



Stágel Imréné

## Az árubeszerzéshez kapcsolódó tervezési és szervezési feladatok

**NSZFI**  
NEMZETI SZAKKÉPZÉSI  
ÉS FELNŐTTKÉPZÉSI INTÉZET

A követelménymodul megnevezése:

Az áruforgalmi tevékenység tervezése, irányítása, elemzése

A követelménymodul száma: 0003-06 A tartalomelem azonosító száma és célcsoportja: SzT-003-50



## A BESZERZÉS SZEREPE AZ ÁRUFORGALMI FOLYAMATBAN

### ESETFELVETÉS–MUNKAHELYZET

Ön egy ruházati boltot üzemeltet. Döntenie kell arról, hogy a forgalmazott árukat milyen nagyságrendben, milyen választékban, honnan, milyen gyakorisággal szerzi be.

Fogalmazza meg, hogy mit venne figyelembe a beszerzendő áruk mennyiségének, választékának meghatározásakor?

Mitől függ, hogy milyen gyakorisággal szerzi be az árukat?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Milyen szempontok alapján választana a beszállítók közül? Sorolja fel ezeket fontossági sorrendben!

---

---

---

---

---

---

---

---

## SZAKMAI INFORMÁCIÓTARTALOM

A kereskedelmi egységek vezetőinek az áruforgalom mindhárom szakaszára – a beszerzésre, készletezésre, értékesítésre – meg kell határozniuk az elérendő célokat, és mindegyik szakaszhoz tartozó feladatokat meg kell szervezniük ahhoz, hogy zökkenőmentes és eredményes legyen a bolti tevékenység.

A beszerzés tervezéséhez és szervezéséhez kapcsolódó feladatok eredményes elvégzéséhez a kereskedelmi egységek vezetőinek tisztában kell lenniük azzal, hogy

- hogyan kapcsolódik a beszerzés az áruforgalom másik két szakaszához, az értékesítéshez és a készletezéshez, és
- mi a beszerzési tevékenység célja, és milyen feladatokat jelent a megszervezése.

### A BESZERZÉS SZEREPE AZ ÁRUFORGALMI FOLYAMATBAN

Az áruforgalom részfolyamatai időbeli sorrendben:

- beszerzés,
- készletezés,
- értékesítés.

A kereskedelmi vállalkozások áruforgalmi tevékenységének egyes részfolyamatai egymással kölcsönhatásban vannak.

**Az értékesítés csak akkor lehet zavartalan, ha a vállalkozás kellő időben, megfelelő mennyiségű és választékú árut szerez be.** A beszerzés során figyelembe kell venni az értékesítés során szerzett tapasztalatokat a vevők igényeiről, annak változásáról.

**A beszerzett áruk mennyisége, összetétele befolyásolja a tárolási igényt, a raktári munka megszervezését.** A raktári kapacitás, ezen belül a szakosított tárolás lehetősége ugyanakkor visszahat a beszerzésre, mivel meghatározza, hogy egyes árufeleségekből egy-egy alkalommal mennyi szerezhető be.

Az áruforgalomnak a beszerzést követő másik két szakasza is kölcsönhatásban van egymással. A két szállítás közötti időszak alatt értékesítésre kerülő áruk mennyisége és összetétele meghatározza a raktározási igényt. Az áruk szakosított, áttekinthető tárolása elősegíti az értékesítés zavartalan lebonyolítását. Nem lehet zökkenőmentes a vevők igényeinek kielégítése, ha a kereskedőnek nincs pontos információja a készletekről, vagy ha áttekinthetetlen a raktár. Ma már a számítógépes nyilvántartást vezető cégek pontos adatokat kaphatnak az adott időpontban rendelkezésre álló árumennyiségről termékenként, sőt egyes programok jelzik a munkatársaknak, ha a készlet a minimum alá csökken.

Az áruforgalmi tevékenység valamennyi részfolyamatát – azok kölcsönhatását is figyelembe véve – úgy kell megszervezni és lebonyolítani, hogy **hosszú távon a lehető legnagyobb eredményt hozzák.**

## A BESZERZÉS CÉLJA, A BESZERZÉSHEZ KAPCSOLÓDÓ FELADATOK

A **beszerzési tevékenység célja: a vevőkör keresletét legteljesebben kielégítő kínálat (árualap) biztosítása.**

A beszerzés eredményes lebonyolításához

- dönteni kell a beszerzés nagyságrendjéről és választékáról,
- ki kell választani a beszerzési partnereket (szállítókat),
- szerződést kell kötni a kiválasztott szállító partnerrel, ill. meg kell rendelni az árukat.

### 1. A beszerzés nagyságrendjének és választékának meghatározása

Azt, hogy a kereskedő milyen árukat, milyen választékban és milyen mennyiségben szerez be, alapvetően az határozza meg, hogy:

- milyen vevőkörnek kíván értékesíteni,
- milyen a szakosítottasága (az értékesített áruk köre és azok választékának mélysége),
- mekkora a forgalma, tőkeereje.

#### a) A megcélzott vevőkör jellemzőinek hatása a beszerzés nagyságrendjére és választékára

A beszerzési döntéseknél a megcélzott vevőkör életkor, foglalkozás, jövedelem szerinti összetételét, és az ezekből adódó eltérő igényeit kell alapul venni.

Nézzünk erre néhány példát!

Azok a kiskereskedelmi egységek, amelyek a **különleges, egyedi, kiemelkedő minőségű termékeket kereső vevőket szeretnék kiszolgálni**, akkor sem szerezhetnek be nagy mennyiséget egy-egy áruféleségből, ha rendkívüli kedvezményeket kínál a beszállító. Ha ugyanis a kínálat nem az egyedit, a különlegeset sugallja, akkor a vevők elpártolnak tőlük. Nem szerezhetnek be olyan terméket sem, amelynek minősége nem kifogástalan, még akkor sem, ha azt kedvező áron tudnák megvenni és kínálni. A vevőkör jellemzői alapján a beszerzés mennyiségének és összetételének kialakításakor ugyanis a különleges kínálatot és a kifogástalan minőséget kell biztosítani.

**Ha a kereskedő vevőköre a hagyományos, állandó választékot igényli**, akkor új termékek beszerzése kockázatot jelenthet. Ezeket legfeljebb próbaképpen, kisebb mennyiségben célszerű beszerezni, és a vevők reagálásától függően lehet később ezekkel kiegészíteni vagy módosítani a kínálatot.

A beszerzendő áruk nagyságrendjét és összetételét nagyban meghatározza az is, hogy a bolt jellegéből, elhelyezkedéséből adódóan a **vevőkörében mi jelenti a vásárlás indítékát**. Az áruválaszték kialakításánál figyelembe lehet venni például, hogy a korábbi tapasztalatok alapján mekkora szerepet játszanak a vevők döntéseiben az emocionális (érzelmi) indítékok, vagy inkább a racionális indítékok a meghatározóak., A bolt jellege és elhelyezkedése befolyásolja azt is, hogy vevőkörében a vásárlás célja alapvetően saját igények kielégítése, vagy ajándékozás, vagy elsősorban az ünnepekhez, alkalmakhoz kötődő igények kielégítése.

### **b) A szakosítottság hatása a beszerzés nagyságrendjére és választékára**

A szakosítottság azt jelenti, hogy az adott kereskedelmi egység milyen árukat forgalmaz, milyen választékban. Ez meghatározza a beszerzendő áruk körét.

A több árucsoportot forgalmazó egységeknél is fontos szempont lehet a beszerzésnél, hogy a választék minél nagyobb részét egy szállítótól, ill. egy helyszínen tudja beszerezni.

A vállalkozás szakosítottsága a forgalmazott áruk jellegéből adódóan befolyásolja a beszerzendő áruk mennyiségét is. A gyorsan romló, a fogyasztói szokások és a divat változásának kitett árufélelkéből kockázatos nagy mennyiséget beszerezni. Az állandó keresletű, viszonylag stabil választékú árucikkekéből – mennyiségi engedmény fejében – viszont érdemes lehet nagyobb mennyiség beszerzésére szerződni.

### **c) A vállalkozás által lebonyolított forgalomnak, a vállalkozás tőkeerejének hatása a beszerzés nagyságrendjére és választékára**

A nagyobb, tőkeerős vállalkozások nagy forgalmat bonyolítanak le, ezért rendszeresen nagy mennyiséget szereznek be.

Nagy árumennyiség beszerzése esetén a kereskedelmi vállalkozás jelentős kedvezményeket kaphat a szállító partnerektől. Ezeket a kedvezményeket csak akkor tudja kihasználni, ha nagyobb összegű szabad pénzeszközzel, emellett megfelelő raktári kapacitással rendelkezik.

Viszonylag nagy forgalom és nagy tőkeerő szükséges ahhoz is, hogy a szállító partnerek alkalmi akcióit egy kereskedelmi vállalkozás ki tudja használni. Ilyenkor lehetősége van bizonyos árukat nagy mennyiségben, viszonylag alacsony áron beszerezni. A nagy üzletláncok a piaci pozíciójukból adódón ki is kényszeríthetik a beszállítóktól a széleskörű engedményeket, kedvezményeket.

## **2. A beszerzési partnerek (beszállítók) kiválasztása**

A beszerzendő áruk mennyiségének és összetételének függvényében kell a lehetséges szállító partnerek közül a megfelelőket kiválasztani és az optimális szerződésfajtát alkalmazni a kapcsolat kialakításánál.

**A kereskedelemben azokat az üzleti partnereket nevezik szállítóknak, akiktől az árukat beszerzik.**

A kereskedelmi vállalkozások a forgalmazandó áruféleségeket beszerezhetik: hazai illetve külföldi termelőktől, vagy külkereskedelmi, nagykereskedelmi tevékenységet folytató cégektől.

**A szállítók nem azonosak a fuvarozó cégekkel.**

A fuvarozóknak csak az áru eljuttatása a feladata az eladó vállalkozástól a vevő vállalkozásig.

A fuvarozást – megállapodástól függően – végezheti maga a szállító, a vevő, vagy az e feladattal megbízott fuvarozó vállalkozás.

**A szállítók kiválasztásakor ismerni és mérlegelni kell:**

- a kínált áru minőségét és választékát,
- a szállító által kínált árumennyiséget,
- a szerződési feltételeket,
- a szállító ismertségét, megbízhatóságát.

