlegbeszámoló adatait általában az előző évhez szoktuk hasonlítani. A változást a kiegészítő mellékletben forintos és százalékos mértékben is szokás elemezni. A mérlegbeszámoló adataiból kiolvashatók a vállalkozás működésének pillanatnyi adatai, ilyen például a tőkeerősség, likviditás. Ezeket a mérlegsorok összehasonlításával, abból számított mutatókkal tudjuk kifejezni.

#### Likviditási mutatók

A likviditási mutató azt fejezi ki, hogy a társaság mennyiben képes eleget tenni rövid lejáratú kötelezettségeinek, a rendelkezésre álló forgóeszközök felhasználásával.

Kiszámítása:

$$\text{Likviditási mutató} = \frac{\text{Forgóeszközök értéke}}{\text{Kötelezettségek értéke}} \times 100 (\%)$$

Ezeket lehet számolni különböző időszakokra.

#### Fedezeti mutató

A mutató kifejezi, hogy a társaság fő tevékenységéhez kapcsolódóan milyen fedezettel rendelkezik, azaz a bruttó fedezet (árbevétel és az önköltségek a különbözete) mekkora hányada a társaság nettó árbevételének.

Kiszámítása:

$$\text{Fedezeti mutató} = \frac{\text{Bruttó fedezet}}{\text{Nettó árbevétel}} \times 100 (\%)$$

### 26.4. A vállalkozás finanszírozási forrásai

A vállalkozás működéséhez fejlesztési elképzeléseinek megvalósításához finanszírozási forrásokat biztosít. Ezek származhatnak saját (belső) forrásból, illetve idegen (külső) forrásból.

## Belső finanszírozási források

A belső finanszírozási források fedezetét alapvetően a vállalkozás vagyonelemei, például a házipénztárban és a bankszámlán szereplő pénzeszög, illetve a rövid- és hosszútávra lekötött pénzügyi eszközök biztosítják.

## Külső finanszírozási források

A vállalkozás külső finanszírozási forrásai származhatnak:

- pénzügyintézetektől
- befektetőktől
- tulajdonosoktól pótlólagos befizetés formájában

**Pénzügyintézetektől** hitel formájában tud bevonni a vállalkozás tőkét beruházásaihoz, vagy készleteinek a finanszírozásához.

A hitelek csoportosítása:

- célja szerint (beruházási, forgóeszköz-finanszírozási vagy likviditási hitel)
- lejárat szerint (hosszú illetve rövid lejáratú hitelek)

A rövid lejáratú hitelek megjelenési formái:

- **forgóeszköz-finanszírozási** hitel, bankhitel vagy folyószámlahitel. Ebben az esetben a bank a vállalkozás bankszámlájára folyósítja a szerződésben rögzített összeget, melyből a vállalkozás napi kötelezettségeit teljesíti.
- **rujírozó** hitel, ebben az esetben a bank csak akkor nyújt hitelt, amikor a vállalkozás számlája eléri a nullát. Tehát a rujírozó hitel azt jelenti, hogy a szerződésben szereplő összeg határáig megengedi, hogy negatív legyen a vállalkozás számlájának egyenlege. Ebben az esetben a kamatfizetés csak az igénybevett hitel összegéig és időtartamáig történik.
- **faktorálás**, ez a vállalkozás rövid lejáratú kötelezettségeinek értékesítését jelenti (például vevőkövetelés). Ebben az esetben a bankhitelt folyósít, a nagykereskedelmi vállalkozás vevője törleszt. Tehát a vevő nem a vállalkozás számlájára utalja tartozását, hanem az erre a célra nyitott elkülönített számlára, mely egyben a hitel törlesztése is.

A **befektetőktől** kereskedelmi hitelt kaphat a vállalkozás, ez lehet tulajdonrész előzetes kifizetése vagy kereskedelmi partner hozzájárulása egy közös fejlesztéshez (például adhat egy szállító raktárépítésre hitelt egy vevőjének, hogy az árukészletét később kihelyezhesse).

