



Sipos Sándorné

Az ügyintéző számára fontos  
tudnivalók a szerződésekről és a  
megrendelésről



A követelménymodul megnevezése:

A beszerzés és az értékesítés előkészítése, megszervezése

A követelménymodul száma: 0067-06 A tartalomlelem azonosító száma és célcsoportja: SzT-007-50



## FONTOS TUDNIVALÓK A KERESKEDELEMRŐL. KÖZÉPPONTBAN A SZERZŐDÉS ÉS A MEGRENDELÉS

A saját javait megtermelő ember gondolta volna egykor, hogy a cserekereskedelemtől indulva a piacok, vásárok, boltok, áruházak megjelenésén túl hatalmas bevásárlóközpontok és az on-line kereskedés fogja jellemezni a fejlett világ kereskedelmét? Mi magunk is elcsodálkozunk az újabb és újabb kereskedelmi újdonságok láttán, hallatán.



1. ábra. Néhány példa a kereskedelemre

A képek alapján is egyértelmű, hogy a kereskedelem folyamatos fejlődése, változatossága vitathatatlan. Ami viszont a fejlődéstől függetlenül **egykor és ma is éppúgy jellemző a kereskedelemre, hogy összekötő kapocs a termelő és a fogyasztó között, az árut eljuttatja az eladótól a vevőig.** Az árut országon belül vagy országhatárokat átívelve különböző helyekről "szedik össze" a kereskedők. Az árut azért raktározzák, szortírozzák, reklámozzák, hogy eladják. Tehát a kereskedő igyekszik mindent elkövetni annak érdekében, hogy a portékáját eladja. Eladni pedig csak akkor tud, ha van az árura kereslet és fizetőképes vevőkör. A kereskedők munkája hiábavaló, ha a vásárló nem jelenik meg a "piacon".



## SZAKMAI INFORMÁCIÓTARTALOM

### A KERESKEDELEM<sup>1</sup>

#### 1. A nemzetgazdaság és a kereskedelem<sup>2</sup>

A nemzetgazdaságot különböző, a tevékenységeknek megfelelő ágazatok építik fel. Alapvetően megkülönböztetjük a termelő és a nem termelő ágazatokat.

A gazdasági javakat előállító termelő ágazatok:

- • ipar (nehéz- és könnyűipar),
- • mezőgazdaság (növénytermesztés, állattenyésztés).

A nem termelő ágazatok:

- • oktatás,
- • egészségügy,
- • igazgatásrendészet,
- • honvédelem,
- • kereskedelem.

Az áru termelőtől fogyasztóig történő eljuttatása a kereskedelmi tevékenység, melyet egy kereskedelmi szervezeten keresztül bonyolítanak le.

**A kereskedelem** nem csupán az áruk adásvételét jelenti, hanem egy szervezetet is, mely az áruk adásvételének a lebonyolításával foglalkozik. Tehát egyrészt **tevékenység**, másrészt **pedig szervezet**.

Ügyintézőként mindkét értelemben találkozunk a kifejezéssel, ezért mindkét értelemben foglalkoznunk kell vele.

#### 2. A kereskedelmi tevékenység

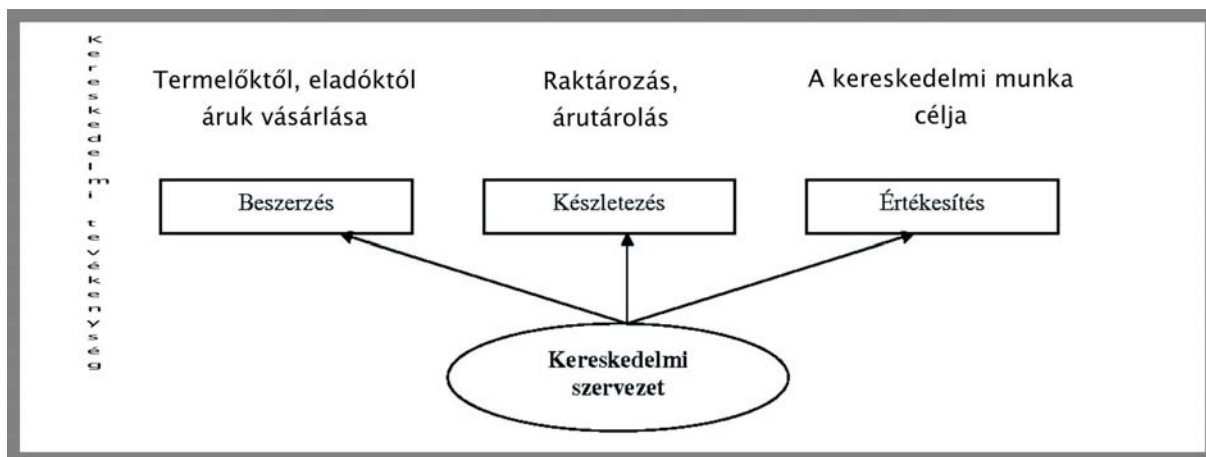
A kereskedelmi tevékenység alatt egy folyamatot értünk. A kereskedelem feladata az áruk adásvétele, más szóval az áruforgalmi folyamat lebonyolítása.

AZ ÁRUFORGALOM FOLYAMATÁNAK HÁROM SZAKASZÁT KÜLÖNBÖZTETJÜK MEG:

- - a beszerzés,
- - a készletezés és
- - az értékesítés.

<sup>1</sup> Horváthné Herbárt Mária-Stágel Imréné: Kereskedelmi és vállalkozási ismeretek. Műszaki Könyvkiadó Kft., Budapest, 2008

<sup>2</sup> [http://kereskedo.vizsgazz.hu/index.php?option=com\\_content&task=view&id=12&Itemid=30](http://kereskedo.vizsgazz.hu/index.php?option=com_content&task=view&id=12&Itemid=30) (2010. július 29.)



2. ábra. Az áruforgalom folyamata

A kereskedelmi tevékenység során áru lehet a konkrét fogyasztási cikk, pl. kenyér (élelmiszer), mosópor (vegyi áru), kabát (ruházati cikk) stb., de lehet valamilyen alapanyag, alkatrész és egyéb termelőeszköz is. Az áru tárgyát képezheti tulajdonképpen bármi, ami a törvényi előírásoknak megfelel, van rá igény és fizetőképes vevőkör. Kik a vevők? Vevők lehetnek magánszemélyek, gazdálkodó szervezetek, intézmények stb.

Az áruforgalom lebonyolítása során különböző térbeli, időbeli és választékbeli igényeknek kell megfelelni.

*A térbeli eltérés kapcsán érdekességként említem, hogy a kb. 2500 évvel ezelőtti ún. Selyem Út mélyen beväste magát a történelembe és a kereskedelem kialakulásának történetébe. A Selyem Út Kelet-, Dél- és Nyugat-Ázsiát, a Mediterrán térségen keresztül Európával és Észak-Afrikával kötötte össze, Kínából indult és a Földközi-tenger térségén haladt keresztül. Az út jelentősége abban is megmutatkozott, hogy nem csupán selymet, hanem számos egyéb terméket is (szatén, igazgyöngy, rebarbara stb.) szállítottak a kereskedők évezredekig keresztül, valamint a kulturális és technológiai összeköttetést is biztosították a kontinensek között. Fontos szerepet játszott az akkori Kína, Egyiptom, Perzsia, India, Róma és Bizánc fejlődésében. Az út során a tényleges kereskedelem az egyes országok fontos városainak nyüzsgő piacain bonyolódott. A Selyem Út jelentősége a középkor végén többek között a tengeri kereskedelem élénkülésének köszönhetően hanyatlásnak indult.<sup>3</sup>*

A termelés és a fogyasztás közötti **térbeli eltéréseket** a kereskedelem igyekszik "leküzdeni" azzal, hogy a különböző helyeken termelt árukat eljuttatja a fogyasztóhoz. Beszerzi, szállítja, raktározza és értékesíti.

<sup>3</sup> <http://hu.wikipedia.org/wiki/Selyem%C3%BAt> (2010. július 29.)

Az előbbiekben említett raktározás már a termelés és fogyasztás közötti **időbeli eltérések** áthidalására szolgál, hiszen a raktározással a kereskedelem megteremti annak a lehetőségét, hogy a vevő azonnal hozzájusson a keresett termékhez. A vásárlók ízlése, igénye eltérő, tehát valószínű, hogy egy időben többfajta árura van szükség ahhoz, hogy a vevői elvárásoknak meg lehessen felelni. Az áruk gyűjtése, raktározása a termelés és fogyasztás közötti időbeli eltérést "kiiktatva", a vevői igények azonnali vagy mielőbbi kielégítését szolgálja.

A vevők széles körű igényeit a kereskedelem elsősorban a kínálat bővítésével és a választék megteremtésével tudja kielégíteni. Az választék, pl. egy ruha esetén jelenthet minőség-, méret- vagy akár stílusbeli eltérést is. A **választékbeli eltéréseket** a kereskedelem a beszerzéssel és a készletezéssel tudja áthidalni.



3. ábra. *Eltérő ízlések, eltérő választék<sup>4</sup>*

### 3. A kereskedelem szervezete

Az áruforgalmi tevékenység bizonyos szervezeti keretek között zajlik. Ezeket a kereteket a kereskedelmi szervezetek biztosítják, melyeket az alábbiak szerint csoportosíthatunk.

A KERESKEDELEM, MINT NEMZETGAZDASÁGI ÁG MAGÁBAN FOGLALJA

- az árukereskedelmet,
- a vendéglátást,
- az idegenforgalmat.

AZ ÁRUKERESKEDELEM SZERVEZETE TOVÁBBI KÉT FŐ TERÜLETRE OSZTHATÓ:

- külkereskedelem (export, import),
- **belkereskedelem.**

A továbbiakban elsősorban a belkereskedelemmel foglalkozunk.

**Belkereskedelemnek** nevezzük az országhatáron belül lebonyolított áruforgalmat.

<sup>4</sup> <http://www.hellopublic.com> (2010. július 29.)

**A BELKERESKEDELEM FELADATA:**

- hazai termelőktől történő árubeszerzés,
- a beszerzett áruk értékesítése a fogyasztói igényeknek megfelelően (hely, idő és választék).

**A KERESKEDELMI TEVÉKENYSÉG TOVÁBBI CSOPORTOSÍTÁSA (JELLEGZETESSÉG SZERINT):**

- közúti jármű- és üzemanyag-kereskedelem,
- nagykereskedelem,
- kiskereskedelem.

**A közúti jármű- és üzemanyag-kereskedelem**

Mint ahogy a megnevezés egyértelműen jelzi, ebbe az ágazatba tartozó szervezetek, vállalkozások a járművek és a járműalkatrészek forgalmazásával és az üzemanyagok adás-vételével kapcsolatos tevékenységeket folytatják.

**A nagykereskedelem**

A nagykereskedelem arra hivatott, hogy a különböző árukat nagy tételben beszeresse a termelő vállalatoktól és tárolja azokat hosszabb-rövidebb ideig. A nagykereskedelem képes leginkább a termelés és fogyasztás időbeli eltéréseinek áthidalására, hiszen a nagy tételben beszerzett árukat a kiskereskedelemmel szemben ezek a szervezetek hosszabb ideig is tárolni tudják. Az raktáron lévő áruk gazdag választékát kínálják a kiskereskedőknek vagy a termékeket feldolgozó, felhasználó vállalkozásoknak.

**A kiskereskedelem**

A kiskereskedelmi szervezetek általában a lakosság közvetlen ellátását biztosítják, esetenként kisebb intézményeket is ellátnak. Ezek a szervezetek elsősorban fogyasztási cikkeket és kisebb értékű termelőeszközöket értékesítenek. A kiskereskedelemben az árubeszerzés a nagykereskedőktől történik, de a napi fogyasztási cikkeket esetleg közvetlenül a termelőtől is be tudja szerezni (ez gazdaságosabb számára). Mivel a kiskereskedelmi egységek nem rendelkeznek nagy raktárakkal, csak kis mennyiségben és rövid ideig tudják tárolni a készletüket.

A kis- és nagykereskedelmet alapvetően megkülönbözteti az, hogy a nagykereskedelemben az adminisztratív teendők jelentős részét (szerződéskötések, megrendelés, értékesítés előkészítése stb.) egy központban végzik, míg a kiskereskedelemben a központ és az ún. hálózat (boltok, áruházak stb.) térben nem különül el, tehát a kereskedelemmel kapcsolatos valamennyi teendőt ugyanott végzik.

**A NAGYKERESKEDELEM HÁLÓZATI EGYSÉGEI:**

1. a raktárak,
2. a raktáráruházak és

3. a mintatermek.

**1. A nagykereskedelmi raktárak** általában olyan helyen vannak, ahol biztosított a közlekedés vasúton és közúton egyaránt. A raktár forgalmát bizonyára növeli, ha az előbbieket mellett kikötő is van a környezetében. Nemrégiben a raktárakat csak tárolásra használták. Mára megváltozott a szerepük, többnyire inkább elosztási központokról beszélhetünk, ahol az árukat nemcsak tárolják, hanem szortírozzák, és kommissiózást is folytatnak, vagyis vevőnként csoportosítják a megrendeléseket. A raktárak helyett egyre inkább teret hódítanak a logisztikai központok.

A NAGYKERESKEDELMI RAKTÁRAK JELLEMZŐI:

- külsőségekre nem adnak,
- nagy a raktár belmagassága,
- optimális a helykihasználása,
- az áru könnyű megkeresése biztosított,
- az árumozgatás gépesített,
- az árutárolás az áru jellegzetességeit figyelembe véve, szakosítva történik,
- a tárolás tömbökben, raklapokon, nagy teherbírású polcokon és/vagy hűtőkamrákban történik,
- naprakész, számítógépes készletnyilvántartás,
- szortírozás, kommissiózás (vevőnként csoportosítják a megrendeléseket),
- ésszerűen megszervezett áruszállítás,
- túrajáratok (egy szállítási útvonal vevőkörének egy "fuvarral" történő kiszolgálása).

**2. A mintatermek** lehetőséget biztosítanak a vevőknek, kiskereskedőknek arra, hogy az áruválasztékot személyesen megtekinthessék és kiválaszthassák a számukra leginkább megfelelő terméket. A raktár és a mintaterem folyamatos kapcsolatban kell, hogy álljon egymással, hiszen a zavartalan értékesítés csak abban az esetben lehetséges, ha a mintaterem tisztában van a készletekkel, a raktár pedig az igényekkel.

**3. A raktáráruházak** pl. Metro áruházak legfőbb jellemzői:

- általában a város szélén, jól megközelíthető helyen állnak, nagy parkolóval,
- nagy alapterületű és nagy belmagasságú épületek,
- egyszerűen berendezettek, megfelelő árumozgató eszközökkel felszerelve,
- a vevők, kiskereskedők önállóan keresgélnek a választék között, önállóan szolgálják ki magukat (segítséget és gépi árumozgató közreműködését is igénybe vehetik),
- a vevő az árut azonnal fizeti és a szállításról is maga gondoskodik.