**a) A kínált áru minősége és választéka**

A szállító kiválasztásánál lényeges szempont, hogy az általuk kínált minőség és választék megfeleljen a vevőkör igényeinek.

**A minőség:** az adott áru – használat szempontjából – lényeges tulajdonságainak (pl. íz, forma, tartósság, kényelem) színvonala.

**A választék:** az eladásra szánt áruk összessége.

A választék **szélessége** az eltérő rendeltetésű áruféleségek számát jelenti (pl. a ruházaton belül alsó- és felsőruházat értékesítése).

A választék **mélysége** az azonos rendeltetésű, de eltérő tulajdonságú áruk számával jellemezhető (kizárólag férfi-felsőruházat értékesítése sokféle alapanyagban, fazonban, színben).

Ha az egység vevőköre a lehető legkedvezőbb áron történő vásárlásra törekszik, akkor a minőség területén általában kompromisszumokra is hajlandó. Ez esetben az alacsony árfekvésű termékeket kínáló szállítókat célszerű választani. Ha az átlagosnál magasabb jövedelmű, kiemelt minőséget igénylő vevőknek értékesít az egység, akkor a különleges, egyedi választék és a kiváló minőség az elsődleges szempont a szállítók kiválasztásánál.

Az egyes szállító partnerek által kínált választék szélessége, mélysége eltérő. A kereskedelmi vállalkozás mérete, szakosítottasága befolyásolja, hogy mely szállító partnereket részesíti előnyben.

A kiskereskedelmi vállalkozások közül a kevésbé tőkeerősek többnyire arra törekednek, hogy mindent egy helyen beszerezhessenek, így a beszerzés költségeit csökkenteni tudják. Többnyire olyan helyen vásárolnak, ahol az általuk igényelt teljes választék megtalálható, pl. a C+C (cash and carry – fizessd és vidd) raktáráruházakban.

A széles választékot nyújtó kereskedelmi üzletláncok viszonylag sok termelővel, forgalmazóval, külföldi partnerekkel állnak kapcsolatban.

A szaktoltok, szakáruházak az általuk forgalmazott áruk mély választékát általában több szállító partnertől történő beszerzéssel alakítják ki.

### **b) A szállító által kínált árumennyiség**

A beszerzésnek egyaránt akadályá lehet, ha a szállító

- túl nagy vagy
- túl kicsi mennyiségben kínálja eladásra az árut a kereskedőnek.

**A szállító által kínált mennyiség korlátozhatja a kisebb tételben vásárló kereskedelmi vállalkozások beszerzési törekvéseit.** Mivel a nagyobb termelők törekednek a nagytételű értékesítésre, ezért tőlük a kisebb kereskedelmi vállalkozások nem – vagy csak kedvezőtlen feltételekkel – tudnak beszerezni. Ezt a hátrányt kiküszöbölhetik a kiskereskedők közös beszerzéssel, azaz beszerzési társulások létrehozásával.

A nagykereskedők és a jelentős forgalmat lebonyolító kiskereskedelmi üzletláncok nagy tételben szereznek be, így könnyebben juthatnak hozzá a termelők által nyújtott mennyiségi kedvezményekhez.

**A beszerzés akadályá azonban nemcsak a túl nagy kínált mennyiség lehet, hanem a túl kevés is.** Mezőgazdasági kistermelők kis tételű kínálatából például nem éri meg vásárolni a nagy árutömeget értékesítő kereskedő cégeknek. Az elaprózott beszerzés miatt ez jelentős költségnövekedéssel járna. A kiszériás, egyedi termékeket előállító kisiparosok termékeit pedig általában a mély választékot tartó, speciális vevőkörű kereskedőknek érdemes megvásárolniuk.

### **c) A szerződési feltételek**

Az árubőség következtében gyakori, hogy a beszerezni kívánt áruféleségeket több szállító is kínálja. Ezért mérlegelni kell, hogy az adott terméket a különböző szállítók milyen feltételekkel ajánlják.

A szerződési feltételeket tartalmazhatják termékismertető, prospektusok, de gyakran az üzleti tárgyalások során alakulnak ki.

#### **A szerződési feltételek közé tartozik:**

- az áru ára,
- a szállító által nyújtott, árba be nem épülő engedmények, hozzájárulások,

- a szállítás ütemezése, szállítási határidő,
- a kiszállítási feltételek,
- a fizetési feltételek,
- az áruvisszavétel lehetősége,
- a kifogások intézése,
- egyéb együttműködési lehetőségek.

A szerződési feltételekkel jelen anyag következő részében foglalkozunk részletesen.

#### **d) A szállító ismertsége, megbízhatósága**

A szállító partnerek közötti választásnál lényeges szempont azok ismertsége, megbízhatósága. A termelőtől történő beszerzéskor különösen előnyös a szállító ismertsége, ezzel együtt a termék márkája. Ismert termékek vásárlásánál a fogyasztók feltételezik a jó minőséget, ragaszkodnak az adott márka vásárlásához.

A kizárólag márkás termékeket értékesítő kereskedők beszállítói köre eleve adott.

Minden kereskedelmi vállalkozás beszerzési döntésében szerepet játszik a szállító partner megbízhatósága. Amennyiben a szállító megbízhatatlan – változó minőségű árut szállít, vagy nem tartja be a szállítási határidőt – a kereskedő bevételétől esik el, mivel vevői elpártolnak tőle.

A kereskedelmi cégek általában kitartanak megbízható, ismert szállítóik mellett még akkor is, ha számukra ismeretlen vállalkozások kedvezőbb ajánlattal keresik meg őket.

A nagy tőkeerejű és forgalmú kereskedelmi üzletláncok magas és szigorú követelményeket támasztanak szállítóikkal szemben. Emellett igyekeznek szállítóik számát minimalizálni. A szigorú követelményeknek megfelelő szállítókkal azonban többnyire hosszú távú kapcsolatot alakítanak ki.

## **TANULÁSIRÁNYÍTÓ**

### **1. feladat**

Az információtartalom feldolgozását követően újra válaszolja meg az Esetfelvetésben feltett alábbi kérdéseket! Hasonlítsa össze válaszait az anyag feldolgozását megelőzően adott válaszaival!

Mit venne figyelembe a beszerzendő áruk mennyiségének, választékának meghatározásakor?  
Mitől függ, hogy milyen gyakorisággal szerzi be az árukat?





**Kereskedelmi egységek:**

1. Kistelepülés élelmiszerboltja
2. Belvárosi kerámia szaküzlet
3. Élelmiszereket és vegyi árukat forgalmazó diszkontáruház
4. Fiatalok ruházati boltja egy bevásárlóközpontban
5. Városszéli kereskedelmi centrumban levő hipermarket
6. Belvárosban működő menedzser-shop

**Beszerezési elvek, döntések:**

- A) Törekedni kell a minél alacsonyabb áron történő beszerzésre, kedvező ár esetén a kisebb minőségi hiba nem lehet akadálya a beszerzésnek!
- B) Elsősorban különleges, egyedi termékeket kell beszerezni, akár az átlagosnál magasabb áron is!
- c) Márkás, divatos termékeket kell beszerezni, a magas ár nem akadály!
- D) Ki kell használni a szállítóknak a nagy mennyiségben történő vásárlás esetén biztosított jelentős árengedményre vonatkozó ajánlatát!
- E) Törekedni kell a saját márkanéven forgalmazott olcsó áruk körének bővítésére, ehhez a termelő cégekkel történő kedvező megállapodásokra!
- F) Az új termékek forgalmazására tett szállítói ajánlatot el kell fogadni, ha azokat kedvező bevezető áron kínálják!
- G) Kis tétel szállítására vonatkozó ajánlatokat is célszerű elfogadni, ha az egyedi, a választékot színesítő termékekre vonatkozik.

**Megoldás:**

1. - ....., 2. - ....., 3. - ....., 4. - .....,  
5. - ....., 6. - .....

**Válaszainak helyességét ellenőrizni tudja az alábbiak alapján:**

**1. feladat**

A beszerzendő áruk mennyiségének, választékának meghatározásakor mindenekelőtt a vevőkör jellemzőit kell figyelembe venni: milyen mennyiségben, milyen minőségben igénylik a bolt profiljának megfelelő termékeket, mi jellemzi a vásárlási és fogyasztási szokásaikat, milyen gyakorisággal vásárolnak. A beszerzést mennyiségét e mellett befolyásolja az is, hogy mekkora a raktár és az eladótér kapacitása, az áruk elhelyezéséhez szükséges speciális tárolóeszközök mérete (pl. a hűtőberendezéseké). A bolt szakosítottasága, a forgalmazott áruk jellege szintén hat arra, hogy mennyi és milyen választékú árut lehet egyszerre beszerezni. A szállító által kínált mennyiséget is figyelembe kell venni, hiszen lehet, hogy csak nagy tételben hajlandó szállítani, vagy csak meghatározott tétel nagyság esetén ad kedvezményt az árból. A vállalkozás pénzügyi lehetőségei is befolyásolják, hogy milyen nagyságrendben tud beszerezni.

A beszállítók kiválasztásánál az alábbi szempontok mérlegelése szükséges: milyen minőségben, milyen választékban, milyen áron kínálja a termékeket, milyen kedvezményeket ad, milyen határidővel és milyen feltételekkel vállalja a szállítást, milyen fizetési határidőt jelöl meg, mennyire megbízható.

## 2. feladat

1. – A, F; 2. – B, G; 3. – A, D, E, F; 4. – B, C, G; 5. – A, D, E, F; 6. – B, C, G.

## ÖNELLENŐRZŐ FELADATOK

## 1. feladat

Az alábbi kijelentésekről állapítsa meg, hogy melyek igazak, és melyek hamisak! Választását minden esetben indokolja meg!

a) Egy jó kereskedő megvesz minden – az üzlet profiljába illő – terméket, amit kedvező feltételekkel, jó áron kínálnak a szállítók, akár kisebb minőségi hibával, a megszokottnál gyengébb minőségben is, .

Indoklás:

IGAZ	HAMIS
------	-------

<hr/> <hr/> <hr/>
-------------------

b) Az áruforgalom tervezésénél a beszerzésnek van elsődlegessége, mivel ez az áruforgalom első szakasza.