**Tulajdonosoktól pótlólagos befizetés formájában** akkor történik tőkebefizetés, amikor a vállalkozás likviditási helyzete ezt megkívánja. Ez a tőke nem véglegesen, csupán annyi időre kerül be a vállalkozásba, amíg a likviditási helyzet helyre nem áll.

## 27. A vállalati gazdálkodás elemzése

### 27.1. Jövedelmezőség

$$\text{Bruttó jövedelmezőség(fedezet hányad)} = \frac{\text{Fedezet összeg}}{\text{Értékesítés nettó árbevétele}} \times 100(\%)$$

Bruttó bevétel - ÁFA	100 % + ÁFA kulcs - ÁFA kulcs
= nettó bevétel - ELÁBÉ	= 100 % - ELÁBÉszint
= árás - költség	= árésszint - költségszint
= adózatlan eredmény	= eredményszint

### 27.2. Eredmény elemzése

**Eredmény:** az üzlet tevékenysége során keletkezett bevételek és kiadások különbsége, mely lehet nyereség, ha a bevételek meghaladják a kiadásokat és veszteség, ha a kiadások haladják meg a bevételeket.

$$\text{Adózatlan eredmény} = \text{árréstömeg} - \text{költség}$$

$$\text{Adózatlan eredmény} = \text{nettó bevétel} - \text{ELÁBÉ} - \text{költség}$$

**Eredményszínvonal** megmutatja, hogy az adózatlan eredmény a nettó bevételnek hány százaléka.

$$\text{Eredményszínvonal} = \frac{\text{Adózatlan eredmény}}{\text{Nettó bevétel}} \times 100$$

A **költségszínvonal** megmutatja, hogy a költség a nettó bevételnek hány százaléka.

$$\text{Költségszínvonal} = \frac{\text{Költség}}{\text{Nettó bevétel}} \times 100$$

**Árréstömeg:** az üzletben az értékesítés során keletkezett „bruttó haszon”, mely az eladott áruk árásának az összege.

$$\text{Árréstőmeg} = \text{ELÁBÉ} \times (\text{HK}/100)$$

**Nettó bevétel:** az áruk és szolgáltatások értékesítéséből származó áfamentes bevétel

$$\text{Nettó bevétel} = \text{ELÁBÉ} + \text{árrés}$$

$$\text{Nettó bevétel} = \text{ELÁBÉ} \times (1 + (\text{HK}/100))$$

**Árrésszínvonal:** Megmutatja, hogy a képződött árréstőmeg a nettó bevételnek hány százaléka. (Haszonkulcs az eladási ár százalékában)

$$\text{Árrésszínvonal} = \frac{\text{Árréstőmeg}}{\text{Nettó bevétel}} \times 100$$

**ELÁBÉ színvonal:** megmutatja, hogy az eladott áruk beszerzési értéke hány százaléka a nettó bevételnek.

$$\text{ELÁBÉ színvonal} = \frac{\text{ELÁBÉ}}{\text{Nettó forgalom}} \times 100$$

**Költség színvonal:** megmutatja, hogy a költség a nettó bevételnek hány százalékát teszi ki.

$$\text{Költség színvonal} = \frac{\text{Költség}}{\text{Nettó bevétel}} \times 100$$

**Relatív költségmegtakarítás:** a tény időszaki költség bázishoz vagy terhez mért megtakarítása.

$$\text{Relatív költségmegtakarítás} = \frac{\text{Tényleges bevétel} \times \text{bázis költség \%}}{100} - \text{tényleges költség}$$

$$\text{Relatív költségmegtakarítás} = \frac{\text{Tényleges bevétel} \times \text{terv költség \%}}{100} - \text{tényleges költség}$$