A KISKERESKEDELEM HÁLÓZATI EGYSÉGEI:

1. a boltok,
2. az áruházak,
3. a diszkontáruházak és
4. a bemutatótermek.



1. A **bolt** egykor és ma is a leginkább elterjedt az elárúsítóhely megnevezésére. A középkori boltokat tulajdonosaik a boltíves házaik földszintjén nyitották meg, innen származik a "bolt" elnevezés is. A boltok többnyire kis területű, egylégterű helyiségek, amelyekhez egy raktár tartozik. A kiszolgálás személyesen és/vagy önkiszolgáló jelleggel működik. Attól függően, hogy milyen árut, milyen választékban és mekkora alapterületen árúsítanak, megkülönböztetünk vegyesboltot, szakboltot és szupermarketet.

A **vegyesbolt** manapság elsősorban kis településeken jellemző, ahol a szupermarket üzemeltetése nem lenne gazdaságos. A vegyesboltban, mint azt a neve is sugallja, szinte mindenféle árucikket árúsítanak: élelmiszert, vegyi árut, ruházati cikket stb.

A **szakboltok** egy-egy árucikkre specializálódnak, de abból általában széles körű választékot biztosítanak pl. műszaki cikkek, édesség, fehérnemű stb.

A **szupermarketek** a vegyesboltokhoz hasonlóan többfajta árucikket tartanak, de jóval nagyobb alapterületen, mint a vegyesbolt, így a kínálat mennyisége és választéka is nagyobb.

2. Az **áruházak** általában a városközpontokban helyezkednek el. Az utóbbi évtizedekben csökkent a jelentőségük. Ez magyarázható azzal, hogy a kevésbé zsúfolt, jó parkolási lehetőséggel ellátott helyen sokkal kényelmesebb a vásárlás, mint a túlzású, parkolási nehézségekkel terhelt városközpontban. Az áruházak jellemzője, hogy különböző árucikkek értékesítése külön osztályokon történik, melyeket rendszerint egy-egy osztályvezető irányít. Vannak ún. **szakáruházak**, pl. műszaki áruház, ahol az adott árucsoportból nagy választékot kínálnak, nagy alapterületű helyen. Az általános áruházak hátrányaiból okulva a város szélén, jó parkolási lehetőséggel ellátva egyre több szakáruházat nyitnak.

3. A **diszkontáruházak** nagy alapterületen, nagy tételben kínálják az áruikat. Ezek az áruk többnyire rendszeresen vásárolt élelemszerek, napi használatú háztartási cikkek. Egyszerű körülmények között, önkiszolgáló jellegű, költséghatékony értékesítést folytatnak. A költségmegtakarítás elsősorban abból adódik, hogy a termékeket nagy mennyiségű egységcsomagokban helyezik ki, és az értékesítés is egységcsomagban történik.

4. A **bemutatótermek** a termékek bemutatáson keresztül történő árúsítását szolgálják. Az érdeklődők megtekinthetik a bemutatott árukat, és a személyesen kiválasztott darabnak megfelelő típusú termékhez jutnak a vásárlási szerződés feltételei szerint.

#### A KERESKEDELEM SAJÁTOS FORMÁI

Mint azt a bevezetőben említettem a kereskedelem, mint az egész világ, folyamatosan változik, fejlődik. A fejlődéssel az kereskedelem új formái jelentek, jelennek meg pl.:

1. a közvetítő kereskedelem és
2. a bolt nélküli kiskereskedelem.

1. A **közvetítő** kereskedők az áruval nem rendelkeznek, csupán az adás-vételi ügyletet bonyolítják. A nagykereskedelemre jellemző elsősorban a brókerekkel és az ügynökségekkel való kapcsolat.

A **brókerek** "csupán" a vevő és az eladó között közvetítenek, és megteremtik az üzlet lebonyolításának lehetőségét. Az áru nem kerül a birtokukba, tehát nem saját árujukat kínálják. Munkájukért jutalékot kapnak az eladóval történő megállapodás szerint.

Az **ügynökségek** általában hosszabb távú kapcsolatban állnak az üzletfeleikkel. Attól függően, hogy eladni vagy beszerezni kell az árut, megkülönböztetünk értékesítő és beszerző ügynökségeket. Mindkét esetben a megbízó elvárásait szem előtt tartva igyekeznek felkutatni a legjobb lehetőségeket és a szerződésben foglalt feltételeknek megfelelően lebonyolítani az üzletet. Munkájukat általában jutalék fejében végzik.

2. A bolt nélküli kereskedelemnek több formája létezik:

- az automata kereskedelem,
- a csomagküldő kereskedelem,
- az e-kereskedelem és
- az ügynöki kereskedelem.



4. ábra. Az automata és az e-kereskedelem

Az **automata kereskedelem** legfőbb előnye, hogy a nap 24 óráján át a vevők rendelkezésére áll. Hátránya, hogy megadott pénzárméval működik, és egy-egy automata kis mennyiségű és kevés áruajtára alkalmas. Az automaták beszerzése és üzemeltetése még ma is drága, ezért az automatából vásárolt áruhoz is magasabb áron jutunk általában, mint az üzletben. Gyakori az üdítőitalt árusító automaták, a kávéautomaták, jegyárúsító automaták és a szendvicsautomaták használata.

A **csomagküldő kereskedelem** többnyire katalógusból, televízióból vagy internetről történő vásárlás esetén jellemző. A "teleshopping" azt a célt szolgálja, hogy a vevő a TV reklámból megismerje az árut és a bemutatás alapján "kedvet kapjon" a vásárláshoz. Előnye a kényelmes vásárlás, nagy tömegeket lehet egyszerre tájékoztatni, s ezáltal tömegesen fokozható a vásárlási kedv. Hátránya többek között, hogy a részletes feltételek tisztázatlanok maradnak, esetleg nem olyan minőségű árut kap a vevő, mint remélt, reklamáció, visszaküldés stb.

Az ún. **e-kereskedelem** egyre gyakoribb. Az e-kereskedelem *"olyan információs társadalommal összefüggő szolgáltatás, amely célja áruk, szolgáltatások üzletszerű, beszerzése, cseréje."*<sup>5</sup> Előnye: gyors, kényelmes, bármikor lehetséges a vásárlás stb. A nagy áruházak, szakáruházak a versenyben maradás érdekében szinte kivétel nélkül megjelennek az Interneten, és többnyire on-line kereskedelmet is folytatnak.

Az **ügynökök közvetítésével** termékbemutatókon, lakásokon kínálják a termékeket egyes vállalkozások. Ez a módszer költséghatékony abból a szempontból, hogy nem kell fenntartani üzletet, nem kell reklámra költeni, és a megrendelést is közvetlenül a vevőtől kapják. Az előbb említett megtakarításokból adódóan olcsóbban kínálható a termék vagy egyéb kiadást lehet finanszírozni, pl. kisebb ajándékkal jutalmazták a termékbemutatón megjelenteket stb.

### PLÁZA

A fentiekben említett kereskedelmi formák mellett egyre több **ún. plázát** hoznak létre. Ezekben a nagy területű épületekben sok-sok üzlet, szórakoztató egység és szolgáltatás is helyet kap. A "gombamódra" szaporodó plázákat a raktáráruházakkal ellentétben általában a közlekedési csomópontokba építik, hogy tömegközlekedéssel és autóval egyaránt jól megközelíthetők legyenek. Manapság a fiatalok körében szórakozássá vált a "plázázás", de esetenként akár családi programnak is minősítik a plázában való nézelődést, szórakozást, vásárlást. Ha végiggondoljuk, valóban lehetőség van vásárolni, moziba menni, ebédelni, de még korcsolyázni is egyik-másik plázában.

---

<sup>5</sup> <http://www.uni-miskolc.hu/~wwwkerjo/gazdszerzbev.ppt#256,4,4.dia> (2010. július 17.)

#### 4. A kereskedelmi munka díja

Az ún. **árrés** az eladási ár és a beszerzési ár közti különbség. Az árrés abból keletkezik, hogy a kereskedő az árut nem azon az áron adja el, amin beszerzi, hanem annál magasabb eladási árat szab a terméknek. A kereskedő az árrésből fedezi a kereskedelmi tevékenységgel kapcsolatos kiadásait, pl. az alkalmazottak bérét, az üzlethelyiség bérleti díját, a szállítási költséget, a rezsit stb.). A kiadásokon felül megmaradt rész a kereskedő haszna. A haszon nem feltétlenül jelenti a kereskedőnek maradó összeget, mivel ebből kell fedezni – a haszon növelése reményében – a különböző fejlesztéseket, innovációkat.

#### 5. Az áru

Az emberiség fejlődése során a saját magának termelő ember rájött, hogy a felesleget el tudja cserélni valami egyéb hasznos termékre, ami másnak van, de neki nincs. Később a kialakult munkamegosztás során már tudatosan termeltek, egyik mester az egyik terméket, míg a másik egy másik fajta hasznos terméket "gyártott". Mindent, ami hasznos lehet valaki számára, azt el lehet adni, vagyis, ha van a termékre kereslet, akkor eladható. Ily módon **áru az a termék, hasznos dolog, amely adás-vétel tárgyává válik, tehát eladható.**

##### Az áruk csoportosítása:

- fogyasztási cikk és
- termelési eszköz.

A **fogyasztási cikkek** legfőbb jellemzője, hogy közvetlenül a fogyasztók igényeinek, szükségleteinek a kielégítését célozzák, azt szolgálják. A fogyasztási cikkek jellegük szerint a következőképpen csoportosítjuk: élelmiszerek, vegyi áruk, ruházati áruk és műszaki cikkek.

A **termelési eszköznek** nevezzük a termékek előállításához, a termeléshez, szolgáltatások nyújtásához szükséges eszközöket. Pl. vannak olyan gépsorok, alapanyagok, amelyek esetében gyakori, hogy egy-egy termelési, szolgáltatási folyamathoz szükségesek, máshová nem használhatók. Ezeket a termékeket a vállalkozások többnyire közvetlenül az előállítótól vásárolják meg, de vannak olyan termelési eszközök is, amelyeket az arra szakosodott kereskedelmi szervezetek árusítanak (szakáruházak).

Az **áru forgalomképességét meghatározza** a minősége, az ára, a csomagolása és az, hogy le van-e védve, vagyis rendelkezik-e védjeggyel.

## AZ ÁRUFORGALMI FOLYAMAT SZAKASZAI, AZ ELOSZTÁSI CSATORNÁI

### 1. Az árueosztás<sup>6</sup>

Az árueosztás tágabb értelemben az anyagi javak, áruk áramoltatása a termelőktől a fogyasztókig. Az árueosztás hidalja át azt a rést, amely a termelő és a fogyasztó között „tátong”.

Az elosztás meghatározó elemei:

- a szállítás,
- a raktározás, szortírozás és
- a megrendelések (megbízások) lebonyolítása.

A szakemberek arra a felismerésre jutottak, hogy az árumozgást, raktározást, áruekezelést a logisztikai rendszer részének kell tekinteni. Az elmúlt néhány évtizedben az elosztással kapcsolatos szemlélet jelentős mértékben megváltozott, éppen ezért **egyre jelentősebb szerepe van a logisztikának** is, mely igen széles témakör és súlyának, szerepének fontossága miatt külön kell foglalkozni vele. Ebben az anyagban csak érintjük a témát.

**Az árueosztás célja a fogyasztói igények kielégítése, és legfőbb feladata, hogy az áruk a megfelelő helyen és időben legyenek elérhetők.** Ezt az időt a raktárkészlet, vagyis a termék elérhetősége és a rendelési idő (körforgási idő) határozza meg. A rendelési idő alatt a vevő rendelése és az áru kiszállítása, átvétele között eltelt időt kell érteni, melynek sebessége függ attól, hogy a rendelés mennyi idő alatt ér a szállítóhoz, a szállító pedig mennyi idő alatt dolgozza fel a rendelést, mennyi idő alatt állítja össze a szállítmányt és mennyi idő alatt szállítja a vevőhöz.

Az árueosztás három dimenziója:

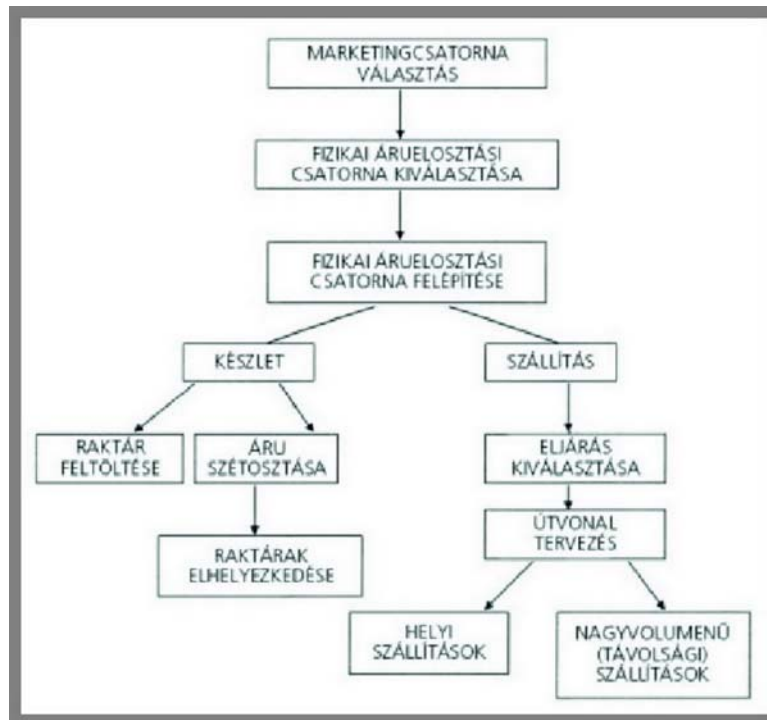
- az idő,
- a távolság, a földrajzi elhelyezkedés és
- a kockázat.

Természetesen a három szoros összefüggésben van egymással.

Az árueosztást értelmezhetjük egyrészt szervezeti oldalról (termelők, nagy- és kiskereskedők), másrészt pedig az áruk fizikai mozgásának oldaláról.

---

<sup>6</sup> <http://www.webkorridor.hu/elosztas.htm> (2010. július 31.)



5. ábra. Az elosztási csatornák rendszere<sup>7</sup>

A fejlett piacgazdaságban nem igazán jellemző, hogy a terméket a gyártó közvetlenül a végső felhasználónak adja el. Jelentős részüket különböző közvetítőkön keresztül (nagykereskedők, brókerek, kiskereskedők, ügynökök stb.) juttatja el a fogyasztókhoz. E folyamat minél gyorsabb, gazdaságosabb és egyszerűbb, de ugyanakkor színvonalas lebonyolítása érdekében ún. marketingcsatornákat hoztak létre.

A **marketingcsatorna** önálló szervezetek által alkotott csoport, melynek tagjai abban a folyamatban vesznek részt, melynek során a termék, illetve szolgáltatás a gyártótól eljut a vevőig.