Indoklás:

IGAZ	HAMIS
------	-------

<hr/> <hr/> <hr/>
-------------------

c) A szállítók által meghirdetett akciók kihasználása, és a megszokottnál nagyobb tétel beszerzése az élelmiszereknél kockázatosabb, mint a vegyi áruknál.

Indoklás:

IGAZ	HAMIS
------	-------

<hr/> <hr/> <hr/>
-------------------

## A BESZERZÉSHEZ KAPCSOLÓDÓ TERVEZÉSI ÉS SZERVEZÉSI FELADATOK

d) A kereskedőnek folyamatosan figyelnie kell a beszállítók által kínált kedvezményeket, az akciósan kínált – akár minőségi hibás – termékekből érdemes nagy mennyiséget beszereznie.

Indoklás:

IGAZ	HAMIS
------	-------


e) A szállítók azok a cégek, akik az áru eljuttatását végzik valamilyen fuvarszközzel az eladótól a vevő cég telephelyére.

Indoklás:

IGAZ	HAMIS
------	-------


### 2. feladat

Ön egy élelmiszerboltot nyit egy nagyvárosban. A kenyér és péksütemények szállítására két termelőtől kap ajánlatot! Milyen információk szükségesek ahhoz, hogy választani tudjon a két szállító közül?


### 3. feladat

A felsorolt kereskedelmi egységekhez párosítsa az alábbi, eseti szállítói ajánlatok közül azt (azokat), amelyeknek az elfogadását az adott egységben helyesnek tartja!

Kereskedelmi egységek:

1. Város szélén lévő hipermarket
2. Belvárosi ékszerüzlet
3. Egy város főutcájában lévő édességbolt
4. Elegáns női felsőruházatot értékesítő üzlet egy bevásárlóközpontban
5. Zöldség-gyümölcs szaküzlet
6. Barkácsáruház

Szállítói ajánlatok:

- A) Az eddigi rendelési tétel nagyságnál 20%-kal nagyobb tételt ajánl fel a szállító, 25%-os árengedménnyel.
- B) Különleges minőségű terméket kínál a szállító, az átlagosnál jóval magasabb áron.
- C) Egy új szállító egyedi, eddig még nem forgalmazott terméket ajánl fel bizományi értékesítésre.
- D) Egyik szállító az átlagosnál gyengébb minőségű terméket ajánl fel, rendkívül kedvező áron.
- E) Egy termelő kis tétel szállítására vonatkozó ajánlatot tesz.

## MEGOLDÁSOK

### 1. feladat

a) Egy jó kereskedő megvesz minden – az üzlet profiljába illő – terméket, amit kedvező feltételekkel, jó áron kínálnak a szállítók, akár kisebb minőségi hibával, a megszokottnál gyengébb minőségben is, .

IGAZ	HAMIS
------	-------

Indoklás: A beszerzésnél az értékesítés elsődlegességéből kell kiindulni. A vevőkör igényeinek megfelelő minőségű és árfekvésű termékeket kell beszerezni. Lehet, hogy a kedvező feltételekkel, jó áron beszerzett termékeket el is tudja adni, és ezzel rövidtávon nyereséget realizál a kereskedő, de ha ezek a termékek nem illeszkednek a megcélzott vevőkör elvárásaihoz, akkor elveszítheti a vevőkörének egy részét, és ezáltal hosszú távon csökken a nyeresége.

b) Az áruforgalom tervezésénél a beszerzésnek van elsődlegessége, mivel ez az áruforgalom első szakasza.

IGAZ	HAMIS
------	-------

Indoklás:

Az áruforgalom tervezésénél az értékesítésnek van elsődlegessége, hiszen csak akkor tud nyereséget realizálni a kereskedő, ha a beszerzett árukat sikerül értékesítenie. Értékesíteni pedig csak a vevőkör igényeinek megfelelő árukat tudja. Ezért a beszerzést a vevőkör igényeinek, várható keresletének ismeretében tervezhető forgalomnak kell alárendelni.

c) A szállítók által meghirdetett akciók kihasználása, és a megszokottnál nagyobb tétel beszerzése az élelmiszereknél kockázatosabb, mint a vegyi áruknál.

IGAZ	HAMIS
------	-------

Indoklás: Az élelmiszerek jelentős részének eltarthatósági, fogyaszthatósági ideje rövid, illetve korlátozott, ezért az ezen időn belül várható forgalomnál nagyobb mennyiség beszerzése komoly kockázatot jelent.

d) A kereskedőnek folyamatosan figyelnie kell a beszállítók által kínált kedvezményeket, az akciósan kínált – akár minőségi hibás – termékekből érdemes nagy mennyiséget beszereznie.

Indoklás:

IGAZ	HAMIS
------	-------

A beszerzést mindig a vevőkör igényeinek kell alárendelni. Hiába kínálnak kedvezményes áron a szállítók termékeket, azokból nagyobb mennyiség beszerzése kockázatos, ha ezt nem tudja a kereskedő értékesíteni. A vevőkör jellemzőitől függ az is, hogy kisebb minőségi hibával hajlandók-e – még jelentős árengedménnyel is – megvenni a terméket.

e) A szállítók azok a cégek, akik az áru eljuttatását végzik valamilyen fuvarszközzel az eladótól a vevő cég telephelyére.

Indoklás:

IGAZ	HAMIS
------	-------

A szállító az a cég, akitől az árut beszerezzük. Az áru tényleges eljuttatása valamilyen fuvarszközzel a vevő cég telephelyére: a fuvarozás. Ezt végezheti a szállító cég, vagy ezzel megbízhatnak a felek egy – fuvarozással foglalkozó – vállalkozást.

---

## 2. feladat

A szállítók közüli választáshoz tudni kell az alábbiakat: milyen mennyiségben, milyen választékban, milyen áron, napi hány alkalommal tudja vállalni a szállítást, milyen határidővel, milyen módon kéri az ellenérték kifizetését.

---

## 3. feladat

1 – A, D; 2 – B, C, D; 3 – B, E; 4 – B, C, E; 5 – A, B, D, E; 6 – A, B, C, D?.



## A SZÁLLÍTÓI KONDÍCIÓK (SZERZŐDÉSI FELTÉTELEK) ÖSSZEHASONLÍTÁSA

### ESETFELVETÉS–MUNKAHELYZET

Ön egy gyermekruházati cikket forgalmazó vállalkozás vezetője. Két szállítótól kér ajánlatot téli gyermekoverallok szállítására. Milyen információk megjelölését kérné az ajánlatokban?

---

---

---

---

---

---

---

---

### SZAKMAI INFORMÁCIÓTARTALOM

A szállítói ajánlatok összehasonlításakor egyidejűleg több tényezőt kell elemezni. Az ajánlatok meghatározó eleme az ár, de esetenként számos egyéb feltétel szólhat amellet, hogy akár a valamivel magasabb ajánlati árat megjelölő szállítót válassza a kereskedő. Az ár mellett mérlegelni kell, hogy a szállító

- milyen, az ajánlati árat (listaárat) növelő felárat, vagy csökkentő kedvezményeket jelöl meg,
- milyen, az árba be nem épülő engedményeket, hozzájárulásokat ad,
- milyen ütemezésben, milyen határidőre vállalja a szállítást, milyen kiszállítási feltételekkel,
- milyen fizetési feltételeket határoz meg,
- milyen áruvisszavétel lehetőséget biztosít, hogyan intézi az esetleges reklamációkat,
- milyen egyéb együttműködési lehetőségeket kínál.

## A SZÁLLÍTÓK KÖZÖTTI VÁLASZTÁSNÁL FIGYELEMBE VEENDŐ TÉNYEZŐK

### 1. A beszerzési ár

A szállítók ajánlataikban, prospektusaikban az áru listaárát tüntetik fel.

**A listaár az az ár, melyet a szállító az áru eladási áráként megjelöl.**

A listaár megadható nettó – azaz általános forgalmi adó nélküli – összegben, vagy bruttó – áfával növelt – árként.

**A számlázott nettó ár az az áfa nélküli ár, amely a szállító partner által kiállított számlán szerepel.**

Ez nem mindig egyezik meg a termék nettó listaárával. Az eltérést a szállító által felszámított felárak, valamint az általa adott engedmények okozhatják.

A felár a számlázott árat a listaár fölé emeli. Különleges csomagolás, soron kívüli szállítás esetén a szállító általában felárat számít fel a listaárra.

A szállítók a termék listaárából különböző címen engedményeket adhatnak. Azok az engedmények, amelyek konkrétan az adott termék vásárlásához kapcsolódnak, a listaár alá csökkentik a szállító által számlázott árat.

Az árat közvetlenül befolyásoló engedmények:

- a mennyiségi árengedmény, vagy más néven rabatt,
- a minőségi engedmény,
- a szezonális árengedmény,
- az akciós engedmény.

A mennyiségi rabattot nagy mennyiség beszerzése esetén adják a szállítók a listaárból.

A minőségi engedményt csökkent minőségű áruk vásárlásakor adják a szállítók a listaárból.

A szezonális árengedmény a szezonhoz kötött áruk forgalmának egyenletesebbé tételét szolgálja. A szezon előtti engedménnyel a szállítók arra ösztönzik a kereskedőket, hogy minél korábban szerezzék be a szezoncikkeket. A szezon végi engedmények célja pedig a megmaradt készletek értékesítése.

Az akciós engedmények célja lehet szállítónál felhalmozódott készletek felszámolása, új termékek népszerűsítése, piaci bevezetése, a szállító és termékei ismertségének növelése.

**A bekerülési vagy beszerzési ár a beszerzés tényleges ráfordítása. Ez nem mindig azonos a listaárral.**

Mi okozza ezt az eltérést?

