



Stágel Imréné

## Az áruforgalmi tevékenység hatása az eredményre II.



A követelménymodul megnevezése:

Az áruforgalmi tevékenység tervezése, irányítása, elemzése

A követelménymodul száma: 0003-06 A tartalomlelem azonosító száma és célcsoportja: SzT-018-50



## A BESZERZÉS ÉS KÉSZLETEZÉS HATÁSA AZ EREDMÉNYRE

### ESETFELVETÉS – MUNKAHELYZET

Ön egy ruházati kisáruház vezetője. A beszerzési és készletezési tevékenységre vonatkozóan az alább felsorolt intézkedéseket hozta az elmúlt néhány hónapban. Fogalmazza meg vezetőtársa és munkatársai számára, hogy milyen módon és hogyan hatnak majd az egyes intézkedések a bolt bevételére, ráfordításaira, és ezáltal eredményére!

Intézkedések:

#### 1. A beszerzés mennyiségére, választékára vonatkozóan:

Nagy mennyiséget szerzett be egy olyan márkájú – különleges kiképzésű, és ezért meglehetősen drága – cipőből, amelyet eddig még nem forgalmazott.

Lehetséges hatása az eredményre (indoklással):

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

#### 2. A szállító partnerek kiválasztásával kapcsolatban:

Az eddigi szállító partnerével, akitől női pulóvereket szerzett be katalógus alapján, és azokat ingyenesen leszállította az üzletbe, nem újította meg a szerződését. Helyette ezt az áruféleséget személyesen szerzi be egy önkiszolgáló (Cash & carry) nagykereskedelmi ruházati áruházban.

Lehetséges hatása az eredményre (indoklással):

---

---

---

---

**3. A szerződésben rögzített szállítási feltételekre vonatkozóan:**

Egy régi szállító partnerével való további kapcsolat fenntartását Ön ahhoz kötötte, hogy az eddigi 15 napos fizetési határidő helyett 30 napos fizetési határidőben állapotodjanak meg a szerződésben.

Lehetséges hatása az eredményre (indoklással):

---

---

---

---

**4. A megrendelés módjára vonatkozóan:**

A harisnyákat eddig személyes kiválasztással, egy nagykereskedelmi cég raktáráruházában vásárolta meg. Most úgy döntött, hogy ezekre a termékekre interneten keresztül, e-mailben küldi el a megrendelést olyan cégekhez, amelyek vállalják a kiszállítást.

Lehetséges hatása az eredményre (indoklással):

---

---

---

---

**5. A készletek nagyságára, választékára vonatkozóan:**

Gumi- és műanyag papucsokból az eddiginél jóval nagyobb mennyiségben és választékban tart raktári készletet, mert a közeli gyógyfürdők miatt elég nagy a kereslet, és mivel eddig gyakran szerzett be kisebb mennyiséget, nem mindig tudta a vevők igényeit kielégíteni.

Lehetséges hatása az eredményre (indoklással):

---



---



---



---

**6. A készletnyilvántartás módjára vonatkozóan:**

Számítógépes készletnyilvántartó programot vásárolt, amely lehetővé teszi, hogy az egyes termékeket kód szerint készletre vegye, és a számítógéphez csatlakozó pénztárgép pedig értékesítéskor rögzítse a készletcsökkenést.

Lehetséges hatása az eredményre (indoklással):

---



---



---



---

**7. A tárolásra, árukezelésre vonatkozóan:**

Az eladók munkaköri leírását kiegészítette azzal, hogy raktárban és eladótérben elhelyezett konfekció termékeket rendszeresen vizsgálják át, szükség szerint vasalják át, végezzék el a kisebb javításokat (pl. gombok felerősítése, leesett címkék felvarrása). Úgy tapasztalta ugyanis, hogy az elmúlt időszakban nem fordítottak erre kellő gondot.

Lehetséges hatása az eredményre (indoklással):

---



---



---



---

Fél év elteltével a bolt adataiból megállapítja, hogy ez előző év azonos időszakához képest jelentősen nőtt a bevétel, és ennél néhány százalékkal kisebb mértékben nőttek a ráfordítások. Gondolja végig, hogy a beszerzésre és készletezésre vonatkozó intézkedései hatással lehettek-e a bevételekre, ráfordításokra, és az eredményre! Megállapításait rendszerezze az alábbi táblázatban!

Tegyen x jelet az egyes intézkedéseknél a megfelelő rovatba!

Az intézkedés sorszáma és tartalma	Hatással van a bevételre	Hatással van a ráfordításokra	Hatással van az eredményre
1. A beszerzendő áruk mennyiségének növelése, választékának bővítése			
2. Új szállító partner kiválasztása			
3. A szerződés feltételeinek módosítása			
4. A megrendelés módjának változtatása			
5. A készletek növelése			
6. A készletnyilvántartás módjának változtatása			
7. A tárolási, árkezelési feladatok bővítése			

A szaktanár segítségével hasonlítsák össze elképzeléseiket, majd egészítse ki saját vázlatát az elhangzottak alapján!