Az áruelosztási csatorna fizikai értelemben végpontokból (termelő, kiskereskedő vagy fogyasztó) és köztes állomásokból, például raktárak, szállítások és azok útvonalai állnak.

A termékek ún. **disztribúciós (elosztási) csatornákon** keresztül jutnak el létrehozásuk helyétől a felhasználóig.

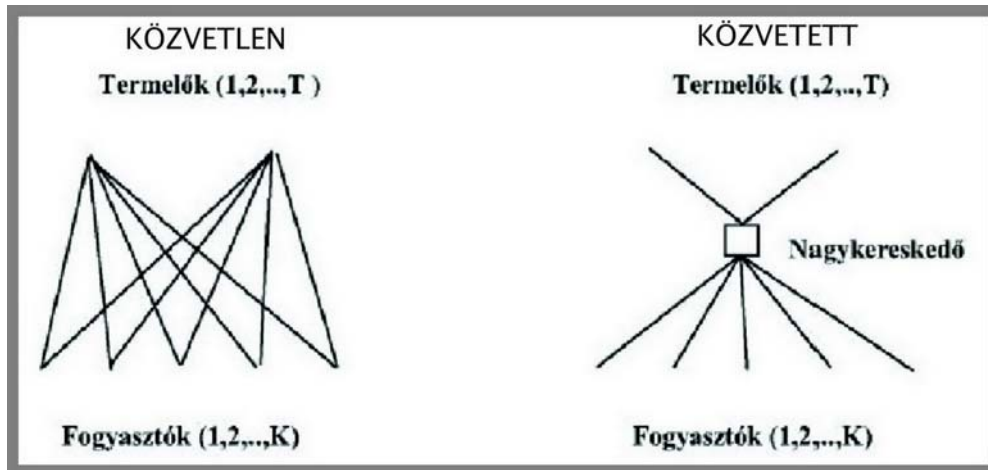
"Azt a módot, ahogy a termékek a gyártótól a fogyasztóhoz eljutnak, továbbá azokat a módszereket, amelyekkel az eljutás módját kialakítjuk és irányítjuk, fizikai disztribúciós (elosztási) csatornának, ezek összességét pedig a **fizikai disztribúció csatornarendszerének** nevezzük."<sup>8</sup>

<sup>7</sup> <http://www.webkorridor.hu/elosztas.htm> (2010. július 31.)

<sup>8</sup> <http://www.muszakiforum.hu/?fejezet=5&cid=25755&wa=hk06> (2010. július 17.)

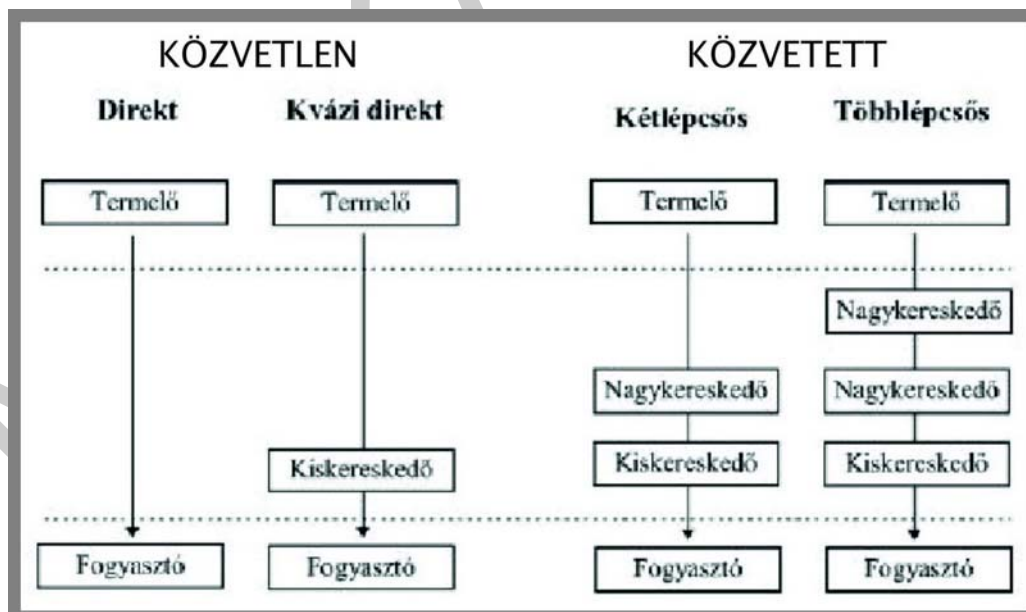
A disztribúciós csatornarendszer az alábbi elemekből áll:

- termelőüzemek,
- fogyasztók,
- raktárak.



6. ábra. Az elosztási csatornák típusai<sup>9</sup>

A közvetlen és közvetett értékesítési rendszer mellett megjelentek a vegyes elosztási rendszerek is, amelyek direkt és indirekt elemeket keverve igyekeznek ideális megoldást találni az optimális értékesítési rendszerre.



7. ábra. Az értékesítési rendszer felépítése<sup>10</sup>

<sup>9</sup> <http://www.muszakiforum.hu/?fejezet=5&cid=25755&wa=hk06> (2010. július 17.)

Jellemzően két elosztási csatornát különböztetünk meg: **direkt és indirekt.**

- A direkt csatorna választása során – a nevéből következően – az árucikk a gyártótól egyenesen az ügyfélhez (raktári szintnek tekintendő) kerül.
- Az indirekt csatorna esetében az árukat elosztó raktárakba vagy egyéb köztes tárolási helyre szállítják, raktározzák, szortírozzák, mielőtt a végső szállítási helyre szállítják.

A közvetlen elosztás jellemzői, kívánalmai:

- gyors és megbízható szállítás,
- elsősorban a különösen érzékeny és drága áruk szállítása esetén javasolt,
- feltételezi a gyártó és a vevő közötti jó együttműködést, a rendszeres, gyakori információcserét,
- többnyire nagy rendelési tételek esetén gazdaságos.

A közvetett elosztás jellemzői:

- a termelő és a vevő közötti szállítási idő hosszú, mert a rendszerben köztes raktárak is vannak, de előfordulhat, hogy a rendelés teljesítésének ideje rövidebb a közvetlen rendszernél, mivel a regionális raktárak valószínűleg közelebb vannak a fogyasztókhoz,
- a végső szállítási költség alacsonyabb, mint a közvetlen szállítás esetén, mivel a termelők és a raktárak közötti szállítás a nagy tétel vásárlása miatt olcsóbb.

Az elmúlt évtizedekben az indirekt csatorna választását indokolta, hogy a kiszolgálási végpontok száma csökkenő tendenciát mutat, melyet az alábbiakkal lehet magyarázni:

- egyre kevesebb kis bolt működik,
- elterjedtek a nagyáruházak és szupermarketek,
- teret hódítottak nagykereskedelmi szektorok,
- nőtt a tömegrakományok formájában történő szállítás igénye.

Kis mennyiségben történő szállítás a kiskereskedelmi végpontokhoz csak kis távolságokon belül kifizetődő. Az árucikkeket a gyártók szívesebben juttatják el tömegrakományként az elosztó pontokig, ahol ezeket a szállítmányokat egységekre bontva, kommissiózva szállítják el a végső értékesítőkhöz.

Az üzletláncok motiváltak abban, hogy központi raktárakat létesítsenek, hiszen csak abban az esetben tudnak szállítási előnyt szerezni, ha a szállítótól nagy tételben vásárolnak.

Az árueosztási csatornák további két dimenziója lehetséges:

- vertikális, amelyek a gyártótól az értékesítési üzletig tartó vonalat alkotják és
- a horizontális, amely az áruk készletezését, raktározását foglalja magában.

---

<sup>10</sup> <http://www.muszakiforum.hu/?fejezet=5&cid=25755&wa=hk06> (2010. július 17.)



A vertikális és a horizontális dimenzió kölcsönösen befolyásolja egymást, és a két dimenziót szoros kapcsolat jellemzi.

A fogyasztói átvételi pontok száma, nagysága és térbeli elhelyezkedése egyaránt hatással van az elosztási csatornák választására. Az árucikkeket, nagykereskedelmi vagy kiskereskedelmi láncok központi raktárain keresztül áramoltató gyártók termékeiket tömegszállítmányként tudják hatékonyan eljuttatni közvetlenül az előállítás színhelyéről. Az elosztás során lehetséges, hogy az áruk ugyanazon a marketingcsatornán keresztül haladnak, de a fizikai áruelosztás csatornái különbözőek lesznek.

Az, hogy melyik szállítót és elosztási formát választja a kereskedő, az a saját döntése, maga választ a lehetőségek közül, ugyanakkor a termelő befolyást tud gyakorolni a kereskedő választására.

**A csatornák választására ható tényezők:**

- **árak és kedvezmények,**
- **minimális tétel nagyság,**
- **a szolgáltatás színvonala.**

A fizikai disztribúciós rendszer megtervezésénél arra kell törekedni, hogy az adott áruféltre megtaláljuk a lehető legjobb vertikális és horizontális tagoltságú elosztási struktúrát.

## 2. Az áruforgalmi folyamat szakaszai<sup>11</sup>

1. Árubeszerzés
2. Készletezés
3. Értékesítés

Az áruforgalmi folyamat szakaszai ugyan egyértelműen elkülöníthetők, ennek ellenére számos kölcsönhatás van közöttük. Pl. értékesíteni csak akkor lehet, ha már beszereztük az árut, még pedig megfelelő időben, kellő minőségben és mennyiségben. A beszerzés és a készletezés is kölcsönhatásban van egymással, hiszen a beszerzett árut raktározni, tárolni kell. Ha tele van a raktárunk, akkor nem tudunk újabb árut beszerezni, mert nincs hová tennünk. A készletek naprakész, pontos nyilvántartására szükség van egyrészt a beszerzés, másrészt pedig az értékesítés miatt is.

Az alábbiakban az árubeszerzéssel, ill. az ahhoz kapcsolódó feladatok közül kiemelten a szerződéskötéssel és a megrendeléssel foglalkozunk.

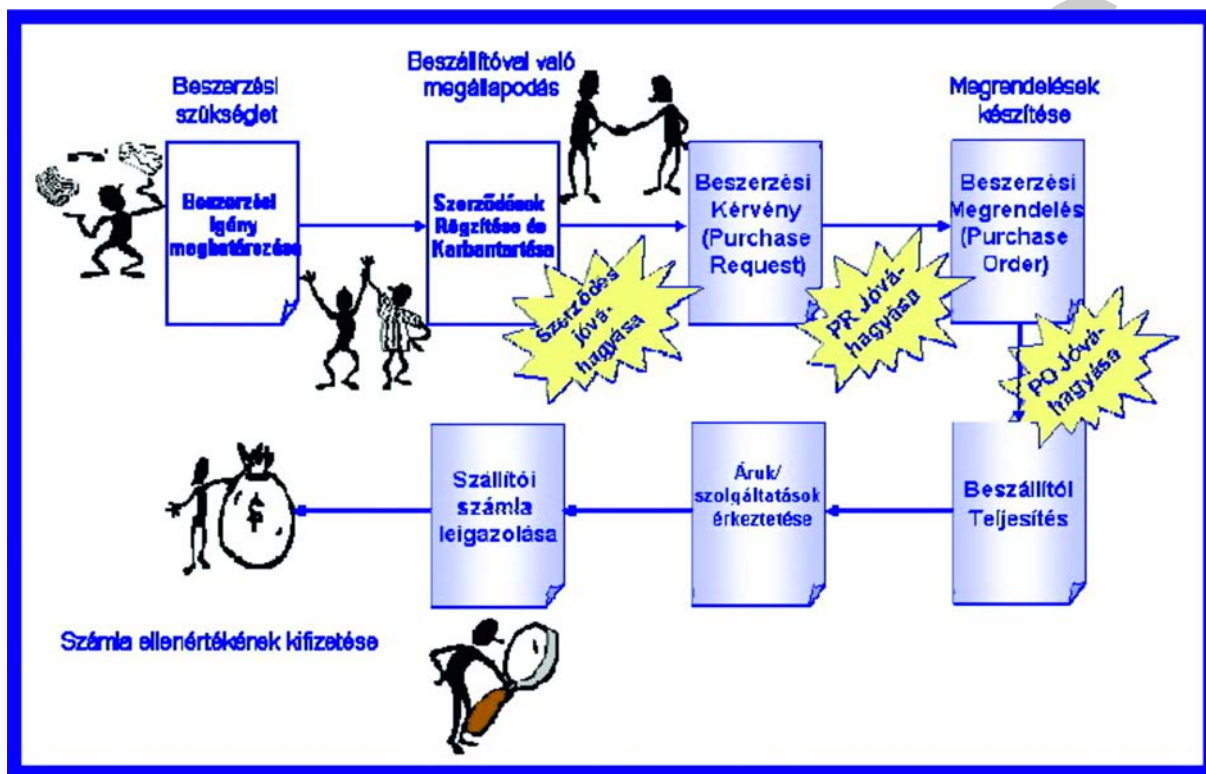
---

<sup>11</sup> Horváthné Herbárt Mária–Stágel Imréné: Kereskedelmi és vállalkozási ismeretek. Műszaki Könyvkiadó Kft., Budapest, 2008

### 3. AZ ÁRUBESZERZÉS

Árubeszerzés során az értékesíteni kívánt árumennyiséget kell beszerezni. Ezt a kiskereskedők megtehetik oly módon, hogy az árut megrendelik a termelőtől, a nagykereskedőtől, külkereskedelmi cégtől, de lehetőségük van közvetlenül a külföldi cégtől is az árubeszerzésre.

A központi árubeszerzés általános folyamata:



8. ábra. A központi beszerzés folyamata<sup>12</sup>

A **szállító** és a **fuvarozó**, bár köznapi használatban igen, kereskedelmi értelemben nem ugyanazt jelenti. A szállítóként megnevezett cég az, amelytől az árut beszerzzük, a fuvarozó pedig az, amely a tényleges szállítást végzi. A fuvarozást szerződéstől függően bármelyik fél végezheti, de megbízhatnak egy harmadik szereplőt is.

#### A beszerzés általános lépései:

1. a beszerezni kívánt áruk meghatározása (mennyiség, minőség, összetétel), az igények azonosítása,
2. a beszerzési lehetőségek, a szállító cég felkutatása, kiválasztása,
3. ajánlatkérés, döntés,

<sup>12</sup> <http://edok.lib.uni-corvinus.hu/205/1/Schubert85.pdf> (2010. július 30.)

4. az áruk megrendelése,
5. szerződéskötés,
6. az áruk átvétele,
7. a beszerzés ellenértékének kiegyenlítése.

**1. A beszerezni kívánt áruk meghatározása (mennyiség, minőség, összetétel) során mindenképpen figyelembe kell venni:**

- a rendelkezésre álló, raktáron lévő árukészletet,
- a várható forgalmat,
- a raktár kapacitását,
- az áru-utánpótlási időt,
- a beszerzésre rendelkezésre álló anyagi forrást és
- a szezonalitást.