**Beszerezéskor nemcsak azt kell mérlegelni, hogy mennyi lesz a szállító által számlázott ár, hanem figyelembe kell venni mindazokat a plusz tételeket, amelyek a raktárba szállításig felmerülhetnek közvetlenül a beszerzéshez kapcsolódóan.** Ilyen lehet a termékhez kapcsolódó fuvardíj, ha a szállító nem vállalja a termék fuvarozását. Ez esetben lehet, hogy a számla szerinti ár alacsonyabb, a vevő vállalkozásnak mégis többbe kerül a beszerzés, mivel a fuvarozás költségei is őt terhelik. Amennyiben a beszerzéshez közvetítőt kell igénybe venni, a számára fizetett bizományosi, ügynöki díjak is részei a bekerülési árnak. Külföldről (az EU-n kívülről) történő beszerzés esetén a beszerzéshez kapcsolódó vámterheket is figyelembe kell venni, mivel ezek is növelik az áru bekerülési árát. Természetesen ezek a ráfordítások csak abban az esetben épülnek be a beszerzési árba, ha egyértelműen hozzárendelhetők az adott termék beszerzéséhez.

Az áru beszerzési (bekerülési) ára: az adott áru engedményekkel csökkentett, vagy felárakkal növelt, a szállító által számlázott nettó (ÁFA nélküli) ára, növelve mindazokkal a tételekkel, amelyek a beszerzéshez közvetlenül kapcsolódóan felmerülnek.

**Annak a szállítónak az ajánlata kedvezőbb, amelynél ugyanazon minőségű árut a legalacsonyabb beszerzési (bekerülési) áron lehet megvásárolni.**

Listaár  
+ felár  
- engedmény  
= Számlázott nettó ár  
+ beszerzéshez közvetlenül kapcsolódó költségek  
= Beszerzési (bekerülési) ár

### 2. A szállító által nyújtott, árba be nem épülő engedmények, hozzájárulások

Az árat közvetlenül befolyásoló, értékesítéskor a számlában megjelenő engedményeken kívül a szállító adhat utólagos engedményeket is.

Az árat közvetlenül nem befolyásoló, utólag adott engedmények:

- a bónusz,
- a skontó.

**A bónusz: mennyiségi engedmény.** Annyiban különbözik a rabattól, hogy ezt az engedményt meghatározott idő (általában egy év) alatt, meghatározott beszerzési érték eléréséhez köti a szállító. Ha a szerződésben meghatározott értékhatárt eléri a vevő kereskedelmi vállalkozás, visszamenőlegesen jogosult az engedményre. Az engedményt megállapíthatják fix összegben vagy a beszerzéssel arányosan. **A bónusznál nem a termék beszerzési ára lesz alacsonyabb, hanem az utólagos engedmény bevételt jelent a vevő cég számára.**

**A skonto: a számlát azonnal, vagy a szállító által meghatározott – viszonylag rövid – időn belül kiegyenlítő vevőknek járó kedvezmény,** amellyel a mielőbbi fizetésre ösztönöz. Ha a vevő a megállapodás szerinti időponton belül fizet, akkor igénybe veheti a kedvezményt, amely **pénzügyi bevételként jelenik meg nála.**

Az árat közvetlenül nem befolyásoló, a szállítók által adott hozzájárulások:

A szállítók – különösen a nagyobb áruházláncoknak – különféle hozzájárulásokat is adhatnak. Ezeket a hozzájárulásokat a szállítók többnyire azért fizetik, mert a vevő üzletlánc tartósan biztosítja termékeik eladhatóságát.

A leggyakoribb hozzájárulások:

- a promóciós hozzájárulás,
- a marketing-hozzájárulás,
- a szortiment-kezelési díj (polcpénz).

**Promóciós hozzájárulást** fizet a szállító, ha az üzletlánc részt vesz új termékeinek bevezetésében, népszerűsítésében.

**Marketing-hozzájárulással** a szállító részt vállal az üzletlánc marketingköltségeiből (hirdetések, akciók, piackutatás költségei), mivel a vevő cég népszerűségének növekedése javítja az ő termékeinek eladhatóságát is.

A **szortiment-kezelési díjjal** (más néven polcpénzzel) a szállítók azért fizetnek a kereskedőnek, hogy termékeiket kedvező értékesítő helyen kínálják az üzletben.

### 3. A szállítás ütemezése, szállítási határidő, kiszállítási feltételek

A kereskedőnek az az érdeke, hogy az értékesítéshez szükséges árumennyiség az általa igényelt időbeli ütemezésben, a megállapodás szerinti szállítási határidőre érkezzen.

A szállító partnerek közötti választásnál ezért célszerű azokat előnyben részesíteni, akik:

- a szállítás ütemezését hajlandók a vevő kereskedő igényeihez igazítani,
- a szállítási határidőket pontosan betartják.

**A szállítás ütemezése függ**

- a termék jellegétől (folyamatos keresletű, vagy szezoncikkéről van-e szó),

- a vevő és szállító telephelyének távolságától,
- a vevő kereskedő készletezési, tárolási lehetőségeitől.

Folyamatos keresletű cikkek esetén lényeges, hogy a szállító késedelme miatt soha ne alakulhasson ki hiány, ez ugyanis a vevő kereskedelmi cégnél más árucsoportok forgalmára is kedvezőtlenül hat. A szezoncikknek a szezont megelőzően rendelkezésre kell állniuk. A szállítási késedelem ilyenkor pótolhatatlan forgalomkiesést okoz, mivel ha a vevők nem kapják meg a keresett szezoncikket, a konkurens cégeknél fogják azt beszerezni.

A vevő és szállító telephelyének távolsága is meghatározza a szállítás ütemezését, mivel ha nagy a távolság, akkor a fuvarozási költségek csökkentése érdekében ritkábban, de alkalmanként nagyobb mennyiség beszerzése célszerű. Mivel ez a készletezési költségek növekedését eredményezi, a vevő kereskedők csak akkor választják ezt a megoldást, ha közelebb nem találnak hasonló árut kínáló szállítót.

A tárolási lehetőségek is szoros összefüggésben vannak a beszerzés ütemezésével. Nagyobb tároló kapacitások ritkább beszerzést tesznek lehetővé, habár egyre több kereskedelmi vállalkozás törekszik – főleg nagy értékű és helyigényű áruk forgalmazásakor – készleteit minimalizálva a JIT (just in time) szemléletű beszerzési politikára. Ennek lényege, hogy mindig az éppen szükséges, azonnal eladható árumennyiséget kell beszerezni, így a kereskedő gyakorlatilag nem köt le pénzt a készletekben.

A kereskedelmi vállalkozás számára fontos, hogy **a megrendelt áru a megállapodás szerinti határidőre megérkezzen**. A szállítási késedelem bevételkieséssel és a vevők bizalmának elvesztésével járhat.

Mivel az áru beszerzési (bekerülési) árát az összes – beszerzéshez közvetlenül kapcsolódó – költség is befolyásolja, a **kiszállítási feltételek** is meghatározóak a szállítók közötti választásnál.

Előnyt élvezhetnek azok a szállítók, akik a kiszállítási, rakodási feladatokat is átvállalják. A szállító által átvállalt fuvar költség természetesen a számlázott árban is megjelenik. Az áru kiszállítását is vállaló szállítók eladási árai magasabbak, mint azoké a szállítóké, akik a fuvarozást nem vállalják. Ennek ellenére többnyire olcsóbb és kényelmesebb megoldást jelent a vevő számára, mint egy fuvarozó cég igénybevétele.

Kisebb mennyiségek beszerzésekor kedvezőbb lehet a szállítást saját fuvarszközzel megoldani.

Külföldről történő beszerzésnél lényeges tisztázni a fuvarparitást, azaz, hogy a szállítás során a szállítási költségek és a kockázat milyen fizikai megosztásában egyezik meg a szállító és a vevő. (A szállító viselheti a fuvar költségeket és a kockázatot például a behajózásig, az országhatárig stb.) A fuvarparitás meghatározásának lehetséges módjait nemzetközi megállapodások rögzítik.

#### 4. A fizetési feltételek

A szállítók közötti választást a fizetési feltételek jelentősen befolyásolják.

A fizetési feltételeket gyakran a szállító és a vevő kereskedő közötti erőviszonyok határozzák meg.

Kisebb, kezdő vállalkozások részére sokszor csak azonnali készpénzfizetéssel hajlandók értékesíteni a szállítók.

**A legjellemzőbb fizetési mód az átutalás.** Ekkor a vevő vállalkozásnak a szerződésben meghatározott (a számlán megjelölt) fizetési határidőig kell kiegyenlítenie az áru ellenértékét, tehát fizetési haladékot kap. Átutalással történő fizetésnél a fizetési határidő eltérő lehet, 5-8 napos határidőtől akár 60 napig is terjedhet.

A nagy mennyiséget rendelő cég – helyzetéből adódóan – rendkívül kedvező fizetési feltételeket érhet el beszállítóinál. A fizetési határidő gyakran jelentősen meghaladja a termék értékesítéséhez szükséges átlagos időtartamot. Az árut már eladták, és még mindig nem fizették ki a szállítónak, ezzel átmenetileg jelentős szabad pénzhez juthatnak.

A szállítók felajánlhatják egyes áruk részletre történő kifizetését is megbízható partnereik részére. A fizetési haladék, vagy a részletre történő fizetés kedvező a vevő vállalkozás számára, mivel pénzeszközeit a fizetési határidőig más területen hasznosíthatja (kamat fejében lekötheti, vagy más áruk megvásárlására fordíthatja).

## 5. Az áruvisszavétel lehetősége, a kifogások intézése

A beszerzés – különösen új áruk bevezetése esetén – kockázattal jár a vevő kereskedelmi vállalkozás számára. Elképzelhető, hogy az előzetes várakozástól eltérően a termékből a megrendelt mennyiség nem adható el, ezért beszerzéskor **célszerű előnyben részesíteni azokat a szállítókat, akik biztosítják az áruvisszavétel lehetőségét.** Főleg a nagy áruházláncok beszállítói – pozícióik megtartása érdekében – az el nem adható árut gyakran visszaveszik. Ekkor a vevő az el nem adható árut visszaszámlázza a szállítónak.

**A kereskedő kockázatának kiszűrésére alkalmas az áru bizományba történő átvétele is.** Ekkor a vevő kereskedő átvesz a szállítótól egy meghatározott árumennyiséget. A megállapodás szerinti időszakonként a szállító csak a ténylegesen eladott mennyiséget számlázza le, a többit visszaveszi, vagy a következő elszámolási időszakban számlázza, ha eladható.