## SZAKMAI INFORMÁCIÓTARTALOM

## A BESZERZÉSRE VONATKOZÓ DÖNTÉSEK HATÁSA AZ EREDMÉNYRE

A beszerzésre vonatkozó valamennyi döntés hatással van a vállalkozás bevételeire és ráfordításaira, ezáltal eredményére. Ezek közül meghatározó szerepük van az alábbi döntéseknek, intézkedéseknek:

- A beszerzendő áruk mennyiségének és választékának meghatározása
- A szállító partner kiválasztása
- A szállítási feltételek meghatározása a szállító partnerrel megkötött szerződésben
- Az árrendelés módjának meghatározása
- A beszerzett áruk ellenértékének kiegyenlítési módjára és határidejére vonatkozó megállapodás a szállító partnerrel

**A beszerzendő áruk mennyiségét és választékát** a kereslet alapos felmérésével, előrejelzésével kell kialakítani.

A vevőkör igényeit lényegesen meghaladó árumennyiség beszerzése esetén a beszerzési költségek egyáltalán nem, vagy csak hosszú idő alatt térülnek meg az árbevételben.

A hosszabb tárolás során bekövetkező áruromlás, divatmúlás miatt selejtezésre vagy árengedményes akciókra kényszerül a kereskedelmi egység. A hosszabb ideig történő tárolás, az esetleges akciók szervezése is többlet-költséggel jár. A felhalmozódott készletek pénzt és tárolókapacitást kötnek le, és ezáltal akadályozzák új, kurrens áruk beszerzését, ami bevételkiesést okozhat. Ugyanezekkel a következményekkel kell számolni akkor is, ha a beszerzett áruk választéka nem felel meg a vevőkör keresletének.

A kereslethez képest kevés árumennyiség beszerzése esetén az üzlet bevételtől esik el, sőt, ha ez gyakran fordul elő, akkor hosszú távon is érezteti hatását, mert a vevők elpártolnak az egységtől.

**A szállító partnerek kiválasztásánál** az az elsődleges szempont, hogy a várható keresletnek megfelelő minőséget, választékot kínálnak-e, megfelelő áron. Ez alapvető feltétele annak, hogy a lehető legnagyobb árbevételt realizálja a kereskedő.

Ha ügyel arra a kereskedő, hogy a vevőköre igényeinek megfelelő árukat és megbízható szállítói partnerektől szerezzen be, akkor csökken a beszerzés kockázata. A késedelmes szállítás, vagy a minőségben, választékban nem megfelelő áru szállítása eredménycsökkenést okozhat.

A beszerzés ráfordításai csökkenthetők, és a kereslet folyamatos, zökkenőmentes kielégítését biztosítani tudja a kereskedő, ha **kedvező szállítási feltételekben állapodik meg a szállító partnerrel.**

## AZ ÁRUFORGALMI TEVÉKENYSÉG HATÁSA AZ EREDMÉNYRE II.

Ha kedvező beszerzési árat tud kialakítani, vagy különböző engedményeket, hozzájárulásokat tud elérni a kereskedő a beszállító partnerrel folytatott üzleti tárgyalásokon, akkor csökkennek a ráfordításai.

A legkedvezőbb listaárat ajánló szállító melletti döntés előtt mindig mérlegelni kell azt is, hogy milyen kedvezmények, felárak, a beszerzéshez kapcsolódó milyen költségek befolyásolják még a tényleges beszerzési árat.

Az áru-visszavételi lehetőség kikötése, valamint a bizományosi értékesítésben történő megállapodás csökkenti a vevő kereskedő kockázatát, ezáltal ráfordításaira kedvező hatással lehet.

A tárolási kapacitásokhoz igazodó szállítási gyakoriság szintén kedvező hatással van a ráfordításokra.

Az áruátadás helyének meghatározása a szerződésben szintén körültekintő döntést igényel. A szállító telephelyén történő átvétel esetén a vevő kereskedő viseli a szállítás költségét, de ilyenkor általában kedvezőbb beszerzési árban lehet megállapodni. A két tényező együttes hatását kell vizsgálni a ráfordításokra.

Az ellenérték kifizetésének módja és határideje lényegesen befolyásolja a vállalkozás eredményét. A készpénzzel történő fizetés, ill. a rövid fizetési határidő esetén a kereskedőnek a beszerzéssel egyidejűleg rendelkeznie kell annak ellenértékével, és a beszerzést nem tudja részben sem az áru gyors értékesítéséből adódó bevételből finanszírozni.

A minél hosszabb fizetési határidő lehetővé teszi, hogy a vevő kereskedő átmenetileg akár kamatoztathassa, vagy más áruba fektesse pénzeszközeit, és ezáltal hozamai nőnek.

Az ellenérték kiegyenlítésének rendszeressége a banki átutalási költségeket is befolyásolja

A szerződésben minden szállítási feltétel egyértelmű és pontos meghatározása csökkenti annak kockázatát, hogy nem a kívánt választékban, minőségben, csomagolásban, csomagolási egységekben, ütemezésben teljesít a szállító.

A szerződésben kikötött kártérítés vagy kötbér a késedelmes, hiányos vagy hibás teljesítés esetére ellensúlyozhatja az elmaradt hozamot, illetve fedezetet nyújthat az esetleges többlet-ráfordításokra.