**2. A beszerzési lehetőségek, a szállító cég felkutatása, kiválasztása**

Mint fentebb említettem a beszerzés történhet közvetlenül a termelőtől és nagykereskedelmi vállalkozástól is. Mindkettőnek van előnye és hátránya egyaránt, ezért alapos mérlegelést igényel a szállító kiválasztása.

A **termelőtől** történő beszerzés előnye lehet, hogy olcsó, mivel a közvetlen vásárlással kiiktatják a nagykereskedelmi árrést. Gyümölcsök, tejtermékek, pékáruk beszerzése jellemző és előnyös a termelőktől.

A **nagykereskedőtől** való beszerzés előnye a nagy választék, mivel a nagykereskedelmi vállalkozások általában több termelőtől vásárolnak, és a felvásárolt termékeket kisebb kiszerelesbe, kiskereskedelmi egységekbe csomagolva kínálják.

A fentiek mellett mindenképpen megfontolásra érdemes szempontok a következők:

- Mennyiért kínálja a szállító a terméket?
- A szállító által kínált áru minősége és választéka megfelel-e számunkra?
- Milyen szállítási feltételeket biztosítanak?
- Milyen távolságra van a szállító telephelye?
- Megbízható-e a szállító?
- Kínál-e kedvezményeket?

Mindenképpen megfontolandó a bolt forgalmának megtartása, növelése érdekében az eladásra kínált áruk kiválósága, ezért azokat a szállítókat érdemes előnyben részesíteni, amelyek jó minőségű, megfelelő választékú, ideális csomagolású árukat kínálnak.

Fontos, hogy az elvárt szállítási feltételeknek meg tudjon felelni, pl. kívánt termékmennyiséget az elvárt szállítási ütemezéssel szállítsa stb.

További befolyásoló tényező a szállítók által meghatározott ár, a fizetési határidő és az esetlegesen nyújtott kedvezmények sora is.

A kereskedők számára meghatározó fontosságú, hogy szállító partnerük megbízható legyen, hiszen a zökkenőmentes, vevőcentrikus kiszolgálás feltételezi a pontos időben, a megrendelt mennyiségben, minőségben és a megállapodás szerinti szállítást és árat.

### 3. Ajánlatkérés, döntés

Amennyiben nem volt még kapcsolatunk a szállítóval vagy volt, de nem az éppen beszerezni kívánt termékre vonatkozóan, akkor mindenképpen **kérjük árajánlatot**, majd a beérkezett árajánlatok alapján a minőség szem előtt tartásával a számunkra legkedvezőbb feltételeket kínáló szállító mellett döntsünk.

### 4. Az áruk megrendelése

Ha a beszerző az ajánlatok közül kiválasztotta a számára legkedvezőbbet, döntött a beszállító mellett, akkor megrendeli a terméket. Az áru megrendelését kiskereskedelmi egység esetében a vezető, nagykereskedelmi szervezet esetében pedig általában a központ végzi. Egyre gyakoribb, hogy a különböző tulajdonú vállalkozások létrehoznak egy **beszerzési társulást**, amely a beszerzéssel kapcsolatos feladatokat elvégzi. Előnye, hogy a nagy tételben vásárolt termékekre kedvezményeket kapnak. További előnye, hogy egyetlen központi raktárból az ésszerűen megtervezett kiszállítással, áruterítéssel a fuvarozási költségek csökkenthetők.

Az árut ki lehet választani, meg lehet rendelni:

- személyesen a termelőnél,
- bemutatóteremben,
- mobil nagykereskedőnél,
- telefonon,
- üzletkötő közreműködésével,
- formanyomtatványon vagy megrendelőlevélben.

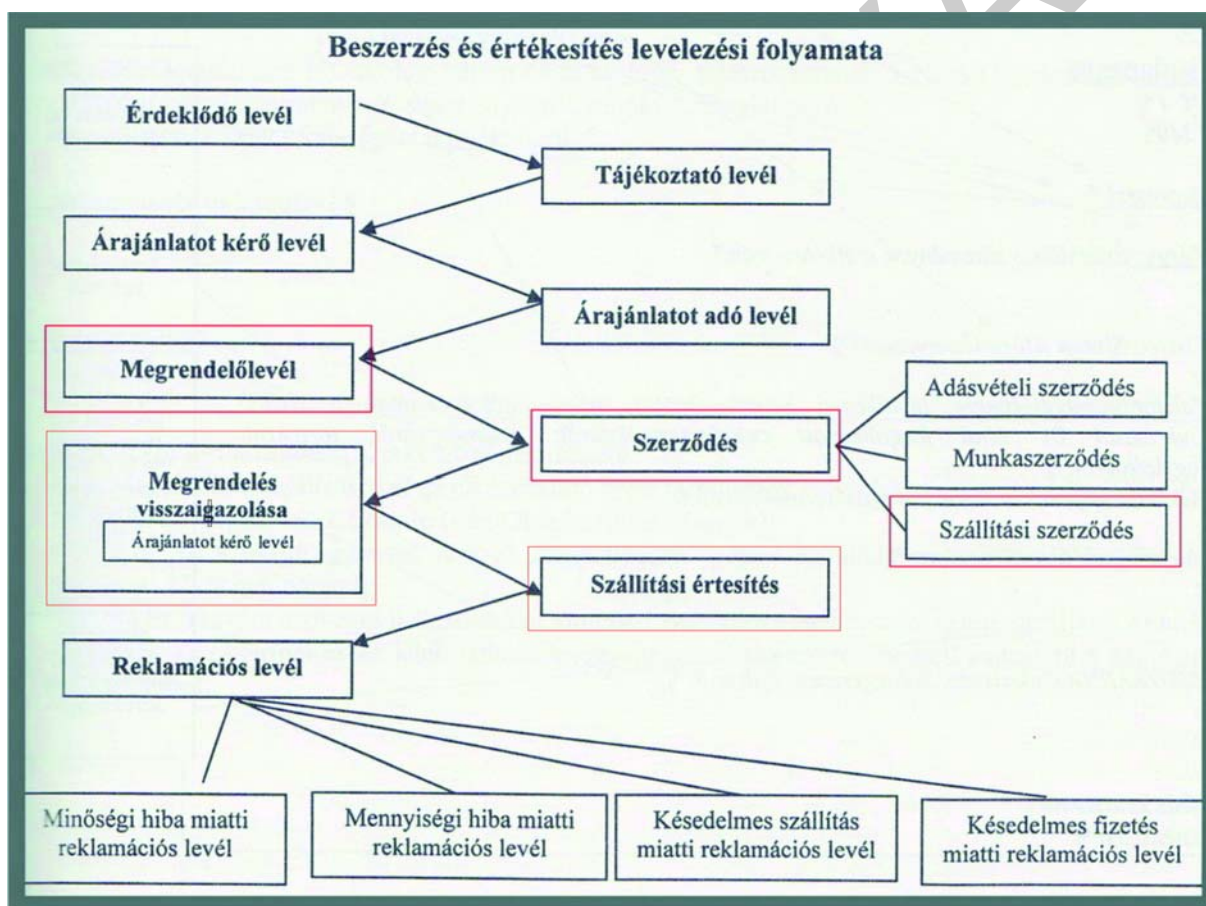
Az áruk **személyes** megtekintése, kiválasztása elsősorban olyan esetekben történik, amikor kiemelten fontos a küllem, a stílus, a választék. Ilyen áruk lehetnek pl. a divatárúk, lakástextíliák, konfekcióárúk, divatékszerek stb. A megrendelést követően általában későbbi időpontban történik a szállítás, bár lehetséges azonnali szállítás is. Az áru ellenértékének kiegyenlítése is többféleképpen történhet: lehet azonnal fizetni készpénzben vagy bankkártyával, de kiegyenlíthető a számla meghatározott ideig történő átutalással is. A fentebb említett beszerzési társulás esetében a központi raktárból kiválasztást követően akár azonnal elszállítható az áru, tehát egyszerre történik a kiválasztás, megrendelés és a szállítás is.

A **mobil nagykereskedőtől** történő vásárlás legfőbb előnye, hogy a pillanatnyi igényekhez történő alkalmazkodást ez a fajta beszerzés teszi leginkább lehetővé. Tulajdonképpen azonnali vásárlás történik a kereskedőnek legkedvezőbb időben és helyszínen.

Az **üzletkötők** ügynöki munkát végeznek. A szállító céget képviselve felkeresik a lehetséges ügyfeleket, boltvezetőket. Munkájukat annak reményében végzik, hogy a termékminták, terméklisták, és/vagy katalógusok segítségével megrendeléshez juttatják az általuk képviselt céget. Előfordulhat az is, hogy az üzletkötő több cégnek ugyanazt a termékét kínálja különböző minőségben, különböző árban és különböző feltételekkel.

Az előbbi megrendelési formákkal a mindennapok során elsősorban a kiskereskedelemben, boltokban találkozunk. Bár a kiskereskedelemben is szokás a megrendeléshez **formanyomtatványt** használni vagy megrendelőlevelet írni, de a nagykereskedelmi szervezetek központjaiban nélkülözhetetlen az írásba foglalt **megrendelés** és **szerződés**.

Az kereskedelemben dolgozó ügyintézőknek (pl. kereskedelmi ügyintéző) a beszerzés és értékesítés levelezési folyamatát ismerni, tudni és használni kell.



9. ábra. Levelezési folyamat<sup>13</sup>

A kereskedelmi ügyintézőnek a felsorolt levelek bármelyikét el kell tudni készíteni, még pedig formai és tartalmi szempontból kifogástalan végeredménnyel. Tehát a szabatos fogalmazás mellett tisztában kell lennie pl. a megrendelőlevél tartalmi és formai kívánalmaival is.


<sup>13</sup> Ipsics Csilla – Gecseg Judit: Gyakorlati tanácsok levelezéshez. Műszaki Kiadó, Budapest.2006

A következőkben a megrendelőlevél, a megrendelés visszaigazolása, a szerződés és a szállítási értesítés tartalmi és formai ismérveivel és a közöttük lévő kapcsolattal foglalkozunk.


### **Megrendelőlap – formanyomtatvány**

A gyakran ismétlődő megrendelésekhez érdemes formanyomtatványt használni. Az előre megtervezett, elkészített, többpéldányos, nyomtatott megrendelőlap kitöltése egyszerű és gyors. Előnye, többek között, hogy nem kell a szabatos fogalmazással tölteni az időnket, és biztosan tartalmazza azokat az elemeket, amelyekre a megrendelés során szükséges kitérni. Az eladónak elküldött megrendelőlap egy példánya a vevőnél marad.

A manapság egyre népszerűbb e-kereskedelem során is megrendelőlapokat használnak, melyek kitöltése szintén egyszerű és gyors. A kitöltő program többnyire felhívja a figyelmet arra, ha valamely kötelezően kitöltendő részt nem töltöttük ki, így módunkban áll kiegészíteni, javítani, korrigálni a beírtakat. Az elektronikusan elküldött megrendelést menthetjük a számítógépre vagy külső adathordozóra, de ki is nyomtathatjuk azt. Természetesen lehetséges az internetről letöltött megrendelőlapokon történő árrendelés is. Ebben az esetben hagyományosan, faxon vagy postai úton kell elküldeni a megrendelést. Az alábbiakban az internetről letölthető faxon vagy postai úton küldendő megrendelőlapokra láthatnak példát.



**KULTÚRA utalvány  
MEGRENDELŐLAP**



A minőségi mindennapokért

Megrendelő Vevőkód:  (INT)

Jogi cím:

Ügyintéző neve: .....

Telefon:..... Fax:.....

Adószám:..... Bankszámla : .....

A Díjbekérőt a következő e-mail cím(ek)re kérem: 1. .... 2. ....

Cégnév: .....

Beosztása: .....

E-mail cím:.....

Fax helyett próbálja ki Ön is internetes megrendelési honlapunkat: [www.sodexo-online.hu](http://www.sodexo-online.hu)  
Az Online megrendelés gyors és kényelmes, a Díjbekérő 2 perc alatt megerkezik Önhöz!

**Tömbös kivétel:**

1 000 Ft-os:	db	=		Ft
• Összes névérték:				Ft

**Egyedi borítékolt kivétel:**

1 boríték tartalma	
200 Ft	db / boríték
500 Ft	db / boríték
1 000 Ft	db / boríték
2 000 Ft	db / boríték
1 boríték értéke: Ft	
• Megrendelt boríték: db	
• Összes névérték: Ft	

Egy borítékba legfeljebb 50 db utalványt tudunk elhelyezni!

➤ **A megrendelés összértéke (tömbös + egyedi boríték összesen):** ..... Ft

**RENDELÉS – MENNYISÉGI ADATOK**

**Kiszállítást kérek** - Cím:

**Személyes átvétel** - Település: ..... Postahivatal száma\*: .....

\* Az átvételre megjelölhető postahivatalok listája megtalálható a [www.sodexo.hu](http://www.sodexo.hu) weblapon!

➤ **Átvevő személyek (min. 2 fő):** 1. .... 2. ....

➤ **Az átvétel időpontja:**  átutalástól függően; vagy  átvétel tervezett napja: ..... év ..... hó ..... nap

**ÁTVÉTEL MÓDJA**

Az utalványban részesülők száma:  fő

Következő megrendelés várható időpontja: ..... hó ..... nap

Hány hónapra szól a megrendelés?  hó

Munkavállalók összlétszáma:  fő

A megrendelés kiszállítással történő teljesítése érdekében, átutalásának legkésőbb az átvételt megelőzően **2 munkanappal** kell számlánkra beérkeznie! Az Általános Szerződési Feltételeket (ÁSZF) elolvastam, és azt kötelezően elfogadom. Az ÁSZF mindenkori aktuális szövege, a Sodexo Pass Hungária Kft. [www.sodexo.hu](http://www.sodexo.hu) címen elérhető honlapján kerül folyamatosan közzétételre.

➤ Kérjük, hogy a kitöltött Megrendelőlapot küldje vissza a **(06-1) 434 5800** faxszámra! Amennyiben a megrendeléssel kapcsolatban segítségre van szüksége, kérjük, hívjon minket a (06-1) 434-5868-as telefonszámon!

Budapest, 20.... . ....hónap .....nap.

.....  
Cégszerű aláírás

**FONTOS! A pontosan kitöltött és 15:00-ig beérkezett megrendeléseket még a beérkezés napján visszaigazoljuk, a küldött Díjbekérő tartalmazza a fizetendő végösszeget és a fizetési határidőt.**

10. ábra. Faxon vagy postai úton küldendő megrendelőlap<sup>14</sup>

<sup>14</sup> www.sodexo.hu (2010. július 29.)







A megrendelőlevél tartalmi követelményei:

- hivatkozni kell a megrendelés előzményeire pl. árajánlat, hirdetés, személyes beszélgetés stb.,
- az árut pontosan meg kell nevezni (név, cikkszám, kód stb.),
- fel kell tüntetni az áru minőségét, mennyiségét és az egységárat,
- ki kell térni az esetleges kedvezményekre,
- meg kell határozni a szállítás határidejét és módját,
- meg kell határozni az áru átvételének helyét és idejét,
- közölni kell a kiegyenlítés módját, határidejét,
- meg kell fogalmazni az egyéb feltételeket, amiben megállapodtak (csomagolás, kötbér stb.), vagy hivatkozni kell a szerződésben foglaltakra,
- kérni kell a megrendelés visszaigazolását.