**Elvárás lehet a szállítókkal szemben a reklamációk, kifogások alacsony aránya, ezek előfordulása esetén a rugalmasság, a zökkenőmentes ügyintézés.**

A szállítókról való tájékozódáshoz tartozik ezért annak felderítése is, hogy mennyire korrekt és rugalmas módon intézik a jogos minőségi és mennyiségi reklamációkat.

## 6. Egyéb együttműködési lehetőségek

Az árubeszerzésen kívül sokoldalú együttműködés alakulhat ki a vevő kereskedelmi cég és a szállító között. Gyakori a közösen finanszírozott piackutatás és reklámtevékenység, a szállító részt vehet a kereskedelmi cég munkatársainak képzésében (elsősorban számítástechnikai, műszaki cikkek értékesítése esetén), anyagilag hozzájárulhat új kereskedelmi létesítmény nyitásához. A szállítók közötti választáshoz a kedvező együttműködési lehetőségek mérlegelése is hozzátartozik.

## TANULÁSIRÁNYÍTÓ

### 1. feladat

Az információtartalom feldolgozását követően újra válaszolja meg az Esetfelvetésben feltett alábbi kérdést! Hasonlítsa össze válaszait az anyag feldolgozását megelőzően adott válaszaival!

Ön egy gyermekruházati cikket forgalmazó vállalkozás vezetője. Két szállítótól kér ajánlatot téli gyermekoverallok szállítására. Milyen információk megjelölését kérné az ajánlatokban?

---

---

---

---

---

---

---

---

### 2. feladat

Az alábbi eseteírás alapján állapítsa meg, hogy a szállítók közötti választásnál mit tekint előnynek, ill. hátránynak az „A” és a „B” szállító feltételeiben!

Egy kereskedő sportruházati és -felszerelési cikket árusít. A bolthelyiség eladótere 140 m<sup>2</sup>, raktára 80 m<sup>2</sup>. Arra törekszik, hogy a kiváló minőségű, ismert márkájú termékek széles választékát kínálja. E termékek magas árszínvonala miatt kénytelen nagy összeget lekötni árukészletében, ezért komoly nehézséget jelent számára a pénzügyi fedezet biztosítása, időnként rövid lejáratú bankhitel igénybevételére kényszerül. A forgalom növelésének, a vevőkör bővítésének elengedhetetlen feltétele, hogy vásárlói elégedettek legyenek, és jó hírét vigyék ismerőseik körében is. Ezért törekszik az esetleges reklamációk kielégítő, gyors intézésére is.

Február elején görkorcsolyák beszerzéséhez keres szállító partnert.

Két szállítótól kap ajánlatot közel azonos listaáron az alábbi feltételekkel:

„A” szállító:

Februárban 5% szezonális engedményt ad a termékek listaárából, viszont a szezonra megrendelt teljes mennyiséget át kell vennie a kereskedőnek február végéig. A szállító partner a 80 km-re lévő raktárából vállalja az áru kiszállítását a kereskedő telephelyére. Az áruk átvételét követő 8 napon belül kell az ellenértéket a szállító bankszámlájára átutalni. Az el nem adott áruk visszavételére nem biztosít lehetőséget. Néhány egyedi, különösen drága termékeket hajlandó bizományi értékesítésre átadni a kereskedőnek. Ha nem sikerül ezeket az árukat 60 napon belül eladnia, akkor visszaadhatja, ha sikerült értékesítenie, akkor a bizományi díjjal csökkentett összeget készpénzben ki kell fizetnie a szállítónak.

„B” szállító

Listaáron adja a termékeit. A szerződésben megállapított árumennyiséget a kért ütemezésben biztosítja oly módon, hogy a megrendelések leadását követő 7 napon belül átvehető az áru. A szállító 70 km-re lévő raktárában kell a kereskedőnek a megrendelt árukat átvennie, és onnan elszállítania. Az ellenértéket az áruk átvételét követő 30 napon belül kell a számlájára átutalni.

Megoldás

„A” szállítónál előnyt jelent:

<hr/> <hr/>
-------------

„A” szállítónál hátrányt jelent:

<hr/> <hr/>
-------------

„B” szállítónál előnyt jelent:

<hr/> <hr/>
-------------



„B” szállítónál hátrányt jelent:


### 3. feladat

Helyezze el a táblázat megfelelő rovataiban az alább felsorolt szállítói engedmények, valamint hozzájárulások betűjelét! A betűjel mellett tüntesse fel az engedmény illetve hozzájárulás szakmai megnevezését is!

A szállító által nyújtott **engedmények**

A szállító által adott **hozzájárulások**

**A beszerzési árát csökkentő engedmények**

**A beszerzési árát nem befolyásoló, utólag adott engedmények**

a) A „Siker Kft” 5 napon belüli fizetés estén 3%-os engedményt ad.

b) A „Túra Sportruházati Kft” november végén 10%-os kedvezménnyel kínálja a kiskereskedelmi vállalkozásoknak a hálósákokat.

c) A „Garden” Kft.” 500 ezer Ft hozzájárulást fizet az általa gyártott, új stílusú kerti bútorok népszerűsítéséért a forgalmazó kereskedelmi üzletláncnak.

d) A „Fehérvár” bőrdíszmű üzem kisebb bőrfestési hiba miatt 15%-os engedménnyel kínálja női pénztárcákat a kiskereskedőknek.

e) Az „Elegancia Ruházati Kft” 7%-os utólagos engedményt ad azoknak a kiskereskedelmi vállalkozásoknak, amelyek éves vásárlásainak értéke a 10 millió Ft-ot meghaladta.

f) A „Vitamin Szövetkezet” 5% engedményt ad az üveges befőttekből a vevőinek 500 üveg feletti vásárlás esetén.

### 4. feladat

Az „Éléskamra Kft.” 1200 doboz zöldborsó konzerv beszerzését tervezi.

Két szállítótól kapott ajánlatot.

A „Kecskemét Kft” nettó listaára 120 Ft/doboz. A kiszállítást nem vállalja. Egy fuvarozó 12 000 Ft-ért vállalja a teljes mennyiségnek az Elemózsia Kft. raktárába való szállítását.

A „Debrecen Kft.” nettó listaára 124 Ft. 1000 doboz feletti rendelés esetén 4 Ft engedményt ad a listaárból. A megrendelt mennyiség kiszállítását is vállalja.

Melyik szállító ajánlatát fogadná el a kalkulált beszerzési ár alapján? Munkahelyi vezetőjének tájékoztatásához számításainak részeredményeit tüntesse fel az alábbi táblázatban!

A beszerzési ár összetevői	"Kecskemét" Kft	"Debrecen" Kft
Listaár Ft/doboz		
- engedmény Ft/doboz		
Számlázott ár Ft/doboz		
+ fuvardíj Ft/doboz		
Beszerzési ár Ft/doboz		

A beszerzési ár összehasonlításán túl még milyen szempontok figyelembe vételét tartaná fontosnak a szállítók közötti választásnál? Érvekkel is támassza alá, miért fontosak ezek a szempontok!

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 5. feladat

A "Jancsi és Juliska", játékokat értékesítő üzletlanc a karácsony előtti hetekben 3000 doboz építőjátékot szeretne beszerezni. Két hazai és egy külföldi cégtől kapott ajánlatot a szállításra.

## A BESZERZÉSHEZ KAPCSOLÓDÓ TERVEZÉSI ÉS SZERVEZÉSI FELADATOK

Az egyik ajánlat egy régebbi szállítójától, a Famúves Rt.-től érkezett, akik a játékot 1200 Ft dobozonkénti áron kínálják. Az ár nem tartalmazza az áfa-t. A szállító a terméket azonnal tudja készletről szállítani. 2500 doboz feletti beszerzés esetén 3%-os mennyiségi engedményt ad a teljes beszerzett mennyiségre. A szállítást a Futár Kft. vállalja nettó 36 000 Ft-ért.

A másik hazai ajánlat a cég számára ismeretlen Kopáncs Kft.-től érkezett. A kft. az építőjátékot dobozonként 1100 Ft nettó áron kínálja, amely a kiszállítás díját is tartalmazza. A rövid szállítási határidő miatt a szállító 5% sürgősségi felárat számít fel.

Egy koreai cég, a Chang Ltd (a devizás vételárat átszámítva) 950 Ft dobozonkénti áron kínálja a játékot. Vállalják az azonnali szállítást. A szállítási költség a vevő céget a magyar határtól terheli, ami 120 000 Ft. A vám és a vámkezelési díj 3000 doboz importálása esetén összesen 90 000 Ft.

Melyik szállító választása esetén a legkedvezőbb a beszerzési ár?

Végezze el a beszerzési árak megállapításához szükséges számításokat, és az eredményeket tüntesse fel az alábbi, rendszerező táblázatban!

A beszerzési árak meghatározása a különböző beszerzési források esetén:

Megnevezés	Famúves Rt	Kopáncs Kft	Chang Ltd
nettó listaár (Ft)			
- engedmény (Ft)			
+ felár (Ft)			
számlázott nettó ár (Ft)			
vám, vámkezelési díj (Ft)			
fuvardíj (Ft)			
beszerzési (bekerülési) ár (Ft)			

Válaszainak helyességét ellenőrizni tudja az alábbiak alapján:

### 1. feladat

Lényeges feltételek, amelyekről célszerű tájékoztatást kérni az ajánlatot küldő szállítóktól: a termékek választéka méret, alapanyag, fazon, szín, gyártó cég szerint; a termékek minősége; listaár; esetleges engedmények; a szállítás határideje, gyakorisága; a kiszállítás feltételei; a fizetés módja és határideje; a legkisebb rendelhető mennyiség; az esetleges kifogások intézési módja; a bizományi értékesítésre történő átadás lehetősége; a visszavétel lehetősége.

## 2. feladat

**"A" szállítónál előnyt jelent: Szezonális engedményt ad, vállalja az áru kiszállítását. Bizományi értékesítésre is átad bizonyos termékeket.**

„A” szállítónál hátrányt jelent: **A teljes mennyiséget át kell venni február végéig. Viszonylag rövid, 8 napos a fizetési határidő. Visszavételi lehetőséget az el nem adott termékekre nem biztosít.**

„B” szállítónál előnyt jelent: A kereskedő által kért ütemezésben szállít, így nem terheli a kereskedő raktárkapacitását a teljes mennyiség. Kedvező, 30 napos a fizetési határidő, így ez idő alatt tulajdonképpen hitelez a kereskedőnek.