**Az árurendelés módja és ütemezése** is hatással van a hozamokra és ráfordításokra.



Az egyes áruféleségekhez meg kell találni a legmegfelelőbb **megrendelési módot**. A változó választékú áruknál például célszerű a személyes kiválasztás a szállító partner telephelyén, pl. mintateremben. Azzal ugyanis, hogy szemügyre veszi a vevő kereskedő a szállító által kínált árukat, közelebbről megismeri lényeges használati tulajdonságaikat, csökkenteni tudja a megrendelés kockázatát. Az állandó választékú termékeknél ugyanakkor a költségtakarékos megoldást célszerű választani: a telefonon, e-mailben történő megrendelést.

A **rendelés gyakoriságának** helyes meghatározása alapvető feltétele annak, hogy a kereslet folyamatos kielégítéséhez elegendő áru álljon mindig rendelkezésre, a megfelelő választékban. Különösen a gyorsan romló, gyorsan avuló termékeknél, valamint a szezoncikkeknél kell ügyelni a rendelés helyes ütemezésére és tétel nagyságára.

A rendelés gyakoriságának és tétel nagyságának meghatározásánál figyelembe kell venni a szakosított tárolás követelményét is kielégítő tárolókapacitásokat. Ha ugyanis nem tudja a kereskedő az áru biztonságos, az állagmegóvás követelményének megfelelő tárolást biztosítani, ez indokolatlan költségtöbbletet okozhat.

Valamennyi áruféleség megrendelésénél figyelembe kell venni, hogy a következő rendelésig a vevők várhatóan milyen mennyiséget igényelnek.

## A KÉSZLETEZÉSRE VONATKOZÓ DÖNTÉSEK HATÁSA AZ EREDMÉNYRE

A készletezés megszervezésekor, lebonyolításakor is az eredményes gazdálkodás követelményét kell szem előtt tartani.

A készletezéssel kapcsolatos valamennyi döntés hat a kereskedelmi vállalkozás eredményére, mivel e döntések hatással vannak a vállalkozás bevételeire és ráfordításaira is. Ezek közül meghatározó szerepük van az alábbi döntéseknek, intézkedéseknek:

- A készletek nagyságának és összetételének meghatározása
- A készletnyilvántartás módjának kialakítása
- A tárolás, árumozgatás módjának meghatározása

A készletek **nagyságát és összetételét** úgy kell kialakítani, hogy az a lehető legnagyobb bevétel elérését biztosítsa a készlettartás költségeinek minimalizálása mellett. A készlet nagyságot mindig a forgalom igényeihez kell igazítani. A növekvő értékesítés nagyobb készletet, a visszaeső forgalom kisebb készletet igényel.

Törekedni kell az optimális készlet nagyság kialakítására.

Az optimális készlet nagyság azt jelenti, hogy se több, se kevesebb készletet nem tartunk annál, mint amennyit a forgalom zavartalan lebonyolítása igényel.



Ha ugyanis az optimálisnál nagyobb készletet tartunk, akkor a készlettartással kapcsolatos költségeket indokolatlanul megnöveljük. A hűtést igénylő áruk hosszú ideig történő tárolása pl. többlet-energia felhasználásával jár. Az árukat kezelni kell (pl. portalanítani, átválogatni), azért hogy minőségük ne károsodjon. Ezek a feladatok többletmunkát, és ezáltal bérköltséget jelentenek. A tárolás ideje alatti romlás, sérülés, károsodás miatt az áruk esetleg nem lesznek eladhatók. Ilyenkor a beszerzésükre fordított kiadás nem térül meg a bevételben.

Ha az optimálisnál kisebb készletet tartunk, akkor viszont a vevők keresletét nem tudjuk folyamatosan és hiánytalanul kielégíteni, és ezáltal a bevételünk elmarad a lehetőségektől.

Azokból az áruféleségekből, melyek romlékonyak, gyorsan kimennek a divatból, vagy a technikai fejlődés következtében hamar korszerűtlenné válnak, viszonylag alacsony készletet célszerű tartani. Figyelni kell azonban arra is, hogy ha az adott egységben a gyakran keresett, alapvető keresletű áruból hiány van, akkor más termékek forgalma is csökkenni fog. Ha például egy élelmiszerüzlet a túl óvatos rendelés miatt nem tart elegendő mennyiséget tejből, kenyérből vagy péksüteményből, és ezeket a termékeket a zárás előtti órákban már nem tudják a vevők az igényeik szerint megvásárolni, akkor a napi bevásárlást másik boltban fogják a későbbiekben lebonyolítani.

**A készlet-nyilvántartási rendszer kialakítása is hat a bevételekre és a ráfordításokra.**

A készletek optimális szintjének kialakításához elengedhetetlen a készletek alakulásának folyamatos figyelemmel kísérése. Fontos, hogy a készletek fogyásához gyorsan és rugalmasan igazodjon az áruutánpótlás, és mielőbb feltárhatók legyenek az elfekvő (inkurrens) készletek.

A készletek fogyásához rugalmasan alkalmazkodó készlet-utánpótlás szempontjából a legelőnyösebb, ha folyamatos készletnyilvántartást vezet a vállalkozás mennyiségben és értékben.