A megrendelést mindig cégszerűen *(az aláírásra jogosult vezető(k) aláírása és a cég hivatalos bélyegzője együttesen)* kell aláírni.

A megrendelés elfogadásáról vagy elutasításáról a megrendelőt írásban értesíti a szállító. Amennyiben a megrendelést elfogadta és visszaigazolta, akkor az abban foglaltaknak mindkét fél köteles eleget tenni.

**A megrendelés visszaigazolása** tulajdonképpen a megrendelésben foglaltaknak a megisméltése és pontosítása, az esetleges félreértések, viták elkerülése érdekében. Mindenképpen ki kell térni a pontos fizetési és szállítási feltételekre és arra, hogy a visszaigazolt megrendeléstől milyen határidőn belül lehet elállni, ill. milyen határidőn belül lehet módosítást kérni. Amennyiben a megrendelés elutasításra kerül, azt illik megindokolni a szállítónak.

A megrendelés visszaigazolásával, a cégszerű aláírásokkal jogi kapcsolat keletkezik a megrendelő és a szállító között. Ennek értelmében az eladó köteles a megrendelésben foglaltak szerint teljesíteni a beszállítást, míg a vevőnek joga van a megrendelt árut átvenni. A vevő köteles az áru ellenértékét kifizetni, az eladónak pedig joga a teljesítés ellenértékét megkapni.

## 5. A szerződés<sup>17</sup>

A jog sajátos nyelvezetű, értelmezése sok esetben nehéz még a jogban járatos szakembereknek is, ezért indokolt, esetenként kötelező a szerződések szövegezését, hivatkozásait, rendelkezéseit jogász közreműködésével elkészíteni.

### A szerződések szabályairól általánosan

**A szerződés** két, esetenként több fél egybehangzó akaratnyilatkozatával és aláírásával jön létre.

<sup>17</sup> [http://www.palffy.hu/index.php?option=com\\_content&task=view&id=37&Itemid=70](http://www.palffy.hu/index.php?option=com_content&task=view&id=37&Itemid=70) (2010. július 17.)

A jogszabályok változásait figyelemmel kell kísérni, és a vonatkozó jogszabályokat kell alkalmazni.

A szerződés kétoldalú jogügylet, mely a felek megállapodását foglalja magában és jogi következményeket indukál. A szerződésben foglaltak jogi következményei állami kényszerrel is kikényszeríthetők.

A jogviszonyban résztvevő alanyokat megkülönböztetjük aszerint, hogy ki a **kötelezett** és ki a **jogosult**, tehát ki az, aki a kötelezettség teljesítését követelheti.

A szerződés során ezt a két "státuszt" időnként nehéz, sőt nem lehet egyértelműen szétválasztani, mert az ún. **visszterhes szerződések** esetében mindkét fél egyszerre kötelezett és jogosult. Erre jó példa az **adásvételi szerződés**, hiszen ebben az esetben, míg a vevőt a vételár fizetésének kötelezettsége terheli, addig az eladót terheli a tulajdonjog átruházásának és a dolog átadásának kötelezettsége. Tehát a vevő vételár fejében jogosult igényelni az általa megvásárolt dolog tulajdonjogának átruházását és a dolog részére történő átadását.

### Szerződésszegés

Minden olyan magatartás, körülmény, ami ellentétes a szerződésben foglaltakkal, szerződésszegésnek minősül.

Előfordulhat, hogy a szerződő fél minden igyekezete ellenére bekövetkezik a szerződésszegés. A szerződésszegés nem jelenti egyértelműen azt, hogy a szerződésszegő magatartás, körülmény a szerződő félnek felróható, ennek ellenére a szerződésszegőt ez nem mentesíti a jogkövetkezmény alól. A szerződésben többek között ki lehet térni arra is, hogy milyen kártérítési kötelezettség vonatkozik felróható és a nem felróható szerződésszegés esetére. Szerződésszegés lehet a kötelezett késedelme, a jogosult késedelme, de lehet nem megfelelő minőségű áru szállítása. A hibás teljesítés esetében kérni lehet a javítást, árengedményt vagy az azonnali cserét (szerződéstől függően). A jogosult a hiba észrevételezését azonnal köteles közölni a kötelezettel. A vitás helyzetek elkerülése érdekében ún. szavatossági (élelmiszereknél fogyaszthatósági) időt szoktak előírni.

### A szerződés megszüntetése

Az áru súlyos mértékű hibája esetén a vevő elállhat a szerződéstől, kivétel, ha az áru, szolgáltatás hibáját a szerződéskötéskor már ismerte, sőt éppen a hibás árura, szolgáltatásra irányult a szerződés. Jogi értelemben ez már nem jelent hibás teljesítést. A szavatossági, használhatósági idő legrövidebb időtartamát hatóság, szabvány vagy kötelező műszaki előírás határozza meg.

### A szerződés lehetlenné válása

A szerződés megghiúsulása fizikai, érdekbeli vagy jogi okból is lehetlenné válhat.

Jellemző, hogy mindenképpen a szerződés megkötése után következett be az a helyzet, állapot, ami miatt lehetetlenné vált a szerződés teljesítése.

- Ha a szolgáltatás tárgya megsemmisül, akkor **fizikai** lehetetlenné válásról beszélünk.
- **Jogi** lehetlenné válás következik be pl. jogszabályváltozás esetében (engedélykötelessé vált bizonyos áru beszerzése és nem kaphat engedélyt a szerződő fél).
- **Érdekbeli** lehetlenné válásról beszélünk abban az esetben, ha a szerződés megkötését követően a körülmények oly mértékben megváltoztak, hogy a kötelezett csak rendkívüli nehézségek árán lenne képes teljesíteni, ám ez tőle okszerűen nem lenne elvárható (pl. vihar, természeti katasztrófa okozta körülmény, állapot.)

Mint fentebb említettem a felróhatóságnak fontos szerepe van. Ha egyik fél sem felelős, akkor a szerződés egyszerűen megszűnik. Ebben az esetben a felek mentesülnek a szerződésben vállalt kötelezettségek teljesítése alól. Nincs felelősségre vonás, kártérítés.

Akár a kötelezett, akár a jogosult miatt vált felróható okból lehetlenné a szerződés, a károsult kártérítést követelhet. A kártérítés mértékét és mikéntjét a szerződés tartalmazza.

### **A szerződés módosítása**

A hosszú ideig elhúzódó megvalósulás esetén előfordulhat, hogy a szerződést módosítják, akár többször is. A szerződésmódosítás éppúgy, mint a szerződés, mindkét fél akaratával megegyezően készül.

### **A kereskedelmi ügyletről beszélhetünk:<sup>18</sup>**

**Funkcionális értelemben** kereskedelmi ügyletnek minősül az áru nyereségszerzés céljából történő eljuttatása a termelőtől a fogyasztóig.

**Alanya szerint** kereskedelmi ügylet minden olyan ügylet, melynek egyik résztvevője kereskedő.

**Tárgya szerint** kereskedelmi ügylet, amelyet a gazdálkodó szervezet tevékenységével összefüggésben köt.

Kereskedelmi szerződések többek között létrejöhetnek ajánlat és annak elfogadása viszonylatban, általános szerződési feltételek meghatározásával és annak elfogadásával, valamint távollévők között kötött szerződések kötésével is.

### **A kereskedelmi szerződések minimálisan tartalmazzák:**

- a szerződő felek azonosító adatait,
- a szerződés tárgyát,
- az áru árát, vagy a szolgáltatás ellenértékét,

<sup>18</sup> <http://www.uni-miskolc.hu/~wwwkerjo/gazdszerzbev.ppt#256,4,4.dia> (2010. július 17.)

- a szerződés teljesítésének időpontját és helyét,
- a szerződés teljesítésének helyét,
- az elszámolás és a pénzügyi teljesítés módját,
- a vitás kérdések rendezésének módját.

### A szállítási szerződés<sup>19</sup>

A kereskedők szempontjából egyik legfontosabb szerződéstípus a szállítási szerződés, melyben a **szerződés alanyai, a szállító és a megrendelő** egyaránt vállal kötelezettségeket.

A szállító köteles a szerződésbe foglalt dolgot a meghatározott időpontban vagy időszakban a megrendelőnek átadni, a megrendelő pedig kötelezi magát arra, hogy azt a szállítás időpontjában átveszi, és a szerződésben foglalt fizetési határidőt és fizetési módot betartva megfizeti az áru ellenértékét.

A szállítási szerződésben a szerződő felek egyező akarattal eltérhetnek az általános szabályoktól, kivétel, ha azt a jogszabály megtiltja.

#### A szállítási szerződés tartalmazza:

- a szolgáltatás tárgyát,
- a teljesítés idejét és
- az ellenszolgáltatást.

A **szolgáltatás tárgyát** pontosan meg kell határozni mennyiségi, minőségi és választék szerinti bontásban.

Mivel a **minőség** nehezen azonosítható, ezért többféleképpen lehetséges a minőség pontosítása, pl. a szerződés tartalmazza az áru, szolgáltatás részletes leírását, vagy egy konkrét szabványra hivatkoznak, de mintadarab is segítségül szolgálhat.

**Mennyiségre** vonatkozóan meg lehet adni pontos darabszámot, de "-tól-ig" határokat is lehet szabni. Ebben az esetben a túréshatáron belüli teljesítés nem minősül szerződésszegésnek.

A **teljesítés idejét** határidőben vagy határnapban szokták meghatározni. **A szállító a szállítás előtt szállítási értesítőt küld a vevőnek**, amennyiben hosszabb idő telt el a megrendelés, szerződéskötés és a szállítás között. Legalább 3 nappal a szállítás előtt szokás értesíteni a vevőt. A szállító a szállítási határnap előtt előzetes megbeszélés, szerződésmódosítás nélkül nem szállíthat, illetve, ha mégis korábban szállít, azt a megrendelő nem köteles átvenni, ha átveszi sem köteles teljesítésként fogadni, vagyis nem kell a vételárat megfizetni a szállítási határidőig.

---

<sup>19</sup> 1959. évi IV. törvény a Polgári törvénykönyvről

Az áru ellenértékének, az **ellenszolgáltatásnak** a pontos meghatározására a hatósági áras termékek kivételével, minden esetben szükség van.

#### A szerződés teljesítése

A szállítási szerződésben a teljesítés helyét mindig meg kell határozni. Ez általában a megrendelő telephelye, vasúti vagy vízi szállítás esetén pedig a rendeltetési állomás, illetve a jogszabályi előírások figyelembe vétele mellett, a szerződésben foglaltak szerint.

A teljesítés helyének meghatározása a kárveszély kapcsán felmerülő vitás kérdések miatt nagyon fontos.

A szállítás során az áru minőségét meg kell óvni, ennek érdekében a szállító az árut biztonságosan csomagolva szállítja és adja át a megrendelőnek. Szükség esetén mérlegelést is végeznek. A szállító a terméket jól beazonosítható jelzéssel, tanúsítvánnyal és használati utasítással együtt adja át.

Az áru átadása-átvétele során nemcsak a szállítónak, hanem a megrendelőnek is vannak kötelességei pl. a csomagolt árut a szállító/fuvarozó jelenlétében darabszám, mérlegelés esetén bruttó súly szerint veszi át (nem kell kicsomagolni az árut!), de az átvételtől számított 8 napon belül megkezdni a pontos mennyiségi ellenőrzést és a szükséges ideig folyamatosan végzi.

A minőségi átvétel sem jelenti azt, hogy minden egyes árut meg kell vizsgálni, de a szállítást követő 8 napon belül a megrendelőnek meg kell kezdeni az áru minőségének vizsgálatát és folyamatosan el kell végezni.

#### **A szerződésszegés**

A szállítási szerződésekre az általános szerződési szabályoktól eltérő, speciális szabály, az ún. **kötbér** vonatkozik.

#### A szerződésszegő fél kötbérfelelősséggel tartozik, ha:

- késedelmesen teljesít,
- hibásan teljesít,
- a teljesítés lehetetlenné vált.

A kötbért a Ptk. szabályozza azzal a céllal, hogy a kötelezettet a szerződésben foglalt teljesítésére bírja. A kötbér meghatározott pénzüsszeg. Mindig pontosan és egyértelműen meg kell határozni, hogy mely szerződésszegő magatartásra vonatkozik a kikötött kötbér. Amennyiben nem állapodtak meg a szerződésben a kötbér összegéről, akkor a jogszabály által előírt kötbérmértéket kell alapul venni.

#### A kötbér a fenti kötelezettségszegéstől függően lehet:

- késedelmi kötbér,
- hibás teljesítés miatti kötbér,

- "nemteljesítés" esetére kikötött (meghiúsulási, lehetetlenülés, teljesítés megtagadása) kötbér.

Előfordulhat, hogy a megrendelő a késedelmes szállítás miatt követeli a kötbért a szállítótól, majd a szállító a későbbiekben sem teljesíti a szállítást. Ebben az esetben a megrendelő jogosan tart igényt a késedelmes és a meghiúsulási kötbérre is, holott a végeredmény a "nemteljesítés".

A **késedelmi kamat** eltér a kötbértől, hiszen a kötbér csak a felróható magatartásból eredő szerződésszegésre vonatkozik, míg a kamat a késedelem tényére.

### A szállítási szerződés megszűnése

A szállítási szerződés általában a teljesítéssel szűnik meg vagy a szerződés felbontásával. Különleges, sajátos a szállítási szerződés megszűnésének az a módja, hogy a megrendelő akaratnyilatkozatával bármikor elállhat a szerződéstől, egészen pontosan a szolgáltatás/áru átadása-átvétele idejéig, de a szerződéstől való elállás jogkövetkezménye alól nem mentesül, köteles a szállító kárát (ha van) megtéríteni.

### A szállítási értesítés

A szállító a teljesítés előtt legalább három nappal szállítási értesítést küld a megrendelőnek, hogy felkészüljön az áru átvételének körülményeire (áruátvétel, raktározás stb.).

#### A szállítási értesítés az alábbiakat tartalmazza:

- hivatkozást a szerződésre vagy a megrendelésre
- a megrendelt áru megnevezését, mennyiségét, a szállítás pontos idejét
- figyelemfelhívást a késedelmes átvételből adódó hátrányokra (kötbérre)

### 6. Az áruk átvétele<sup>20,21</sup>

A szerződésben vagy megrendelésben foglaltak szerint a megrendelő az árut átveszi a szállítótól, ezzel igazolva a megrendelés teljesítését. Az áruátvételt követően a megrendelő felelős az átvett áruért (kivételt képeznek az utólagos minőségi és mennyiségi ellenőrzés kapcsán felmerült hibák).

#### Az áruátvétel szakaszai:

- az áru fogadása,
- az áru minőségi és mennyiségi átvétele, ellenőrzése és
- az adminisztráció.