„B” szállítónál hátrányt jelent: Az áru szállításáról a vevő kereskedőnek kell gondoskodnia. A listaárból kedvezményt nem ad.

## 3. feladat

A szállító által nyújtott **engedmények**

**A beszerzési árát csökkentő engedmények**

b.) szezonális árengedmény

d.) minőségi engedmény

f.) rabatt

**A beszerzési árát nem befolyásoló, utólag adott engedmények**

a.) skontó

e.) bónusz

A szállító által adott **hozzájárulások**

c.) marketing hozzájárulás vagy promóciós hozzájárulás

## 4. feladat

A beszerzési ár összetevői	"Kecskemét" Kft	"Debrecen" Kft
Listaár Ft/doboz	120	124
– engedmény Ft/doboz	–	4

## A BESZERZÉSHEZ KAPCSOLÓDÓ TERVEZÉSI ÉS SZERVEZÉSI FELADATOK

Számlázott ár Ft/doboz	120	120
+ fuvardíj Ft/doboz	10	-
Beszerezési ár Ft/doboz	130	120

A "Debrecen" Kft-től történő beszerzés esetén kedvezőbb a beszerzési ár.

Egyéb szempontok lehetnek a döntésnél:

- a termék minősége,
- a szállító megbízhatósága, ismertsége,
- a szállítás esetleges ütemezése,
- a fizetési határidő.

Indoklás: Lehet, hogy a 10 Ft-tal magasabb beszerzési ár lényegesen jobb minőséget jelent, és ezért magasabb eladási ár is érvényesíthető, és a kereskedő ugyanakkora árrést tud realizálni. A szállító megbízhatósága fontos a termék minősége, a szállítási határidő betartása szempontjából egyaránt. A szállító ismertsége önmagában jó reklámeszköz, hiszen lehet, hogy a gyártó cég vagy a termék márkája alapján jobban keresik azt a vásárlók, és hajlandók akár magasabb árat is fizetni érte. Ha a szállító hajlandó a kért ütemezésben szállítani, akkor nem a kereskedőnek kell a tárolásról hosszabb ideig gondoskodni. A hosszabb fizetési határidő esetén a szállító cég hitelez a kereskedőnek, lehet, hogy addig sikerül is értékesíteni a termékeket, amíg az ellenértéket ki kell fizetni, és így nem köt le pénzt a kereskedő a készletben.

### 5. feladat

A beszerzési árak meghatározása a különböző beszerzési források esetén:

Megnevezés	Famúves Rt	Kopáncs Kft	Chang Ltd
nettó listaár (Ft)	1200	1100	950
- engedmény (Ft)	-36	-	-
+ felár (Ft)	-	+55	-
számlázott nettó ár (Ft)	1164	1155	950
vám, vámkezelési díj (Ft)	-	-	30
fuvardíj (Ft)	12	-	40
beszerzési (bekerülési) ár (Ft)	1176	1155	1020

**Famúves Rt.:**

nettó listaár: 1200 Ft/doboz

mennyiségi engedmény 3%:  $1200 * 0,03 = 36$  Ft/doboz

számlázott nettó ár:  $1200 - 36 = 1164$  Ft/doboz

1 dobozra jutó fuvardíj:  $36\ 000/3\ 000 = 12$  Ft/doboz

beszerzési ár:  $1164 + 12 = 1176$  Ft/doboz

**Kopáncs Kft.:**

nettó listaár: 1100 Ft/doboz

sürgősségi felár:  $1100 * 0,05 = 55$  Ft/doboz

számlázott nettó ár:  $1100 + 55 = 1155$  Ft/doboz

beszerzési ár: 1155 Ft/doboz

**Chang Ltd:**

számlázott nettó ár (Ft-ra átszámítva): 950 Ft/doboz (a nettó listaárral azonos)

1 dobozra jutó vám, vámkezelési díj:  $90\ 000/3\ 000 = 30$  Ft/doboz

1 dobozra jutó fuvardíj:  $120\ 000/3\ 000 = 40$  Ft/doboz

beszerzési ár:  $950 + 30 + 40 = 1020$  Ft/doboz

**A szállítói ajánlatok közül a Chang Ltd. választása a legkedvezőbb a kereskedő számára.**

## ÖNELLENŐRZŐ FELADATOK

### 1. feladat

Állapítsa meg az alábbi megállapításokról, hogy igazak vagy hamisak! Választását indokolja meg!

a) A számlázott ár magába foglalja a beszerzéshez közvetlenül kapcsolódó költségeket.

Indoklás:

IGAZ	HAMIS
------	-------

<hr/> <hr/> <hr/>
-------------------

b) A rabatt az árat közvetlenül befolyásoló mennyiségi engedmény.

Indoklás:

IGAZ	HAMIS
------	-------

<hr/> <hr/> <hr/>
-------------------

c) A skonto az árat befolyásoló, fizetési határidőhöz kapcsolódó engedmény.

Indoklás:

IGAZ	HAMIS
------	-------

<hr/> <hr/> <hr/>
-------------------

e) Az engedmények mindig befolyásolják a számlázott árat.

Indoklás:

IGAZ	HAMIS
------	-------

<hr/> <hr/> <hr/>
-------------------

f) A számlázott ár minden esetben eltér a listaártól.

Indoklás:

IGAZ	HAMIS
------	-------

<hr/> <hr/> <hr/>
-------------------

g) A vevő vállalkozás számára a minél hosszabb fizetési határidő a kedvező.

Indoklás:

IGAZ	HAMIS
------	-------

<hr/> <hr/> <hr/>
-------------------



## A BESZERZÉSHEZ KAPCSOLÓDÓ TERVEZÉSI ÉS SZERVEZÉSI FELADATOK

h) Hasonló jellegű, hasonló minőségű termékek esetén a szállító kiválasztásának legfontosabb szempontja a fizetési határidő hossza.

IGAZ	HAMIS
------	-------

Indoklás:

<hr/> <hr/> <hr/>
-------------------

### 2. feladat

Egy húsbolt két szállító ajánlatát vizsgálja:

A Délhús Nyrt. 1 kg száraz kolbászt 840 Ft/kg nettó egységáron, a Finomságok Kft. 820 Ft/kg nettó egységáron kínál.

A Délhús Nyrt. hetente három alkalommal túrajarat keretében kiszállítja a terméket az egyes napokra megrendelt állandó mennyiségben. Az állandó mennyiség módosítására a kiszállítást megelőző nap reggel 9 óráig biztosít lehetőséget. A szállítólevelek alapján minden hónapban 15-én és 28-án számlázza le a teljesítést, a számlák kifizetésének határideje a kiállítást követő 8 nap.

A Finomságok Kft. nem vállalja a kiszállítást, tekintettel a húsbolt által igényelt viszonylag kis tétel nagyságra. A megrendelést a telephelyén azonnal teljesíteni tudja. Fizetési határidő az átvételt követő 15 nap.

Rendszerezze a két szállító ajánlatának előnyeit, hátrányait, melyeket mérlegelne a szállítók közötti választásnál!

A Délhús NyRt. ajánlatának előnyös elemei:

----------------------

A Délhús NyRt. ajánlatának hátrányos elemei:

A Finomságok Kft. ajánlatának előnyös elemei:

A Finomságok Kft. ajánlatának hátrányos elemei:

Milyen egyéb szempontokat venne még figyelembe a szállítók közötti választásnál? Legalább kettő, Ön által lényegesnek tartott további szempontot nevezzen meg!

### 3. feladat

A megadott információk alapján végezze el a szükséges számításokat, töltsse ki az alábbi táblázatot, és állapítsa meg, hogy melyik szállító ajánlatát fogadná el!

Az "Édes otthon" lakberendezési üzlet 800 m drapériát szeretne beszerezni. Három szállítótól kap ajánlatot.

A Hangulat Rt. 1980 Ft/m listaáron kínálja a terméket, de az "Édes otthon" által vásárolni kívánt mennyiségre 10% rabattot ad. A szállítási költség 12 000 Ft, amely a vevő kereskedőt terheli.

A Szivárvány Kft. 1800 Ft- ért kínálja a hasonló minőségű drapéria méterét. Vállalja az áru kiszállítását, de a gyors kiszállítási igény miatt 5% felárat számít fel.



A BESZERZÉSHEZ KAPCSOLÓDÓ TERVEZÉSI ÉS SZERVEZÉSI FELADATOK

Megnevezés	"Szép álom" Kft.	"Bari" Kft.	"Dream" Ltd.
Nettó listaár			
- Engedmény			
+ Felár			
Számlázott nettó ár			
Beszerezéssel kapcsolatos költségek			
Beszerezési (bekerülési) ár			

Számítások:

Milyen szempontokat érdemes a beszerzési áron kívül még figyelembe venni?

## MEGOLDÁSOK

## 1. feladat

a) A számlázott ár magába foglalja a beszerzéshez közvetlenül kapcsolódó költségeket.

IGAZ	HAMIS
------	-------

Indoklás: A beszerzéshez közvetlenül kapcsolódó költségek közé tartozik a fuvardíj, a bizományosi vagy ügynöki díj, a vám, amelyek közvetlenül hozzárendelhetők egy-egy termék beszerzéséhez. Ezek általában a szállító által kiállított számlán szereplő áron felül merülnek fel, és a beszerzési árnak a részét jelentik, de a számlázott árban nem szerepelnek.

b) A rabatt az árat közvetlenül befolyásoló mennyiségi engedmény.

Indoklás: A mennyiségi engedménnyel csökkenti a szállító a termék árát.

IGAZ	HAMIS
------	-------

c) A skonto az árat befolyásoló, fizetési határidőhöz kapcsolódó engedmény.

IGAZ	HAMIS
------	-------

Indoklás: Ha a vevő a megállapodás szerinti időponton belül fizet, akkor igénybe veheti a kedvezményt, amely nem az árat módosítja, hanem pénzügyi bevételként jelenik meg nála.

e) Az engedmények mindig befolyásolják a számlázott árat.

IGAZ	HAMIS
------	-------

Indoklás: Vannak utólag adott engedmények, amelyek az árat nem befolyásolják, hanem bevételként jelennek meg a vevő vállalatnál. Ilyenek például a skonto és a bónusz.

f) A számlázott ár minden esetben eltér a listaártól.