Számítógépes készletnyilvántartás esetén a programba be is építhetők azok a minimális készletmennyiségek (a jelző-készlet szintek), amelyeknél a gép jelzi az áruutánpótlás szükségességét. Ehhez a készlet-nyilvántartási rendszerhez szükséges számítástechnikai háttér természetesen többletkiadást jelent, a kereslet folyamatos és zavartalan kielégítése ugyanakkor kedvezően hat az elérhető bevételre. Mivel a folyamatos mennyiségi nyilvántartásnál nem kötelező az év végi leltározás, így annak költségei is megtakaríthatók.

Ha a vállalkozás mennyiségben nem, csak értékben tartja nyilván a készleteit, akkor a beszerzési igények meghatározásához a bolti dolgozók napi tapasztalataira kell támaszkodni a készletek fogyásáról, az egyes áruféleségek keresettségéről.

Emellett rendszeres időközönként szükség van a készletek teljes áttekintésére, felmérésére. A leltározással történő készletfelmérés hozamkiesést okozhat, ha az üzlet zárva tartásával oldják meg, és ráfordítás-növekedést jelent, ha a nyitvatartási időn kívül szervezik meg (többlet-bérlésköltség és többlet-energiaköltség). Az időszakonként elvégzett leltározás ugyanakkor hozzájárulhat a ráfordítások csökkentéséhez is, ha a gondatlan árkezelésből vagy tárolásból, a dolgozók figyelmetlenségéből adódó hiányra időben fény derül, és azt megtéríteti a vállalkozás az anyagilag felelős dolgozókkal.

Ha sem mennyiségben, sem értékben nem vezetnek a vállalkozásnál folyamatos készletnyilvántartást, akkor megtakarítják a nyilvántartás megszervezésének költségeit, viszont a kereslethez való folyamatos alkalmazkodás egyszerű megoldásáról is lemondanak, ami esetleg csökkentőleg hat a hozamokra.

Az is jelentősen hat az eredményre, hogy **mennyire gondosan szervezi meg és végzi el a kereskedő a készletezés technikai lebonyolítását (a tárolást, árumozgatást).**

A kereskedőnek el kell döntenie, hogy a készlet zömét az elárúsító térben helyezi el, vagy az elárúsító helyiséghez kapcsolódó raktárakban, vagy a bolttól távolabb eső raktárakban. Ha a készlet döntő részét az elárúsító helyiségben helyezi el, ezzel jelentős hatást lehet gyakorolni a keresletre, ezáltal a bevételre. A nagy tömegben forgalmazott, nagy helyigényű, vagy speciális tárolási körülményeket igénylő áruk tárolásra költségkímélő megoldást jelenthetnek a városok külterületein épített vagy bérelt raktárak. Az üzletláncok általában nagy alapterületű, központi raktárakat tartanak fenn a városokon kívül, és innen oldják meg a hozzájuk tartozó egységek áruutánpótlását. Ezekben a korszerű raktárbázisokban a szakszerű tárolás feltételeit biztosítani tudják, és a raktárak üzemeltetése arányaiban kisebb költséget jelent, mintha valamennyi boltjukban nagy mennyiségben és hosszasan raktároznának. Még úgy is megéri ez a megoldás, hogy a boltokba történő rendszeres kiszállítás költségeivel jár.

A raktározási körülmények kialakítása fontos az áruk állagromlásának megakadályozása, valamint a raktárkapacitás mind teljesebb kihasználása szempontjából is.

A tárolás során biztosítani kell az áruk minőségének megőrzését és védelmét.

Ha nem figyel a kereskedő a megfelelő áruszomszédságra, az áru jellegének megfelelő tárolási körülmények biztosítására (fényviszonyok, hőmérséklet, páratartalom), akkor megnő a minőségromlásból adódó veszteség. Ez a ráfordításokat mindenképpen növeli, de hatással van a hozamokra is.

A nem megfelelő minőségű árukat ugyanis csak csökkentett áron lehet értékesíteni. Ha pedig minőségileg súlyosan károsodott termékek kerülnek eladásra, ez rontja a vállalkozás hírnevét, sőt az egység bezárását is eredményezheti, és így akár hosszabb távon is hozamcsökkenést okozhat.

A tárolási mód kialakításánál arra kell törekedni, hogy a helykihasználás a lehető legjobb legyen, ezzel is komoly költség-megtakarítás érhető el. Az előírásokat megtartva biztonságosan kell az árukat elhelyezni mind tűzvédelmi, mind vagyon- és balesetvédelmi szempontból.

## TANULÁSIRÁNYÍTÓ

### 1. feladat

Az információtartalomban foglaltak alapján újra fogalmazza meg válaszait az Esetfelvetésben megfogalmazott kérdésekre! Mindegyik intézkedésnél indokolja meg, hogy miért és hogyan hat a bevételekre, a ráfordításokra, és ennek következtében milyen hatással lehet az eredményre! Válaszait ezt követően hasonlítsa össze az információtartalom elsajátítását megelőzően adott válaszaival!

a. Nagy mennyiséget szerzett be egy olyan márkájú – különleges kiképzésű, és ezért meglehetősen drága – cipőből, amelyet eddig még nem forgalmazott.

A bevételekre, ráfordításokra, eredményre gyakorolt hatás indoklása:

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

b. Az eddigi szállító partnerével, akitől női pulóvereket szerzett be katalógus alapján, nem újította meg a szerződését. Helyette ezt az áruféleséget személyesen szerzi be egy önkiszolgáló (Cash & carry) nagykereskedelmi ruházati áruházban.