<sup>20</sup> Horváthné Herbárt Mária-Stágel Imréné: Kereskedelmi és vállalkozási ismeretek. Műszaki Könyvkiadó Kft., Budapest, 2008.

<sup>21</sup> III. Kereskedelmi ismeretek. Kereskedők és Vendéglátók Országos Érdekképviseleti Szövetsége KISOSZ III. [www.equalhungary.hu](http://www.equalhungary.hu) (2010. július 17.)

## Az áru fogadása

Az áruátvétel megszervezését körültekintően kell végezni. Figyelembe kell venni, hogy az áruátvétel minél gyorsabban és minél költséghatékonyabban történhessen.

Megfelelő helyet kell biztosítani az áruátvétel céljára, ez lehet egy áruátvevő helyiség, amely közvetlenül megközelíthető az áruszállító járművekkel, közvetlenül kapcsolódik az áru-előkészítő helyiség(ek)hez és a raktár(ak)hoz.

A szervezés során egyaránt gondoskodni kell a munka személyi és tárgyi feltételeiről is. Olyan személyt kell az áru átvételével megbízni, aki biztos ismeretekkel rendelkezik az átvétel szabályairól, tisztában van a szállítási szerződésben foglaltakkal. Az **áruátvevő helyiséget** el kell látni az áru fogadásához, átvételéhez szükséges eszközökkel, pl. az anyagmozgatást segítő eszközzel (targonca), mérleggel stb.

Nagy üzletekben, raktáráruházakban ún. **zsiliprendszerű árufogadást** is végeznek. Ennek lényege, hogy a speciális raktár egyik ajtaját a szállító az utca felől meg tudja közelíteni, és le tudja pakolni az árut, mivel engedélyezett számára a bejárás, míg a raktár másik ajtaját az üzlet felől az üzlet tulajdonosa, ill. a megbízott személy tudja csak kinyitni. A szállító ebben az esetben általában éjszaka szállít (gyors és az üzemanyag-fogyasztást illetően költséghatékony) és a raktárban az áruval együtt elhelyezi a szállítólevelet. Az üzlet vezetője vagy az arra kijelölt személy nyitáskor az üzlet felől nyíló ajtón keresztül átveszi az árut. Nagyobb áruházaknál akár több ilyen raktár is lehet. Amennyiben több szállítónak egy raktárba kell lepakolni az árut, ütemtervet készítenek a szállítás napok pontos meghatározásával.

## Az áru minőségi és mennyiségi átvétele, ellenőrzése

A számlán és/vagy a szállítólevélen feltüntetett árat, az áru mennyiségét és minőségét az átvevő minden esetben összeveti a megrendeléssel, és ellenőrzi, hogy az a megrendelésben foglaltakkal egyezik-e. Ha eltérést tapasztal, nem köteles átvenni az árut.

A papíralapú egyeztetést követően megkezdődik az áru tényleges átvétele. Az átvétel során az átvevő a mennyiséget méréssel, számolással állapítja meg. Jó gyakorlat az ún. **vakátvétel**, amikor az áru átvételével megbízott személy nem tudja, milyen mennyiségű árut kell átvennie, csak méri vagy számolja azt, és arról átvételi jegyzéket készít. Ezt követően egyeztetik a szállítólevélen és az átvételi jegyzéken szereplő adatokat.

A mennyiségi átvételt a szállító/fuvarozó jelenlétében végzik (kivételesen zsiliprendszerű árufogadás). A mennyiségi mérés történhet:

1. bruttó súly vagy darabszám és
2. nettó súly vagy darabszám szerint.



Az 1. esetben a bruttó súly a göngyöleggel együtt mért áru súlyát jelenti, a darabszám pedig az áru felbontása nélküli göngyölegek számát. Ebben az esetben a szerződésben meghatározott határidőn belül, de legalább 8 napon belül, a pontos tétel szerinti átvételt is le kell bonyolítani. Amennyiben az áru átvételekor sérült a csomagolás, kívánatos a szállító jelenlétében tételesen átvenni az árut.

A 2. esetben a bruttó súlyból levonják a göngyöleg súlyát, a darabszámnál pedig a csomagoláson jelzett darabszámot veszik alapul.

Az átvétel történhet számla vagy szállítólevél szerinti átvétellel is. Ebben az esetben a lemért, megszámlált árut a számlán/szállítólevélen szereplő adatokhoz hasonlítja az átvevő.

Nagy gondot kell fordítani arra, hogy a beérkezett áru ne keveredjen a már raktáron lévő áruval.

Az áruk teljes körű minőségi átvétele csak kisebb mennyiségű áru esetén lehetséges, egyéb esetekben szűrőpróbaszerűen végzik az ellenőrzést.

A minőségi átvétel során az alábbiakat kell vizsgálni:

- a megrendelt és a számlán/szállítólevélen feltüntetett áru minősége megegyezik,
- az okmányokon és a csomagoláson jelzett minőségre vonatkozó információk azonosak,
- a fogyaszthatósági, szavatossági idő nem járt le,
- a termék rendelkezik az előírt minőségi tanúsítványokkal, magyar nyelvű címkével és használati útmutatóval,
- az áru nem romlott (érezkszervi vizsgálattal megállapítható, pl. a felvágottnak nincs szaga).

A minőségi és mennyiségi hiba esetén is csak a 8 napon belül jelzett hiba kifogásolható jogszerűen, kivétel, ha a termék hibája használat során jön elő. Ebben az esetben a szavatosság és/vagy a jótállási garancia a mérvadó.

#### **Az áruátvételhez kapcsolódó adminisztratív feladatok**

A szállító a termék indítási helyén egy szállítmányt kísérő okmányt állít ki, amelyben rögzíti a legfontosabb adatokat, információkat. A **szállítólevél** lehet tömbösített, kézzel írott formátumú, de lehet számítógéppel szerkesztett, vagy egy program segítségével kiállított okmány. Az áru ellenértékének kiegyenlítéséhez szükség van a számlára, a szállítólevél nem elég!

A szállítólevél tartalma:

- a szállító neve, címe, adóazonosító száma,
- hivatkozás a szerződésre, megrendelésre,
- az áru rendeltetési helye, címe,
- a szállítmány tételes felsorolása,
- a szállított áru leírása, ismertetése pl. név, cikkszám, osztályba sorolás, stb.,

- a göngyöleg darabszáma, betétdíja,
- a szállító cég bélyegzőjének lenyomata és a cég képviselőjének aláírása,
- az áru átvevőjének aláírása és a cég bélyegzője,
- az elszámolásnál alkalmazandó ár és
- a szállítási határidő.

Szokás a szállítólevélre a "fenntartással átvéve" szöveget feljegyezni, ha a teljes körű mennyiségi és/vagy minőségi átvétel nem történt meg a szállító jelenlétében. Ez egyfajta biztosíték arra, hogy a később észlelt hibás teljesítést megreklamálja a megrendelő.

A szállítólevélen felsorolt adatokon kívül a **számlán** a szállított termék(ek) végső összege mellett szerepeltetni kell a termék(ek) áfakulcsát és a termék(ek) árának áfatartalmát is.

Az áruátvételkor tapasztalt hibás teljesítésről (mennyiségi vagy minőségi hiba, eltérés) jegyzőkönyvet állítanak ki.

A jegyzőkönyv tartalmazza:

- mikor, hol, milyen tárgyban készült,
- a jelenlévőket,
- a megrendelő észrevételeit a mennyiségre, minőségre és/vagy egyéb hiányosságra, hibára vonatkozóan,
- a szállító/fuvarozó cég képviselőjének észrevételeit,
- a szállító és a megrendelő képviselőinek aláírását és bélyegzőlenyomatát.

### **Az áruátvétel igazolása**

Ha a mennyiségi és minőségi áruátvétel megtörtént és egyértelmű, hogy a szállítási okmányon feltüntetett árumennyiségnek megfelelő, ép csomagolású és a megrendelésnek megfelelő minőségű áru érkezett, az átvétellel megbízott személy a szállítási okmányt aláírja és a cég bélyegzőjével ellátja. Ezzel igazolja az áru átvételét, és a további felelősséget vállalja az áruért.

### **7. A beszerzés ellenértékének kiegyenlítése**

A megrendelő, vevő a megrendelt áruk ellenértékét a szerződésben foglaltak, annak hiányában a pénzügyi előírások szerinti határidőig köteles kifizetni az eladónak.

Megállapodás alapján az áru ellenértékének kiegyenlítése történhet:

- készpénzzel,
- bankkártyával (kártyaleolvasó szükséges) vagy
- átutalással.

Ma már egyre inkább elfogadott és egyre gyakoribb az átutalással történő fizetés, bár még ma is előfordul, hogy egyes szállítók a kiskereskedőknek csak készpénzfizetés esetén szállítanak. "Bebiztosítják" magukat a fizetési teljesítésre vonatkozóan.

### Összefoglalásként válasz a felvetett esetre

Az állásinterjún számot kell adnia egyrészt az általános kereskedelmi ismereteiről, másrészt az árubeszerzés lépéseiről. Sokrétű ismerettel kell rendelkeznie, hiszen nem elég a kereskedelmi ismereteket tudnia, amellet alkalmaznia kell az üzleti adminisztrációval kapcsolatos tudását, és képesnek kell lennie a szerződéssel kapcsolatos jogszabályok értelmezésére is.

## TANULÁSIRÁNYÍTÓ

1. Készítsen egy szállítási szerződést az alábbi információk segítségével!

A szerződés alanyai:

1. CBA Kiskunhalas, Petőfi tér 3. (továbbiakban: megrendelő), adószám:14441141-2-13, képviselő: Egri János boltvezető),
2. Mirelit 2000. Kft. (a továbbiakban: szállító, cím: 3021 Lőrinci, Király út 12.), adószám: 12226937-2-10, képviselő: Tas Márton

A szerződés tárgya: fagyasztott termékek szállítása a Megrendelő telephelyére.

Az áru rendelése, számlázása. A megrendelendő áru e szerződés mellékletében feltüntetett termékek közül kerül kiválasztásra. Az áru rendelése legkésőbb a szállítási határidőt megelőző 5. munkanapon, telefonon, faxon és e-mailben adható le. A rendelés módosítását a szállítást megelőző munkanapon reggel 9 óráig lehet megtenni. (A rendelés feladásakor történik a szállítás pontos idejének – óra – meghatározása.) A Szállító az áru átadásakor a Megrendelőnek átadja a leszállított árurol szóló szállítólevelet. A Megrendelő az átvett mennyiséget és minőséget a szállítólevélen aláírásával és bélyegzőjével ismeri el. Szállító jogosult az elismert mennyiség leszámlázására. A megrendelt termék helyett más áru szállítása kizárólag előzetes egyeztetést követően történhet. Az áru átadás-átvétele. A Szállító olyan I. osztályú árut köteles átadni, melynek minősége megfelel a Magyar Élelmiszerkönyvben, és a vonatkozó szabványokban leírtaknak. A Szállító a munkája egészében köteles betartani a HACCP előírásait, és köteles megfelelni az ÁNTSZ által megfogalmazott követelményeknek. Az áru átadásának helye a Megrendelő telephelyének raktára, átvevő(k): az üzlet vezetője vagy helyettese, ideje: nyitvatartási idő alatt az előzőleg egyeztetett időpontban. Az áruszállítás ütemezése: heti 1 alkalom. Mennyiségi átvétel: súly és darabszám szerint. Kifogás, reklamáció írásban. Hibás teljesítés: szerződésben foglaltaktól, a vonatkozó jogszabályoktól, valamint a megrendelőtől való bármely eltérés. Hibás áru cseréje azonnal, de legkésőbb a késedelmes teljesítésnek számító időszak végéig. Vételár: nettó ár=ajánlatában szereplő. A nettó árakat a számlázása a mindenkor érvényes áfával növelni kell. Az árakat is tartalmazó terméklista e szerződés melléklete.

A Szállító kötelezettséget vállal arra, hogy amennyiben egy külső személy/szervezet felé a mellékletben lévő bármely termékre akciót hirdet és ennek során az adott termék ára alacsonyabb lesz, mint a mellékletben szereplő, úgy Megrendelőt erről értesíti, és – az akció időtartama alatt – Megrendelő részére is ezt az alacsonyabb árat érvényesíti. Ennek elmaradása esetén Megrendelő jogosult a kedvezmény utólagos érvényesítésére. A fizetés módja: fizetési határidő: 15 nap. Fizetés módja: átutalás. Az ellenérték kifizetésekor beszámításra kerülnek a tartozások–követelések (pl: visszáru, kötbér). A Megrendelő késedelmes fizetése esetén a Szállító jogosult a jegybanki alapkamatnak megfelelő késedelmi kamatot felszámítani. Kötbér: a késedelmes teljesítés esetén a Szállító az adott szállítás nettó értékének 10 %-át kitevő késedelmi kötbért fizet. Késedelmes teljesítésnek minősül az, ha az átadás-átvétel az előre egyeztetett időponthoz képest 2 órán belül történik meg, és mindezért nem a megrendelő a felelős. A szállítás megghiúsulása esetén a szállító az adott szállítás nettó értékének 50 %-át kitevő megghiúsulási kötbért fizet. Megghiúsulásnak minősül az, ha az átadás-átvétel az előre egyeztetett időponthoz képest 2 napon belül nem történik meg, és mindezért nem a megrendelő a felelős. Szerződés megszűnése: közös megállapodással, rendkívüli felmondással. A Szerződés súlyos megszegése esetén a Megrendelő, vagy a Szállító a másik félhez intézett, ajánlott, tértivevényes levélben elküldött nyilatkozattal a Szerződést 30 napos felmondási idővel mondhatja fel (a továbbiakban: "rendkívüli felmondás"). Rendkívüli felmondási ok lehet különösen: Ha a Szállító kétszer egymás után nem szállítási időben teljesít. Ha a Szállító kétszer egymás után késedelmesen teljesít. Ha a Szállító háromszor hibásan teljesít. Ha a Szállító 1 havi szállítást egyáltalán nem teljesít. Ha a Szállító a szerződés időtartama alatt két alkalommal nem teljesíti az akciós árakra vonatkozó kötelezettségét. Ha a Megrendelő a Szállító írásos felszólítása ellenére sem fizeti ki a felszólításban írt határidőre az általa elismert szolgáltatás összegét. A szerződés hatálya. Határozott időtartamú, és 2010. szeptember 1-jétől 2011. augusztus 31-ig szól. 2010. szeptember 1-jén kezdődik a szállítás és az utolsó lehetséges szállítási nap: 2011. augusztus 31. A szerződő felek esetlegesen felmerülő jogvitáik rendezésére a Városi Bíróság illetékes. A szállító által nyújtott árajánlat 1. sz. mellékletként a szerződés részét képezi.<sup>22</sup>

*A szerződés tartalmát a megrendelő (adott esetben az Ön boltja) és a szállító üzleti megbeszélés során megvitatták, megtárgyalták.*

- 1. A megbeszélésen elhangzottakat, szabatosan, egyszerűen, tömören, de a szállítási szerződés szempontjából nélkülözhetetlen tartalmi elemeket magában foglalva fogalmazza meg!*
- 2. A szerződésnek kötelezően előírt formája nincs, de elvárás, hogy esztétikusan, a lényeges elemeket kiemelve készüljön el.*
- 3. Ne feledkezzen el arról, hogy a szerződés csak az aláírásokkal, a megrendelő és a szállító bélyegzőlenyomatával válik hivatalossá!*

**Ha elkészült a feladattal vesse össze megoldását az alábbi lehetséges mintával!**

---

<sup>22</sup> [http://www.igk.hu/index\\_elemei/szallitasi5.pdf](http://www.igk.hu/index_elemei/szallitasi5.pdf) (2010. július 17.)