Indoklás: Abban az esetben tér el a számlázott ár a listaártól, ha a szállító engedményt ad vagy felárat számít fel.

IGAZ	HAMIS
------	-------

g) A vevő vállalkozás számára a minél hosszabb fizetési határidő a kedvező.

IGAZ	HAMIS
------	-------

Indoklás: A fizetési határidő lejártáig a szállító vállalat "hitelez" a vevő vállalatnak. Az ellenérték kiegyenlítéséig rendelkezésére áll az áru és annak ellenértéke is.

h) Hasonló jellegű, hasonló minőségű termékek esetén a szállító kiválasztásának legfontosabb szempontja a fizetési határidő hossza.

Indoklás:

IGAZ	HAMIS
------	-------

A fizetési határidő hossza csak az egyik szempontja az ajánlatok értékelésének. Ezen kívül még figyelembe kell venni a listaárat, az esetleges engedményeket, a legkisebb rendelési mennyiséget, szállítási határidőt, stb.

## 2. feladat

A Délhús NyRt. ajánlatának előnyös elemei: Kiszállítja hetente háromszor a szerződésben előzetesen rögzített mennyiséget. A mennyiség rugalmas módosítására lehetőséget biztosít.

A Délhús NyRt. ajánlatának hátrányos elemei: Magasabb ajánlati ár. Viszonylag rövid fizetési határidő.

A Finomságok Kft. ajánlatának előnyös elemei: Alacsonyabb ajánlati ár. Hosszú fizetési határidő.

A Finomságok Kft. ajánlatának hátrányos elemei: A kiszállítást nem vállalja.

Egyéb szempontok a szállítók közötti választásnál: a kínált termékek minősége, ismertsége a vásárlók körében, a szállító megbízhatósága, ismertsége.

## 3. feladat

Megnevezés	Hangulat Rt	Szivárvány Kft	Musztafa Kft
Nettó listaár	1980	1800	1750
Engedmény	198	-	-
Felár	-	90	-
Számlázott nettó ár	1782	1890	1750
Vám, vámkezelés díj	-	-	200
Fuvardíj	15	-	75
Beszerezési (bekerülési) ár	1797	1890	2025

A Hangulat Rt. ajánlata jelenti a legkedvezőbb beszerzési árat.

4. feladat

Megnevezés	"Szép álom" Kft.	"Bari" Kft.	"Dream" Ltd.
Nettó listaár	9 000	8 500	8 550
- Engedmény	450	510	-
+ Felár	-	-	342
Számlázott nettó ár	8.550,-	7 990	8 892
Beszerzéssel kapcsolatos költségek	-	250	200
Beszerzési (bekerülési) ár	8.550,-	8 240	9 092

Számítások:

"Szép álom" Kft.:

$$\text{Engedmény} = 9\,000 \cdot 0,05 = 450\text{Ft}$$

$$\text{Számlázott nettó ár} = 9\,000 - 450 = 8.550\text{ Ft (=beszerzési ár)}$$

"Bari" Kft.:

$$\text{Engedmény} = 8\,500 \cdot 0,06 = 510\text{ Ft}$$

$$\text{Számlázott nettó ár} = 8\,500 - 510 = 7\,990\text{ Ft}$$

Beszerzéssel kapcsolatos költségek:

$$\text{Nettó fuvarösszeg} = 125\,000 / 1,25 = 100\,000\text{Ft}$$

$$\text{Egy termékre jutó fuvardíj} = 100\,000 / 400 = 250\text{Ft}$$

$$\text{Beszerzési ár} = 7\,990 + 250 = 8\,240\text{Ft}$$

"Dream" Ltd:

Nettó listaár Ft értéke =  $30 \cdot 285 = 8\,550$ Ft

Felár Ft értéke =  $8\,550 \cdot 0,04 = 342$ Ft

Számlázott nettó ár Ft értéke =  $8\,550 + 342 = 8\,892$ Ft

Beszerezéssel kapcsolatos költségek (fuvardíj) egy termékre jutó értéke:

$80\,000 / 400 = 200$ Ft

Bekerülési ár =  $8\,892 + 200 = 9\,092$ Ft

A beszerzési ár a "Bari" Kft. ajánlatának elfogadása esetén a legkedvezőbb.

A beszerzési ár mellett célszerű figyelembe venni

- a kínált áruk minőségét,
- a szállító által nyújtott, árba nem épülő engedményeket, hozzájárulásokat (pl. marketing hozzájárulást),
- a szállítási határidőt,
- az áruvisszavétel lehetőségét, a kifogások intézésének módját,
- a szállító ismertségét, megbízhatóságát, stb.



## AZ ÁRUFORGALMI MÉRLEGSOR FELHASZNÁLÁSA A BESZERZÉS TERVEZÉSÉBEN

### ESETFELVETÉS–MUNKAHELYZET

Ön egy élelmiszerbolt vezetője. Az értékesítés zavartalanságának biztosításához gondoskodnia kell a folyamatos áruutánpótlásról. A nyilvántartás adataiból meg tudja állapítani, hogy termékenként milyen mennyiség található a boltban egy adott időszak elején, amikor a beszerzés mennyiségéről kell döntenie. Az előző időszak értékesítési adataiból meg tudja becsülni, hogy milyen mennyiséget fognak várhatóan értékesíteni. Tapasztalatból tudja, hogy a következő beszerzéskor a megrendeléstől a megrendelés teljesítéséig terjedő idő alatt milyen mennyiségű áruval kell rendelkezniük ahhoz, hogy az értékesítésben ne legyenek fennakadások.

Szeptember hónapra le kell adnia a megrendelést kristálycukorból. A beszerzendő mennyiség meghatározásához az alábbi adatokat veszi figyelembe:

A bolt havonta rendel kristálycukrot. A február hónapban beszerzendő mennyiség meghatározásához az alábbi információkkal rendelkezik:

- A boltban lévő készlet a készletnyilvántartás adatai szerint január 31-én: 200 kg.
- Várható értékesítés február hónapban az előző évek február havi adatai alapján: 1500 kg.
- Az értékesítés folyamatossága érdekében a hónap végén, a megrendelés leadásakor minimálisan készleten tartandó mennyiség: 100 kg.

Milyen mennyiséget szerezne be kristálycukorból február hónapra?

## SZAKMAI INFORMÁCIÓTARTALOM

## AZ ÁRUFORGALMI MÉRLEGSOR

A beszerzendő árumennyiség függ a várható értékesítéstől és a meglévő készlettől. Annyi árut kell beszerezni, amennyi a várható értékesítés, de számolni kell azzal, hogy az időszak elején is rendelkezésünkre áll valamennyi készlet, és az értékesítés folyamatosságához az időszak végén is rendelkezniünk kell készlettel. Ezt szemlélteti az áruforgalmi mérleg:

$$Nyk + B = E + Zk$$

Ebből:

$$B = E + Zk - Nyk$$

Nyk: nyitókészlet, azaz az időszak eleji készlet

B: beszerzés

E: értékesítés

Zk: zárókészlet, azaz az időszak végi készlet

**Az áruforgalmi mérleg sor felhasználását mutatja be a beszerzés mennyiségének tervezésében az alábbi példa:**

Egy boltban a tárgyév január 1-jén 280 kg liszt volt raktáron. A negyedév folyamán 6500 kg értékesítését tervezik. Milyen mennyiséget kell beszerezni az első negyedévben, ha a folyamatos ellátáshoz az időszak végén legalább 200 kg zárókészlet szükséges?

$$B = E + Zk - Nyk$$

$$B = 6500 + 200 - 280$$

$$B = 6420 \text{ kg}$$

Látható, hogy a beszerzendő áruk mennyisége nem egyéb, mint az értékesítendő mennyiség korrigálva az időszak nyitó- és zárókészletének különbségével. A 6500 kg értékesítéséhez 80 kg-mal kevesebb, csak 6420 kg beszerzése szükséges, mivel 80 kg-mal kevesebb zárókészletet terveznek, mint amekkora készlettel az időszak elején rendelkeznek.

**A mérleg sor természetesen nemcsak mennyiségben, hanem értékben kifejezett adatokból is felállítható. Figyelni kell azonban arra, hogy csak azonos áron megadott adatokkal számolhatunk.**

A beszerzési, értékesítési és készletadatokat értékben úgy kapjuk meg, hogy a mennyiségeket szorozzuk az árakkal. A kereskedelmi vállalkozások az árukat beszerzési áron szerzik be, és eladási (a kiskereskedelemben úgynevezett fogyasztói) áron értékesítik.

A nagy forgalmú, számítógépes készletnyilvántartást vezető vállalkozások adatai általában mindkét áron rendelkezésre állnak. Kisvállalkozásoknál a beszerzési és készletadatokat többnyire beszerzési áron, az értékesítésre vonatkozó adatokat pedig eladási áron tartják nyilván. Ez esetben az adatokat át kell számítani azonos árra.

**Az alábbi példa bemutatja az áruforgalmi mérleg sor felhasználását a beszerzés értékének megtervezéséhez:**

Egy divatárubolt márciusi nyitókészlete az Elit fantázianevű harisnyanadrágból 20 db. A termék nettó beszerzési ára 800 Ft, fogyasztói ára 1000 Ft.

Az előző időszak alapján tervezett forgalom (fogyasztói áron) ebből a termékből 72 000 Ft.

A hónap végére a bolt 12 000 Ft zárókészletet tervez ebből a cikkből beszerzési áron.

**Állapítsuk meg a hó elején beszerzendő áruk mennyiségét és értékét beszerzési áron!**

Eladási érték (forgalom) = eladott (eladandó) mennyiség \* eladási ár

Eladandó mennyiség = forgalom/eladási ár

$$72\,000/1\,000 = 72 \text{ db}$$

Zárókészlet értéke (beszerzési áron) = zárókészlet mennyisége \* beszerzési ár

Zárókészlet mennyisége = zárókészlet értéke (beszerzési áron)/beszerzési ár

$$12\,000/800 = 15 \text{ db}$$

$B = E + Zk - Nyk$

$$B = 72 + 15 - 20$$

$B = 67 \text{ db}$  a beszerzendő mennyiség.