A bevételekre, ráfordításokra, eredményre gyakorolt hatás indoklása:

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

c. Egy régi szállító partnerével való további kapcsolat fenntartását Ön ahhoz kötötte, hogy az eddigi 15 napos fizetési határidő helyett 30 napos fizetési határidőben állapodjanak meg a szerződésben.

A bevételekre, ráfordításokra, eredményre gyakorolt hatás indoklása:

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

d. A harisnyákat eddig személyes kiválasztással, egy nagykereskedelmi cég raktáráruházában vásárolta meg. Most úgy döntött, hogy ezekre a termékekre interneten keresztül, e-mailben küldi el a megrendelést olyan cégekhez, amelyek vállalják a kiszállítást.

A bevételekre, ráfordításokra, eredményre gyakorolt hatás indoklása:

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

e. Gumi- és műanyag papucsokból az eddiginél jóval nagyobb mennyiségben és választékban tart raktári készletet, mert a közeli gyógyfürdők miatt elég nagy a kereslet, és mivel eddig gyakran szerzett be kisebb mennyiséget, nem mindig tudta a vevők igényeit kielégíteni.

A bevételekre, ráfordításokra, eredményre gyakorolt hatás indoklása:

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

## AZ ÁRUFORGALMI TEVÉKENYSÉG HATÁSA AZ EREDMÉNYRE II.

f. Számítógépes készletnyilvántartó programot vásárolt, amely lehetővé teszi, hogy az egyes termékeket kód szerint készletre vegye, és a számítógéphez csatlakozó pénztárgép pedig értékesítéskor rögzítse a készletcsökkenést.

A bevételekre, ráfordításokra, eredményre gyakorolt hatás indoklása:


g. Az eladók munkaköri leírását kiegészítette azzal, hogy raktárban és eladótérben elhelyezett konfekció termékeket rendszeresen vizsgálják át, szükség szerint vasalják át, végezzék el a kisebb javításokat (pl. gombok felerősítése, leesett címkék felvarrása). Úgy tapasztalta ugyanis, hogy az elmúlt időszakban nem fordítottak erre kellő gondot.

A bevételekre, ráfordításokra, eredményre gyakorolt hatás indoklása:


### 2. feladat

A fenti feladatban leírt indoklás alapján töltsse ki újra az Esetfelvetésben található táblázatot!

Tegyen x jelet az egyes intézkedéseknél a megfelelő rovatba!

Az intézkedés sorszáma és tartalma	Hatással van a bevételre	Hatással van a ráfordításokra	Hatással van az eredményre
1. A beszerzendő áruk mennyiségének növelése, választékának bővítése			
2. Új szállító partner kiválasztása			
3. A szerződés feltételeinek módosítása			

4. A megrendelés módjának változtatása			
5. A készletek növelése			
6. A készletnyilvántartás módjának változtatása			
7. A tárolási, árukezelési feladatok bővítése			

Van-e eltérés az Információtartalom tanulmányozás előtti és utáni válaszai, döntései között? Foglalja össze ezeket az eltéréseket!

**Megoldás:**

**1. feladat**

**a. Nagy mennyiséget szerzett be egy olyan márkájú – különleges kiképzésű, és ezért meglehetősen drága – cipőből, amelyet eddig még nem forgalmazott.**

**A bevételekre, ráfordításokra, eredményre gyakorolt hatás indoklása:**

A bevételekre növelő és csökkentő hatása is lehetett az intézkedésnek. Ha az új termékcsalád felkeltette a vevők érdeklődését és megnyerte a tetszésüket, és meggyőzően ajánlották az eladók, akkor bővíthetett a vevőkör, illetve az üzletet eddig is rendszeresen felkereső vevők nagyobb értékben vásároltak. Ha a bevételek nagyobb mértékben nőttek, mint a termék beszerzésével, tárolásával kapcsolatos költségek, akkor az eredményre kedvezően hatott ez az intézkedés. Ha azonban az új termékek jellegük, használati tulajdonságaik, magas árak miatt nem vagy nehezen voltak eladhatóak, akkor a bevételre nem gyakorolt lényeges hatást a döntés, a ráfordításokat viszont növelte. A termékeket raktározni kellett, az árengedményes akciók is költséggel jártak. Lehet, hogy még a beszerzésükre fordított költségek sem térültek meg, és így az eredményt kedvezőtlenül befolyásolta.

**b. Az eddigi szállító partnerével, akitől női pulóvereket szerzett be katalógus alapján, és azokat ingyenesen leszállította az üzletbe, nem újította meg a szerződését. Helyette ezt az áruféleséget személyesen szerzi be egy önkiszolgáló (Cash & carry) nagykereskedelmi ruházati áruházban.**

**A bevételekre, ráfordításokra, eredményre gyakorolt hatás indoklása:**

Lehet, hogy nem hatott az intézkedés a bevételekre, de az is lehet, hogy hatására nőtt vagy csökkent. A személyes kiválasztás a katalógus alapján történő vásárlásnál jobb lehetőséget kínál arra, hogy a termékeket a kereskedő alaposan szemügyre vegye, és a vevőköre igényeinek megfelelő választékban szerezze be azokat. Az is előfordulhatott azonban, hogy a vevők ragaszkodtak a megszokott termékekhez, és az új beszerzési forrásból vásárolt termékek nem nyerték meg a tetszésüket. A ráfordítások feltehetően növekedtek annak következtében, hogy saját magának kellett a szállítást megoldani. Az eredményre gyakorolt hatás összességében lehet kedvező vagy kedvezőtlen attól függően, hogy a bevételek és a ráfordítások hogyan alakultak az intézkedés hatására.