## SZÁLLÍTÁSI SZERZŐDÉS

létrejött egyrészről

**CBA Kiskunhalas, Petőfi tér 3.** (továbbiakban: Megrendelő),

adószám: 14441141-2-13

képviselő: Egri János boltvezető

másrészről

**Mirelit 2000. Kft.** 3021 Lőrinci, Király út 12. (a továbbiakban: Szállító),

adószám: 12226937-2-10

képviselő: Tas Márton szállítási osztályvezető között.

**Tárgy:** Fagyasztott termékek szállítása a Megrendelő telephelyére

### 1. Az áru rendelése, számlázása

A megrendelendő áru e szerződés mellékletében feltüntetett termékek közül kerül kiválasztásra. Az áru rendelése legkésőbb a szállítási határidőt megelőző 5. munkanapon, telefonon, faxon és e-mailben adható le. A rendelés módosítását a szállítást megelőző munkanapon reggel 9 óráig lehet megtenni. (A rendelés feladásakor történik a szállítás pontos idejének – óra – meghatározása.) A Szállító az áru átadásakor a Megrendelőnek átadja a leszállított árurol szóló szállítólevelet. A Megrendelő az átvett mennyiséget és minőséget a szállítólevélen aláírásával és bélyegzőjével ismeri el. Szállító jogosult az elismert mennyiség leszámlázására. A megrendelt termék helyett más áru szállítása kizárólag előzetes egyeztetést követően történhet.

### 2. Az áru átadás-átvétele

A Szállító olyan I. osztályú árut köteles átadni, melynek minősége megfelel a Magyar Élelmiszerkönyvben, és a vonatkozó szabványokban leírtaknak. A Szállító a munkája egészében köteles betartani a HACCP előírásait, és köteles megfelelni az ÁNTSZ által megfogalmazott követelményeknek. Az áru átadásának helye a Megrendelő telephelyének raktára, átvető(k): az üzlet vezetője vagy helyettese, ideje: nyitvatartási idő alatt az előzőleg egyeztetett időpontban. Az áruszállítás ütemezése: heti 1 alkalom. A Megrendelő az áru súly és darabszám szerint veszi át. A tapasztalt problémákat (sérülés, hiány, minőség, stb.) a felek írásban rögzítik. A szerződésben foglaltaktól, a vonatkozó jogszabályoktól, valamint a megrendelőtől való bármely eltérés hibás teljesítésnek minősül. A szerződésben foglaltaktól, a vonatkozó jogszabályoktól, valamint a megrendelőtől való bármely eltérés hibás teljesítésnek minősül. Az áru átvétele során észlelt hibás teljesítés esetén a Szállító köteles a hibás árut haladéktalanul, legkésőbb a késedelmes teljesítésnek számító időszak végéig kicserélni.

### 3. Vételár

Az alkalmazandó nettó árak megegyeznek a Szállító ajánlatában szereplőkkel. Az árakat is tartalmazó terméklista e szerződés melléklete. A nettó árakat a számlázáskor a mindenkor érvényes áfával növelni kell. A Szállító kötelezettséget vállal arra, hogy amennyiben egy külső személy/szervezet felé a mellékletben lévő bármely termékre akciót hirdet és ennek során az adott termék ára alacsonyabb lesz, mint a mellékletben szereplő, úgy Megrendelőt erről értesíti, és – az akció időtartama alatt – Megrendelő részére is ezt az alacsonyabb árat érvényesíti. Ennek elmaradása esetén Megrendelő jogosult a kedvezmény utólagos érvényesítésére.

### 4. A fizetés módja

A Szállító számláját a Megrendelő a teljesítést követő 15 napon belül a Szállító 104112335315838 sz. számlájára átutalással egyenlíti ki. Az ellenérték kifizetésekor beszámításra kerülnek a tartozások-követelések (pl.: visszáru, kötbér). A Megrendelő késedelmes fizetése esetén a Szállító jogosult a jegybanki alapkamatnak megfelelő késedelmi kamatot felszámítani.

*13. ábra. A szállítási szerződés 1. oldala*

### 5. Kötbér

A késedelmes teljesítés esetén a Szállító az adott szállítás nettó értékének 10 %-át kitevő késedelmi kötbért fizet. Késedelmes teljesítésnek minősül az, ha az átadás-átvétel az előre egyeztetett időponthoz képest 2 órán belül történik meg, és mindezért nem a megrendelő a felelős. A szállítás megghiúsulása esetén a szállító az adott szállítás nettó értékének 50 %-át kitevő megghiúsulási kötbért fizet. Megghiúsulásnak minősül az, ha az átadás-átvétel az előre egyeztetett időponthoz képest 2 napon belül nem történik meg, és mindezért nem a megrendelő a felelős.

### 6. Szerződés megszűnése

- közös megállapodással vagy
- rendkívüli felmondással.

A Szerződés súlyos megszegése esetén a Megrendelő, vagy a Szállító a másik félhez intézett, ajánlott, tértivevényes levélben elküldött nyilatkozattal a Szerződést 30 napos felmondási idővel mondhatja fel (a továbbiakban: "rendkívüli felmondás").

#### Rendkívüli felmondási ok lehet különösen:

- Ha a Szállító egy hónapon belül két alkalommal nem szállítási időben teljesít.
- Ha a Szállító egy hónapon belül két alkalommal késedelmesen teljesít.
- Ha a Szállító egy hónapon belül két alkalommal hibásan teljesít.
- Ha a Szállító egy napi szállítást egy hónapon belül két alkalommal egyáltalán nem teljesít.
- Ha a Szállító a szerződés időtartama alatt két alkalommal nem teljesíti az akciós árakra vonatkozó kötelezettségét.
- Ha a Megrendelő a Szállító írásos felszólítása ellenére sem fizeti ki a felszólításban írt határidőre az általa elismert szolgáltatás összegét.

### 7. A szerződés hatálya

E szerződés határozott időtartamú, és 2010. szeptember 1-jétől 2011. augusztus 31-ig szól. E szerződés alapján 2010. szeptember 1-jén kezdődik a szállítás és az utolsó lehetséges szállítási nap: 2011. augusztus 31. A szerződő felek esetlegesen felmerülő jogvitáik rendezésére a Kiskunhalasi Városi Bíróság illetékes. A szerződésben nem szabályozott kérdésekre a Ptk. vonatkozó rendelkezései az irányadóak.

A szállító által nyújtott árajánlat és terméklista mellékletként a szerződés részét képezi.

A felek a megállapodást, mint akaratukkal mindenben megegyezőt jóváhagyólag írták alá.

Kiskunhalas, 2010. augusztus 2.

.....  
**CBA Kiskunhalas**  
 Egri János  
 boltvezető

.....  
**Mirelit 2000. Kft**  
 Tas Márton  
 szállítási osztályvezető

2. A Kistehén Tejtermék Kft. nemrégiben kezdte el tevékenységét. Ön több csatornán keresztül is értesült a tevékenységükről, termékeikről. A termékek felkeltették érdeklődését, néhányat kipróbált, megkóstolt személyesen is. A "kipróbált" termékek elnyerték tetszését, ezért úgy gondolta, szívesen árusítaná Ön is a boltjában. Árajánlatot kért a Kft.-től, az árak megfeleltek Önnek. Írjon egy megrendelő levelet az alábbi adatokkal és tartalommal!

Adatok:

1. Keltezés: 20.... aktuális dátum
2. Iktatószám: 123/20...
3. Hivatkozási szám: 53/20...
4. Ügyintéző: Tímár Livia
5. Címzett neve: Kistehén Tejtermék Kft., Kerekes Tihamér szállításvezető
6. Címzett címe: 2900 Komárom, Klapka György út 32.
7. A levél küldője: Picurka ABC
8. A levél küldőjének címe: 2890 Tata, Bartók Béla út 18.
9. A levél tárgya: Megrendelés
10. A levél aláírója: Saját név, boltvezető

A levél tartalmára irányuló feladatok:

- Szólítsa meg udvariasan a Szállítót!
- Hivatkozzon a fenti számú árajánlatra!
- Táblázatban készítse el a termékek megrendelését!

Terméknév és Kiszerezés	Darabszám	Egységár (Ft) (bruttó)	Összesen (Ft) (bruttó)
1. Kistehén tejföl 3 dl	20	130	2600
2. Kistehén túró 25 dkg	20	170	3400
3. Kistehén túrókrém 20 dkg	15	150	2250
4. Kistehén tejszín 2 dl	10	180	1800
5. Kistehén tömlős sajtkrém 10 dkg	15	160	2400
<b>Összesen:</b>			<b>12450</b>

- Írja le a szállítónak, hogy a kínálatukban szereplő termékeket folyamatosan tesztelni fogják, és vevők elégedettségétől függően fognak a továbbiakban rendelni.
- Kérjen tájékoztatást az akcióról, kedvezményekről.
- Tájékoztassa a szállítót, ha rendszeres megrendelőjük lesz üzletük, akkor megrendelőlapot, faxon vagy e-mailben kívánják a rendelést leadni.
- Kérje meg a szállítót, amennyiben nem tudják teljesíteni a megrendelést, telefonon értesítse Önt a 06/34-342-234-es telefonszámon a levél kézhezvételét követően azonnal.
- Fejezze ki reményét az iránt, hogy jó kereskedelmi kapcsolat alakul ki Önök között, és a hosszú távú együttműködés fogja jellemezni munkakapcsolatukat.
- Udvarias elköszönő szavakkal zárja a levelet, és ne feledkezzen meg az aláírásról!

**Picurka ABC**

2890 Tata, Bartók Béla út 18.  
Telefon/fax: 06/34-342-234  
e-mail: picurka.tata@picurka.hu

**Kistehén Tejtermék Kft.**  
Kerekes Tihamér szállításvezető

Tata, 20.... aktuális dátum  
Iktatószám: 123/20...  
Hivatkozási szám: 53/20...  
Ügyintéző: Tímár Lívia

**Komárom**  
Klapka György út 32.  
2900

**Tárgy:** Megrendelés

**Tisztelt Kerekes Tihamér Úr!**

Hivatkozással az 53/20.... sz. árajánlatukra az alábbi termékeket rendelem Önöktől a következő hónap első munkanapjára:

Terméknév	Kiszerelés	Darabszám	Egységár (Ft) (bruttó)	Összesen (Ft) (bruttó)
Kistehén tejföl	3 dl	20	130	2600
Kistehén túró	25 dkg	20	170	3400
Kistehén túrókrém	20 dkg	15	150	2250
Kistehén tejszín	2 dl	10	180	1800
Kistehén tömlős sajtkrém	10 dkg	15	160	2400
<b>Összesen</b>				<b>12450</b>

A kínálatukban szereplő termékeket folyamatosan teszteljük és a termékek vevői elégedettségétől függően további megrendelésekre számíthatnak részünkről. Az esetleges akcióikról, kedvezményeiről folyamatos tájékoztatást kérünk. Ha rendszeres megrendelőjük lesz üzletünk, a továbbiakban megrendelőlapon, faxon vagy e-mailben kívánjuk a rendelést leadni.

Amennyiben nem tudják teljesíteni a megrendelést, kérem, telefonon értesítsenek a 06/34-342-234-es telefonszámon a levél kézhezvételét követően azonnal.

Bízunk a további jó kereskedelmi kapcsolatban és a hosszú távú együttműködésben.

Üdvözetettel

Saját név  
boltvezető

15. ábra. Lehetséges megoldás a megrendelő levél elkészítésére



3. Készítsen egy jegyzőkönyvet az áruátvételkor észlelt hibás teljesítésre vonatkozóan az alábbi információk birtokában és az észlelt eltérésekkel!

A HUKOMIT Kft. üdítő italokat szállított az üzletükbe. Áruátvételkor a szállítólevélen feltüntetett árat, az áru mennyiségét és minőségét összevetette a megrendeléssel és ellenőrizte, hogy az a megrendelésben foglaltakkal egyezik-e. Eltérést nem tapasztalt. A szakmai és gyakorlati ismeretei alapján a vakátvétel módszerét választva végezte a mennyiségi átvételt. Megbízott egy személyt azzal, hogy végezze el a göngyöleg/tétel szerinti számolását. Ezt követően az egyeztetés során derült ki, hogy a szállítólevélen és az átvételi jegyzéken szereplő adatok nem minden tételnél egyeznek.

A megrendelésben és a szállítólevélben is

- 32 PET 2 literes Coca-cola,
- 60 PET 1 literes Coca-cola és
- 72 dobozos 0,33 literes Coca-cola szerepelt, ehelyett

a ténylegesen szállított mennyiség:

- 24 PET 2 literes Coca-cola,
- 48 PET 1 literes Coca-cola és
- 48 dobozos 0,33 literes Coca-cola.

A szállító túrajáratának utolsó pontja volt a bolt, nem maradt plusz áru a kocsin, így helyben nem tudták megoldani a problémát.

Adatok:

- Szállító: HUKOMIT Kft. (Zalai Péter) Tatabánya, Komáromi út 23., adószám: 12345678-2-13
- Megrendelő: Piroska ABC (Tihanyi Alma boltvezető, Telekes Tamara kereskedelmi ügyintéző, Lóvér Izabella áruátvevő), Tardosbánya, Tatai út 23., adószám: 11223359-2-11

*A jegyzőkönyv készítésénél idézze fel vagy lapozzon vissza az áruátvétellel kapcsolatos részhez és nézze meg, mit kell tartalmaznia a hibás teljesítés során készült jegyzőkönyvnek, majd készítse el a formailag és tartalmilag is megfelelő jegyzőkönyvet!*

*Az fenti adatok és információk alapján az alábbi jegyzőkönyv egy lehetséges megoldása a feladatnak.*

### JEGYZŐKÖNYV

Készült 2010. augusztus 2-án a tardosbányai Piroska ABC-ben történt áruátvétel során tapasztalt hibás teljesítésről.

**Jelen voltak:** a megrendelő részéről (Piroska ABC)  
Tihanyi Alma boltvezető és  
Lövér Izabella, áruátvevő,  
  
a szállító részéről (HUKOMIT Kft.)  
Zalai Péter szállító.

A jegyzőkönyvet Telekes Tamara kereskedelmi ügyintéző készítette.