$B = 67 * 800 = 53\,600 \text{ Ft}$  a beszerzés, beszerzési áron számított értékben

Ez utóbbi eredményt megkapjuk úgy is, hogy minden adatot beszerzési áron szerepeltetünk:

Nyitókészlet beszerzési áron =  $20 * 800 = 16\,000 \text{ Ft}$

Értékesítés beszerzési áron (az eladott áruk beszerzési értéke) =  $72 \text{ db} * 800 = 57\,600 \text{ Ft}$

Zárókészlet beszerzési áron =  $12\,000 \text{ Ft}$

$B = 57\,600 + 12\,000 - 16\,000 = 53\,600 \text{ Ft}$  a beszerzés beszerzési áron

**TANULÁSIRÁNYÍTÓ****1. feladat**

Válaszolja meg újra az Esetfelvetésben megfogalmazott kérdést, és ellenőrizze az arra adott válaszána helyességét!

---

---

---

**2. feladat**

A „Csemege Kft.” egyik boltjának készlete hétfőn reggel 225 gr-os vajkrémből:

- Magyaros vajkrém                    20 doboz
- Natúr vajkrém                        30 doboz

A vajkrémet hetente rendelik meg a szállítótól, és a rendelés leadását követő második munkanapon érkezik meg a szállítmány.

A korábbi időszak tapasztalatai alapján egy hét alatt

- 120 doboz Magyaros vajkrémet, és
- 150 doboz Natúr vajkrémet adnak el.

A következő heti értékesítést nem befolyásolja olyan külső vagy belső tényező, ami a keresletet a megszokottól eltérítheti.

A Magyaros vajkrém nettó beszerzési ára 160 Ft/doboz, a Natúr vajkrém nettó beszerzési ára 150 Ft/doboz.

Milyen mennyiséget kell beszerezni a hét elején, ha a folyamatos értékesítéshez – figyelembe véve az áruutánpótlási időt – a vasárnapi zárásakor legalább az alábbi készlettel kell rendelkezni:

- 15 doboz Magyaros vajkrémmel, és
- 20 doboz Natúr vajkrémmel?

Állapítsa meg a beszerzés értékét beszerzési áron!

## A BESZERZÉSHEZ KAPCSOLÓDÓ TERVEZÉSI ÉS SZERVEZÉSI FELADATOK

Árucikk	beszerzendő mennyiség (doboz)	beszerzés értéke nettó beszerzési áron Ft
Magyaros vajkrém		
Natúr vajkrém		
Összesen		

Számítások:

**Az alábbiak alapján ellenőrizni tudja válaszainak helyességét:**

### 1. feladat

Kristálycukorból az alábbi mennyiséget kell beszerezni:

Várható értékesítés + tervezett zárókészlet – készlet az időszak elején

$$1\ 500\ \text{kg} + 100\ \text{kg} - 200\ \text{kg} = 1\ 400\ \text{kg}$$

### 2. feladat

Árucikk	beszerzendő mennyiség (doboz)	beszerzés értéke nettó beszerzési áron Ft
Magyaros vajkrém	115	18 400
Natúr vajkrém	140	21 000
Összesen	255	39 400

Magyaros vajkrém

Beszerzendő mennyiség:  $120 + 15 - 20 = 115$  doboz

Beszerzés értéke nettó beszerzési áron:  $115 \text{ doboz} \cdot 160 \text{ Ft/doboz} = 18\,400 \text{ Ft}$

Natúr vajkrém

Beszerzendő mennyiség:  $150 + 20 - 30 = 140$  doboz

Beszerzés értéke nettó beszerzési áron:  $140 \text{ doboz} \cdot 150 = 21\,000 \text{ Ft}$

Összes beszerzés beszerzési áron:  $18\,400 + 21\,000 = 39\,400 \text{ Ft}$

MUNKANYAG

## ÖNELLENŐRZŐ FELADATOK

### 1. feladat

Egy bolt március 1-jei készlete tartós tejből a következő:

1,5% zsírtartalmú	80 doboz
2,8% zsírtartalmú	120 doboz

A hónap során a korábbi időszak tapasztalatai alapján

440 liter 1,5%-os zsírtartalmú, és

600 liter 2,8% zsírtartalmú tej értékesítését tervezik.

Az 1,5% zsírtartalmú tej nettó beszerzési ára 120 Ft/l, a 2,8% zsírtartalmú tej nettó beszerzési ára 140 Ft/l.

Milyen mennyiséget kell beszerezni a hó elején, ha a folyamatos értékesítéshez a hónap végén legalább az alábbi készlettel kell rendelkezni:

40 doboz 1,5% zsírtartalmú, és

80 doboz 2,8% zsírtartalmú dobozos tejjel.

Állapítsa meg a beszerzés értékét beszerzési áron!

Termék	beszerzendő mennyiség liter	beszerzés értéke nettó beszerzési áron Ft
1,5% zsírtartalmú tartós tej		
2,8% zsírtartalmú tartós tej		
<b>Összesen</b>		

Számítások:

**2. feladat**

Egészítse ki az alábbi megállapításokat a megfelelő kifejezéssel!

a) Az áruforgalmi mérlegsorból az időszak nyitókészletének, a tervezett értékesítésnek és zárókészletnek az alapján megállapítható .....

b) Adott időszakra kevesebb árut kell beszerezni, mint a tervezett értékesítés, ha az áruból az időszak elején rendelkezésre álló mennyiség....., mint az időszak végére tervezett mennyiség.

c) Adott időszakra több árut kell beszerezni, mint a tervezett értékesítés, ha az áruból az időszak elején rendelkezésre álló mennyiség....., mint az időszak végére tervezett mennyiség.

d) Adott időszakra pontosan annyi árut kell beszerezni, mint a tervezett értékesítés, ha az áruból az időszak elején rendelkezésre álló mennyiség....., mint az időszak végére tervezett mennyiség.

MUNKKAMINTA



## MEGOLDÁSOK

## 1. feladat

Termék	beszerzendő mennyiség liter	beszerzés értéke nettó beszerzési áron Ft
1,5% zsírtartalmú tartós tej	400	48 000
2,8% zsírtartalmú tartós tej	560	78 400
Összesen	960	126 400

Számítások:

1,5% zsírtartalmú tartós tej

Beszerzendő mennyiség:  $440 + 40 - 80 = 400$  doboz

Beszerzés értéke nettó beszerzési áron:  $400 * 120 = 48\,000$  Ft

2,8% zsírtartalmú tartós tej

Beszerzendő mennyiség:  $600 + 80 - 120 = 560$  doboz

Beszerzés értéke nettó beszerzési áron:  $560 * 140 = 78\,400$  Ft

Összes beszerzés beszerzési áron:  $48\,000 + 78\,400 = 126\,400$  Ft

## 2. feladat

a) Az áruforgalmi mérlegsorból az időszak nyitókészletének, a tervezett értékesítésnek és zárókészletnek az alapján megállapítható a **beszerzendő áruk mennyisége vagy értéke**.

b) Adott időszakra kevesebb árut kell beszerezni, mint a tervezett értékesítés, ha az áruból az időszak elején rendelkezésre álló mennyiség **nagyobb**, mint az időszak végére tervezett mennyiség.

c) Adott időszakra több árut kell beszerezni, mint a tervezett értékesítés, ha az áruból az időszak elején rendelkezésre álló mennyiség **kisebb**, mint az időszak végére tervezett mennyiség.

d) Adott időszakra pontosan annyi árut kell beszerezni, mint a tervezett értékesítés, ha az áruból az időszak elején rendelkezésre álló mennyiség **ugyanakkora**, mint az időszak végére tervezett mennyiség.

## IRODALOMJEGYZÉK

### FELHASZNÁLT IRODALOM

Horváthné Herbáth Mária – Stágel Imréné: Az áruforgalmi tevékenység tervezése, elemzése, hatása az eredményre, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Kft., Budapest, 2008.

Horváthné Herbáth Mária – Stágel Imréné: Kereskedelmi szakmai ismeretek, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Kft., Budapest, 2004.

MUNKANYAG

A(z) 0003–06 modul 003–as szakmai tankönyvi tartalomeleme felhasználható az alábbi szakképesítésekhez:

A szakképesítés OKJ azonosító száma:	A szakképesítés megnevezése
33 341 01 0000 00 00	Kereskedő, boltvezető
51 213 01 0010 51 01	Eseményrögzítő
51 213 01 0010 51 02	Filmlaboráns
52 341 05 1000 00 00	Kereskedő
52 341 05 0100 52 01	Bútor- és lakástextil-kereskedő
52 341 05 0100 52 02	Élelmiszer- és vegyiáru-kereskedő
52 341 05 0100 52 03	Ruházati kereskedő
52 341 07 0000 00 00	Kultúrcikk-kereskedő
52 725 01 0000 00 00	Látszerész és fotócikk-kereskedő
33 341 03 0010 33 01	Építőanyag-kereskedő
33 341 03 0010 33 02	Épületgépészeti anyag- és alkatrész-kereskedő
33 341 03 0010 33 03	Járműalkatrész-kereskedő
33 341 03 0010 33 04	Villamossági anyag- és alkatrész-kereskedő
51 341 01 0000 00 00	Műszakicikk-kereskedő
31 341 04 0000 00 00	Vegyesiparcikk-kereskedő
31 341 04 0100 31 01	Agrokémiai és növényvédelmi kereskedő
31 341 04 0100 31 02	Gyógynövénykereskedő
31 341 04 0100 31 03	Piaci, vásári kereskedő
31 341 04 0100 31 04	Sportszer- és játékkereskedő
33 215 02 0000 00 00	Virágkötő, -berendező, virágkereskedő
33 215 02 0100 33 02	Virágkereskedő
52 341 06 0001 52 01	Antikvárium kereskedő

A szakmai tankönyvi tartalomelem feldolgozásához ajánlott óraszám:

11 óra

MUNKANYAG

A kiadvány az Új Magyarország Fejlesztési Terv  
TÁMOP 2.2.1 08/1–2008–0002 „A képzés minőségének és tartalmának  
fejlesztése” keretében készült.

A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap  
társfinanszírozásával valósul meg.

Kiadja a Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet  
1085 Budapest, Baross u. 52.

Telefon: (1) 210–1065, Fax: (1) 210–1063

Felelős kiadó:  
Nagy László főigazgató