**c. Egy régi szállító partnerével való további kapcsolat fenntartását Ön ahhoz kötötte, hogy az eddigi 15 napos fizetési határidő helyett 30 napos fizetési határidőben állapodjanak meg a szerződésben.**

**A bevételekre, ráfordításokra, eredményre gyakorolt hatás indoklása:**

A hozamokra (bevételekre) egyértelműen pozitív hatással volt az intézkedés, mivel lehetővé tette, hogy a beszerzett áruk ellenértékét 30 napig kamatoztassa, vagy más termékek vásárlására fordítsa, amelyeket, ha gyorsan fogyó, kurrens termékekről van szó, ezen idő alatt még értékesíteni is tudott. Ha a 30 napos fizetési határidő alatt a beszerzett mennyiséget vagy annak egy részét eladta, akkor gyakorlatilag nem kötött le pénzt a készletben. Az eredményre tehát mindenképpen kedvezően hatott az intézkedés.

**d. A harisnyákat eddig személyes kiválasztással, egy nagykereskedelmi cég raktáráruházában vásárolta meg. Most úgy döntött, hogy ezekre a termékekre interneten keresztül, e-mailben küldi el a megrendelést olyan cégekhez, amelyek vállalják a kiszállítást.**

**A bevételekre, ráfordításokra, eredményre gyakorolt hatás indoklása:**

A megrendelés módjának megváltoztatását indokolja a termék jellege. Amennyiben viszonylag állandó választékot tart a vevőkör igényei alapján ebből a termékből, akkor felesleges költséget jelent a raktáráruház felkeresése. Gyorsabb és olcsóbb az interneten történő megrendelés. A ráfordítások csökkenése miatt feltehetően kedvezően hatott az intézkedés az eredményre.

**e. Gumi- és műanyag papucsockból az eddiginél jóval nagyobb mennyiségben és választékban tart raktári készletet, mert a közeli gyógyfürdők miatt elég nagy a kereslet, és mivel eddig gyakran szerzett be kisebb mennyiséget, nem mindig tudta a vevők igényeit kielégíteni.**

**A bevételekre, ráfordításokra, eredményre gyakorolt hatás indoklása:**



A nagyobb készlet bizonyára kedvezően hatott a bevételekre, mivel a legkülönbözőbb fazonú, méretű, színű termékekből folyamatosan ki tudta elégíteni a vevők igényeit. Ugyanakkor a tárolás költséggel jár, a termékek raktári-eladótéri kapacitást foglalnak le, az időnkénti áthelyezésük, kihelyezésük munkát igényel. Az is lehet, hogy a nagy készletben lekötött pénz és a helyhiány akadályozta más, keresett áru beszerzését, és ezáltal komoly bevételtől esett el a bolt. Az intézkedésnek az eredményre gyakorolt hatása ezért lehet pozitív és negatív is.

**f. Számítógépes készletnyilvántartó programot vásárolt, amely lehetővé teszi, hogy az egyes termékeket kód szerint készletre vegye, és a számítógéphez csatlakozó pénztárgép pedig értékesítéskor rögzítse a készletcsökkenést.**

**A bevételekre, ráfordításokra, eredményre gyakorolt hatás indoklása:**

A számítógépes készletnyilvántartás lehetővé teszi, hogy naprakész információkkal rendelkezünk az egyes termékekből rendelkezésre álló készletekről. A programba be is építhetők azok a minimális készletmennyiségek (a jelző-készletszintek), amelyeknél a gép jelzi az áruutánpótlás szükségességét. Ehhez a készlet-nyilvántartási rendszerhez szükséges számítástechnikai háttér természetesen többletkiadást jelent, a kereslet folyamatos és zavartalan kielégítése ugyanakkor kedvezően hat az elérhető bevételre. Mivel a folyamatos mennyiségi nyilvántartásnál nem kötelező az év végi leltározás, így annak költségei is megtakaríthatók. Az intézkedés eredményre gyakorolt hatása hosszabb távon mindenképpen kedvező.

**g. Az eladók munkaköri leírását kiegészítette azzal, hogy raktárban és eladótérben elhelyezett konfekció termékeket rendszeresen vizsgálják át, szükség szerint vasalják át, végezzék el a kisebb javításokat (pl. gombok felerősítése, leesett címkék felvarrása). Úgy tapasztalta ugyanis, hogy az elmúlt időszakban nem fordítottak erre kellő gondot.**

**A bevételekre, ráfordításokra, eredményre gyakorolt hatás indoklása:**

A gondos tárolás, az áruk állagromlásának megakadályozása, kezelése segíti azok eladhatóságát. A nem megfelelő minőségű árukat ugyanis csak csökkentett áron lehet értékesíteni. Ha pedig minőségileg súlyosan károsodott termékek kerülnek eladásra, ez rontja a vállalkozás hírnevét, sőt az egység bezárását is eredményezheti, és így akár hosszabb távon is hozamcsökkenést okozhat. A munkaidőben végzett állagmegóvás nem jelent többlet-ráfordítást, így az intézkedés hatása az eredményre mindenképpen pozitív.