## Szakirodalom jegyzék

### Felkészülést segítő ajánlott szakirodalom

- A kereskedelmi egység szabályszerű működése, 0005-06 ( DUÁL Kft., 2011)
- Agárdi Irma: Kereskedelmi Marketing és menedzsment (Akadémiai Könyvkiadó, 2010.)
- Az áruforgalom lebonyolítása, 0004-11 (DUÁL Kft. 2009)
- Dr. Bárcziné Dr. Juhos Julia: Marketing a kereskedelemben. Tankönyv és munkafüzet (Kereskedelmi és Idegenforgalmi Továbbképző, 2005.)
- Brusztné Kunvári Enikő, Rozsonics Angéla: Kereskedelmi ismeretek a modulrendszerű képzéshez Cikkszám: KR89 (Kereskedelmi és Idegenforgalmi Továbbképző Kft., 2008)
- Horváthné Herbáth Mária – Stágel Imréné: Az áruforgalmi tevékenység tervezése, elemzése, hatása az eredményre tankönyv, + munkafüzet. Cikkszám KR 87, KR 87/A (Kereskedelmi és Idegenforgalmi Továbbképző Kft., 2008)
- Horváthné Herbáth Mária: Kereskedelmi és vállalkozási ismeretek (Műszaki Könyvkiadó, 2008)
- Kristóf Lajos: Gazdasági számítások a kereskedelemben (Műszaki kiadó, 2008)
- Kristóf Lajos: Kereskedelmi számítások példatára (Műszaki kiadó, 2008)
- Murányi István: Kisvállalkozások alapítása (Kereskedelmi és Idegenforgalmi Továbbképző Kft., 2008)
- Dr Pásztor György: Üzleti kommunikáció I-II. (BGF Kereskedelmi és Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Főiskolai Kar, 2003)
- Sókiné dr. Nagy Erzsébet: Kereskedelmi szakmai ismeretek (Kereskedelmi és Idegenforgalmi Továbbképző Kft., 2009)
- Sókiné dr. Nagy Erzsébet: Kereskedelmi vállalkozások gazdaságtana (Kereskedelmi és Idegenforgalmi Továbbképző Kft., 2008)
- Véghné Faddi Andrea: Marketing alapjai (Műszaki kiadó, 2008)
- Véghné Faddi Andrea: Marketing kommunikáció (Műszaki kiadó, 2008)

## Felhasznált szakirodalom

44/1998. (III. 11.) Korm. rendelet a házaló kereskedésről

2012. évi CXXXIV. törvény (**Fdvtv.** 2013. július 1-jével hatályba lépés)

2014. évi CXIII. Törvény az épített környezet alakításáról és védelméről szóló 1997. évi LXXVIII. Törvénynek az egyes kereskedelmi építmények engedélyezése fenntarthatósági szempontjainak érvényesítése érdekében történő módosításáról. Hatályos: 2015. I. 1-től

2005. évi CLXIV. törvény a kereskedelemről

A fiatalkorúak dohányzásának visszaszorításáról és a dohánytermékek kiskereskedelméről szóló

A kutatás-fejlesztésről és a technológiai innovációról szóló 2004. évi CXXXIV. törvény

A Kutatási és Technológiai Innovációs Alapról szóló 2003. évi XC. törvény

Dr. Siklósi Ágnes – Dr. Veress Attila: Könyvvezetés és Beszámoló készítés (2016) 8. átdolgozott kiadás (Saldo) A Mérlegképes könyvelő, a Pénzügyi-számviteli ügyintéző és a Vállalkozási bérügyintéző tankönyve

Oslo kézikönyv harmadik kiadása (2005)

Vágási Mária: Marketing–stratégia és menedzsment Alinea kiadó 2007.

Vágási Mária: Marketing- Menedzsment alapjai Műegyetem kiadó 2005.

<http://fogyasztovedelem.kormany.hu/node/4422>

[www.tankonyvtar.hu](http://www.tankonyvtar.hu) "A" Tételű modul – Környezetgazdálkodás Szaktudás Kiadó Ház ZRt. (2008)