## ÖNELLENŐRZŐ FELADATOK

### 1. feladat

Érveljen az alábbi állítások mellett!

a) A vevőkör keresletét jelentősen meghaladó árumennyiség beszerzése kedvezőtlenül hat a vállalkozás eredményére.

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

b) Ha a vállalkozás nem a vevőkör keresletének megfelelő választékban szerez be árukat, ez kedvezőtlenül hat az eredményére.

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

c) Ha a szállító partnert nem eléggé körültekintően választja ki a kereskedő, ez kedvezőtlen hatással lehet az eredményére.

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

d) Ha nem kellően gondos a készletek tárolása, ez kedvezőtlen hatással lehet az eredményre.

---



---



---

**2. feladat**

Az alábbi megállapításokról döntse el, hogy igazak vagy hamisak! Döntését indokolja meg!

a. A várható keresletnél kisebb árumennyiség beszerzése kedvezőtlenül hat a hozamokra, és ezáltal az eredményre.

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

Indoklás:

---



---



---

b. A szállító által adott fizetési haladék többnyire kedvezően hat a vállalkozás eredményére.

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

Indoklás:

---



---



---

c. Ha ritkább szállításban állapodik meg a kereskedő a szállítóval, ez a döntés a szállítási költségek csökkenése miatt minden esetben növeli a vállalkozás eredményét.

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

Indoklás:

AZ ÁRUFORGALMI TEVÉKENYSÉG HATÁSA AZ EREDMÉNYRE II.

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

d. A szerződési feltételek pontatlan meghatározása kedvezőtlenül befolyásolhatja a vállalkozás eredményét.

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

Indoklás:

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

e. A szállítók által adott mennyiségi kedvezményt minden esetben ki kell használni, mivel ez csökkenti a beszerzés ráfordításait, és ezáltal növeli a vállalkozás eredményét.

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

Indoklás:

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

f. Ha egy élelmiszerboltban a nyitva tartás teljes ideje alatt nem folyamatos az ellátás kenyérből és péksüteményből, ez más áruféleségek keresletét, és ezáltal a bolt teljes bevételét is csökkenti.

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

Indoklás:

---



---



---

g. Ha egy szupermarket a zöldségek-gyümölcsök forgalmát dinamikusan szeretné növelni, és ezért jóval nagyobb készlet tartását tervezi ebből az árucsoportból, akkor számolnia kell azzal, hogy a készlettartás költségei növekszenek.

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

Indoklás:

---



---



---

h. Ha egy lakberendezési cikket árusító üzlet a választék bővítése miatt kénytelen az üzlettől kb. 3 km-re raktárhelyiséget bérelni, akkor a készlettartás költségei növekszenek.

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

Indoklás:

---



---



---

## MEGOLDÁSOK

### 1. feladat

a) A vevőkör keresletét jelentősen meghaladó árumennyiség beszerzése kedvezőtlenül hat a vállalkozás eredményére.

A készletekben pénzt kötött le a vállalkozás, amely összeget már, keresett áruk beszerzésére fordíthatná, ezért bevételtől esik el. A beszerzett áruk raktári kapacitást foglalnak le, és ez is akadályozza más termékek beszerzését. A beszerzett termékek tárolása, kezelése költségeket jelent.

b) Ha a vállalkozás nem a vevőkör keresletének megfelelő választékban szerez be árukat, ez kedvezőtlenül hat az eredményére.

A nem megfelelő választék akadály lehet a vevői igények kielégítésének. Ezeket az árukat nem tudja a vállalkozás értékesíteni, vagy csak árengedménnyel, és így bevétele elmarad a lehetőségektől. Hosszabb távon is kedvezőtlen hatást gyakorolhat a bevételekre és ezáltal az eredményre, mert lehet, hogy a vevők elpártolnak a bolttól.

c) Ha a szállító partnert nem eléggé körültekintően választja ki a kereskedő, ez kedvezőtlen hatással lehet az eredményére.

A késedelmes szállítás, vagy a minőségben, választékban nem megfelelő áru szállítása esetén bevételtől eshet el a vállalkozás, és hírnevét is rontja a vevők körében.

d) Ha nem kellően gondos a készletek tárolása, ez kedvezőtlen hatással lehet az eredményre.

Ha nem figyel a kereskedő a megfelelő áruszomszédságra, az áru jellegének megfelelő tárolási körülmények biztosítására (fényviszonyok, hőmérséklet, páratartalom), akkor megnő a minőségromlásból adódó veszteség. Ez a ráfordításokat mindenképpen növeli, de hatással van a bevételekre is, hiszen a csökkent minőségű termékeket csak árengedménnyel vagy egyáltalán nem lehet értékesíteni.

### 2. feladat

a. A várható keresletnél kisebb árumennyiség beszerzése kedvezőtlenül hat a hozamokra, és ezáltal az eredményre.

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

Indoklás: Ha a keresletnél kisebb mennyiségű árut szerzett be a kereskedő, akkor a bevétele elmarad a lehetőségektől. Akár hosszú távon is bevételecsökkenést okozhat, ha az átmeneti hiányos kínálat miatt elpártolnak a vevők az üzlettől.

b. A szállító által adott fizetési haladék többnyire kedvezően hat a vállalkozás eredményére.

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

Indoklás: A fizetési haladék lehetővé teszi, hogy a beszerzett áruk ellenértékét a fizetési határidő lejártáig a kereskedő kamatoztassa. Gyakorlatilag nem köt le pénzt a készletben, ha a fizetési határidőig értékesíteni tudja a beszerzett árukat. Más termékek vásárlására fordíthatja ezt az összeget, és lehet, hogy ez az összeg e termékek eladásában is megtérül. Az eredményre tehát mindenképpen kedvezően hat a fizetési haladék.

c. Ha ritkább szállításban állapodik meg a kereskedő a szállítóval, ez a döntés a szállítási költségek csökkenése miatt minden esetben növeli a vállalkozás eredményét.

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

Indoklás: A szállítási költségek valóban csökkennek, a tárolással, árukezeléssel kapcsolatos költségek viszont növekednek, ha ritkább a beszállítás. Nőhet az áruromlásból adódó veszteség, és a viszonylag hosszú idő keresletének kielégítésére szolgáló árutömeg tárolása akadálya lehet más, keresett áruk beszerzésének. A vállalkozás eredményére ezért akár kedvezőtlen hatással is lehet a ritkább szállításban történő megállapodás.

d. A szerződési feltételek pontatlan meghatározása kedvezőtlenül befolyásolhatja a vállalkozás eredményét.

Indoklás:

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

Ha nem rögzítik egyértelműen a szerződésben az áru minőségi jellemzőit, árát, azt, hogy melyik felet terheli a fuvar költség, pontosan mikor érkezik az áru, akkor hátrány érheti a megrendelő felet. Kénytelen például átvenni a vevőkörének nem megfelelő minőségű árut, ezáltal bevétele elmarad a lehetőségektől. Kénytelen esetleg vállalni a szerződésben egyértelműen nem kikötött fuvar díjat, a szállítás idejének pontatlan meghatározásából adódóan az áruátvételnél és a raktározásnak a nem megfelelő előkészítéséből is többlet-költségei adódhatnak.

e. A szállítók által adott mennyiségi kedvezményt minden esetben ki kell használni, mivel ez csökkenti a beszerzés ráfordításait, és ezáltal növeli a vállalkozás eredményét.

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



Indoklás: A mennyiségi kedvezményt csak akkor érdemes kihasználni, ha a megszokottnál nagyobb mennyiséget el is tudja adni a kereskedő. Ellenkező esetben a beszerzett áruk egy része eladhatatlanná válik, vagy csak kisebb árréssel értékesíthető. Ez esetben csökkenhet is az eredmény.

f. Ha egy élelmiszerboltban a nyitva tartás teljes ideje alatt nem folyamatos az ellátás kenyérből és péksüteményből, ez más áruféleségek keresletét, és ezáltal a bolt teljes bevételét is csökkenti.

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

Indoklás: Ha a vevők nem mindig tudják a napi keresletű termékeket megvásárolni akár közvetlenül zárás előtt is, akkor elpártolnak a bolttól, és a teljes bevásárlást másik üzletben bonyolítják le. Ezáltal tartósan bevétel-csökkenés következik be a boltban.

g. Ha egy szupermarket a zöldségek-gyümölcsök forgalmát dinamikusan szeretné növelni, és ezért jóval nagyobb készlet tartását tervezi ebből az árucsoportból, akkor számolnia kell azzal, hogy a készlettartás költségei növekszenek.

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

Indoklás: A zöldségek és gyümölcsök tárolása speciális feltételeket (pl. megfelelő páratartalmat és hőmérsékletet), rendszeres átválogatást, árukezelést igényel. Ezért a forgalmazási költségek mindenképpen növekszenek.

h. Ha egy lakberendezési cikket árusító üzlet a választék bővítése miatt kénytelen az üzlettől kb. 3 km-re raktárhelyiséget bérelni, akkor a készlettartás költségei növekszenek.

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

Indoklás: A raktárhelyiség bérleti díja és üzemelési költségei, az ott dolgozók bére és járulékai mindenképpen növelik a költségeket.

## IRODALOMJEGYZÉK

### AJÁNLOTT IRODALOM

Horváthné Herbáth Mária, Stágel Imréné: Kereskedelmi és vállalkozási ismeretek, rendelési szám:21017 Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 2005.

Horváthné Herbáth Mária, Stágel Imréné: Az áruforgalmi tevékenység tervezése, elemzése, hatása az eredményre, KIT Kft. Kiadó, Budapest, 2008.

MUNKANYELVI

A(z) 0003–06 modul 018–as szakmai tankönyvi tartalomeleme felhasználható az alábbi szakképesítésekhez:

<b>A szakképesítés OKJ azonosító száma:</b>	<b>A szakképesítés megnevezése</b>
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	Épületgépeszeti 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:

6 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