**Tihanyi Alma boltvezető** elmondta, hogy a HUKOMIT Kft. üdítő italokat szállított a Piroska ABC-be (Tardosbánya, Tatai út 23., adószám: 11223359-2-11). Áruátvételkor a szállítólevélen feltüntetett árat, az áru mennyiségét és minőségét összevetették a megrendeléssel, és ellenőrizték, hogy az a megrendelésben foglaltakkal egyezik-e. Eltérést nem tapasztaltak, de a vakátvétel során kiderült, hogy a szállítólevélen és a megrendelésen helyesen szereplő árumennyiség hiányosan lett szállítva.

A megrendelésben és a szállítólevélen is egyaránt

- 32 PET 2 literes Coca-cola,
- 60 PET 1 literes Coca-cola és
- 72 dobozos 0,33 literes Coca szerepelt,

ehelyett Lövér Izabella a tételesen megszámlolt mennyiséget a következőképpen állapította meg:

- 24 PET 2 literes Coca-cola,
- 48 PET 1 literes Coca-cola és
- 48 dobozos 0,33 literes Coca-cola.

**Zalai Péter szállító** elmondta, hogy a túrajáratának utolsó pontja a Piroska ABC volt. Nem maradt plusz áru a kocsin, így nem tudná korrigálni a hibás teljesítést akkor sem, ha lenne engedélye rá.

**Tihanyi Alma** a hibás teljesítés 2 napon belüli rendezését kérte a szállítótól, valamint a szállítólevél és számla javítását. Kérte a szállítót, hogy aláírásával igazolja a hibás teljesítést. A jegyzőkönyvet a szállítási osztály vezetőjének megküldik, s ezzel egy időben telefonon is kéri a szállítás korrigálását.

K. m. f.

.....  
Tihanyi Alma  
Piroska ABC Tardosbánya, Tatai út 23.

.....  
Zalai Péter  
HUKOMIT Kft. Tatabánya, Komáromi út 23.

.....  
Telekes Tamara  
jegyzőkönyvvezető

16. ábra. Jegyzőkönyv hibás teljesítésről

4. Télen nyitott egy szabadidőruhákat, cipőket és kiegészítőket árusító üzletet egy kisváros központjában. Most május eleje van. Gondolja át, mit és milyen módon rendelne? Mérlegelje, hogy a megismert lehetséges beszerzési források közül melyet, melyeket választja?

*Mivel télen nyitotta üzletét bizonyára nem rendelt tavaszi-nyári szabadidőruhákat és cipőket, sőt az elmúlt szezonból sem maradt semmilyen áruja, tehát teljesen új tavaszi-nyári kollekcióval, árukészlettel tudja várni a vásárlóit.*

*Az eddig kialakult vevőkör megtartása, növelése érdekében fontos az eladásra kínált áruk sokfélesége és kiválósága, ezért azokat a szállítókat érdemes előnyben részesíteni, amelyek jó minőségű, megfelelő választékú árukat kínálnak (pl. Adidas, Puma, Nike, Budmíl, EGO stb.), de a alacsonyabb árkategóriájú termékek sem hiányozhatnak a boltból.*

*Befolyásoló tényező a szállítók által meghatározott ár, a fizetési határidő és az esetlegesen nyújtott kedvezmények sora is.*

*Fontos, hogy az elvárt szállítási feltételeknek meg tudja felelni a szállító.*

*Továbbá meghatározó fontosságú, hogy szállító partner megbízható legyen, hiszen a zökkenőmentes, kiszolgálás feltételezi a pontos időben, a megrendelt mennyiségben, minőségben és a megállapodás szerinti szállítást és árat.*

*A nagykereskedőtől való beszerzés előnye a nagy választék, de az árut kiválaszthatja:*

- személyesen a termelőnél,
- bemutatóteremben,
- mobil nagykereskedőnél,
- telefonon,
- üzletkötő közreműködésével,
- formanyomtatványon vagy megrendelőlevélben is.

*Ebben az esetben mindenképpen jó, ha látja az árut, tehát személyesen megtekinti, és kiválasztja, így nem érheti túl nagy meglepetés, csalódás az áruval kapcsolatban.*

*Az üzletkötők, ügynökök által kínált portéka a minták alapján "megvizsgálható", szemrevételelezhető. Ez szintén hozzásegít a termék kiválasztásához.*

*A mobil nagykereskedőtől történő vásárlás előnye, hogy a pillanatnyi igényeihez alkalmazkodik.*

*Az Internet és a katalógus is lehetőséget nyújt a választék felderítéséhez, ha megbízik a márka minőségében, akkor akár ily módon is összeállíthatja a megrendelni kívánt áruk listáját.*

*Természetesen a raktározási körülmények és az anyagi forrásai nagymértékben meghatározzák a megrendelés nagyságát és ütemezését, erre tekintettel kell lennie.*

1. Nézze meg a lehetőségeket az interneten! Keressen rá az egyes, jó minőségűnek vélt termék márkanevére és beszállítóira!
2. Szerezze be a különböző márkájú termékek katalógusait!
3. Menjen el és nézze meg a szabadidőruhákat, cipőket és kiegészítőket forgalmazók bemutatótermeit, nagykereskedelmi raktárait!
4. Derítse fel az e termékkörben árusító mobilkereskedők listáját!

Amennyiben a fentieket mérlegelve sikeresen megtalálta a kiváló minőséget, jó áron és megfelelő szállítási feltételekkel szállító partnerét és összeállította a megrendelését, akkor nyugodtan várhatja a vevőket a beköszönő tavaszi–nyári időszakban.



17. ábra. Az üzlet lehetséges termékei

## ÖNELLENŐRZŐ FELADATOK

### 1. Válaszoljon az alábbi kérdésekre!

1. Mi a kereskedelem? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

2. Az áruforgalom mely szakaszait különböztetjük meg? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

3. A kereskedelem hogyan küzd le a termelés és a fogyasztás közötti térbeli és időbeli eltéréseket? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

4. Mit értünk belkereskedelem alatt? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

5. Milyen jellemzői vannak a nagykereskedelmi raktáraknak? Soroljon fel közülük legalább hatot! \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

6. Melyek a kereskedelem sajátos formái? Sorolja fel és egyet fejtsen ki néhány mondatban! \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

2. Az alábbi állítások melyik kereskedelmi egység jellemzői? Jelölje X-szel választát!

Állítások Kereskedelmi egységek	Boltok (vegyesbolt, szakbolt, szupermarket)	Áruházak	Diszkont- áruházak	Bemutató- termek
1. A legelterjedtebb elárúsítóhely megnevezése.				
2. Nagy alapterületen, nagy tételben, egységcsomagokban egyszerű körülmények között kínálják az áruikat.				
3. Szinte mindenféle árucikket árúsítanak egy kis területen: élelmiszer, vegyi áru, ruházat stb.				
4. Általában a városközpontokban helyezkednek el, különböző árucikkek árúsítása külön osztályokon történik.				
5. Többnyire kis területű, egy légterű helyiségek, amelyekhez egy raktár tartozik.				
6. Az érdeklődők megtekinthetik az árukat és a személyesen kiválasztott darabnak megfelelő típusú termékhez jutnak a vásárlási szerződésnek megfelelő feltételekkel.				

18. ábra

3. Mit jelent a szerződésszegő kötbérfelelőssége? Fejtse ki néhány mondatban!

---



---



---



---



---

4. Döntse el, hogy az alábbi állítások közül melyik igaz, melyik hamis! Válaszát jelölje X-szel!

Állítások	Igaz	Hamis
1. Az áruelosztás célja a fogyasztói igények kielégítése, és legfőbb feladata, hogy az áruk a megfelelő helyen és időben legyenek elérhetőek.		
2. A közvetett elosztás legfőbb jellemzője, hogy a termelőtől a fogyasztóhoz egyenes úton, megszakítás nélkül jut a termék.		
3. A kereskedelemben a szállító és a fuvarozó nem ugyanazt jelenti.		
4. Az indirekt csatorna esetében az árukat elosztó raktárakba vagy egyéb köztes tárolási helyre szállítják, raktározzák, szortírozzák, mielőtt a végső szállítási helyre szállítják.		
5. A szállító választását az árak és kedvezmények befolyásolják.		
6. A beszerezni kívánt áruk meghatározásánál a raktár kapacitásának nincs jelentősége.		
7. A szállító kiválasztásánál csak a beszerzési ár a fontos, csak azt kell figyelembe venni.		
8. A megrendelés csak formanyomtatványon lehetséges.		
9. A szállítási szerződés tartalmazza az elszámolás és a pénzügyi teljesítés módját.		
10. A késedelmi kamat és a kötbér ugyanaz.		

19. ábra

5. Milyen tartalmi követelményei vannak a megrendelő levélnek?

---



---



---



---



---



---

6. Tanulmányozza az alábbi Szállítási szerződést, és állapítsa meg, milyen lényeges elemek hiányoznak belőle, amiktől ez a szerződés felel meg az elvárásoknak és a hitelességnek! Legalább három hiányzó elemet találjon, sorolja fel és indokolja a választát!

## Szállítási szerződés

amelyet egyrésztől Kaposvár Város Önkormányzata  
székhely: 7400 Kaposvár, Katona József u. 3.  
képviselő: Taár Bertalan  
mint MEGRENDELŐ,

másrésztől IRKA-FIRKA 2000 Kft.  
székhely: 9700 Szombathely, Kossuth u.103.  
képviselő: Takács Tibor  
cégjegyzékszám: 17-09-101232  
adószám: 11234566-2-17  
számlavezető pénzügyintézet neve: CIB Bank Zrt.  
számlaszám: 10700123-04001200-51100005  
mint SZÁLLÍTÓ

kötött az alábbi feltételekkel:

1./ A felek megállapítják, hogy a közöttük megkötendő szállítási szerződés alapja a Megrendelő által kiírt, a Közbeszerzési Értesítőben 2009.november 11. napján, KÉ 24160/2009. nyilvántartási számon megjelent egyszerű közbeszerzési eljárás, melynek nyertese a Szállító.

### A szerződés tárgya

2./ A Szállító kötelezettséget vállal arra, hogy az árajánlatában megjelölt termékeket a Megrendelő részére leszállítja.

A szerződő felek kijelentik, hogy a Közbeszerzési Értesítőben megjelent ajánlattételi felhívás, az ajánlattételi dokumentáció illetve a Szállító ajánlata a jelen szerződés elválaszthatatlan mellékleteit képezik.

### A szerződés időtartama

3./ A felek a jelen szállítási szerződést határozott időre, 2010. január 01-től 2010. december 31. napjáig kötik.

### Megrendelés, teljesítés ideje, módja

4./ A megrendelés és a számlázás a könnyebb termékazonosíthatóság érdekében az ajánlattételi dokumentációban rögzített cikkszámok szerint történik.

5./ A Szállító a Megrendelő írásbeli megrendelése alapján köteles teljesíteni. A Szállító és a Megrendelő az önkormányzati digitális beszerzési hálózatán keresztül bonyolítja a megrendelések és teljesítések dokumentálását.

6./ A Szállító az ajánlattételi dokumentációban meghatározott termékeket folyamatosan a Megrendelő címére házhoz szállítja – a szállítási költség az



ajánlattevőt terheli - , a Megrendelő írásbeli igénye alapján. A szállítási határidő az írásbeli megrendelés átvételétől számított legfeljebb 2 munkanapon belül, a nyomtatott boríték megrendelése esetében legfeljebb 10 munkanapon belül történik.

A készpénz-átutalási megbízások elkészítésének határideje 2010. január 31. A várható kiszállítás idejét Szállító Megrendelővel köteles megfelelő időben közölni.

### **Teljesítés**

- 7./ A Megrendelő csak I. osztályú termékek kiszállítását fogadja el.
- 8./ Ha a Szállító a megrendelt árut nem megfelelő minőségben, mennyiségben vagy nem megfelelő határidőre tudja szállítani, akkor ennek tényéről haladéktalanul írásban (telefaxon) köteles értesíteni a Megrendelőt.
- 9./ A szállítás munkanapokon hétfőtől-csütörtökig 8<sup>00</sup>-12<sup>00</sup> óra között történhet.
- 10./A szállított termékek átvétele a Megrendelő telephelyén szállítólevélen történik, mennyiségi átvétellel. Nem megfelelő minőségű teljesítés esetén a hibás teljesítés tényéről jegyzőkönyvet kell felvenni. E jegyzőkönyvet a Megrendelő haladéktalanul, de legkésőbb a mennyiségi átvételt követő 5 munkanapon belül kézbesíti a Szállító részére, a hibás termékek azonnali cserére történő visszaküldésével egyidejűleg.
- 11./Amennyiben évközben a nyomtatványok formái, előírásai változnak, úgy jelen szerződés hatálya ezen új formai követelmények, előírások szerint készülő nyomtatványokra is kiterjed.

### **Szerződéses ár**

- 12./A szerződéses ár tekintetében a Szállító ajánlatába csatolt tételes kereskedelmi árajánlatban foglalt összegek az irányadóak.

A Szállító kötelezettséget vállal arra, hogy a jelen szerződés 3./ pontjában rögzített szerződési időtartam alatt az ajánlati felhívásban részletezett valamennyi termék szállítását az ajánlatában foglalt áron, az ott rögzített ártartási kötelezettség szerint vállalja.

- 13./A szerződés összege: 14.463.648,- Ft +ÁFA, azaz Tizennégymillió-négyszázhatvanháromezer-hatszáznegyvennyolc forint + ÁFA.

### **Késedelmes szállítás és szerződés megszűnése**

- 14./A Megrendelő azonnali hatállyal felmondhatja a szerződést, amennyiben a Szállító – neki felróható módon, három alkalommal késedelmesen teljesít. A Megrendelő továbbá fenntartja magának az azonnali felmondás jogát akkor is, ha a Szállító késedelme a megrendelések során eléri a 10 munkanapot.

*21. ábra. A szerződés második oldala*

15./ A Megrendelő azonnali hatállyal felmondhatja a szerződést, ha a Szállító fizetéseképtelenné válik, csőd-, felszámolási- végelszámolási eljárás indul vele szemben, felfüggeszti gazdasági tevékenységét, vagy beszünteti kifizetéseit.

16./ Az azonnali hatályú felmondás ellenkező rendelkezés hiányában a felmondás napjától kezdve szünteti meg a szerződést.

#### Egyéb rendelkezések

17./A felek rögzítik, hogy hibás teljesítés vonatkozásában a jelen szerződésben nem szabályozott kérdésekben a Polgári Törvénykönyv, illetve a mindenkor hatályos jogszabályok előírásait kell alkalmazni.

18./Vitás kérdésekben a felek egyeztetnek. Jogvita esetére a Felek a hatásköri szabályoktól függően a Szombathelyi Városi, illetve a Vas Megyei Bíróság illetékességében állapodnak meg.

A felek a jelen megállapodást, mint akaratukkal mindenben megegyezőt, jóváhagyólag aláírták.

Szombathely, 2009. december 10.

*22. ábra. A szerződés második oldala*

MUNKANYELVI

**7. Mi az alapvető különbség a kiskereskedelem és a nagykereskedelem között?**

MUNKANYELVI

## MEGOLDÁSOK

### 1. feladat

1. A kereskedelem nem csupán az áruk adásvételét jelenti, hanem egy szervezetet is, mely az áruk adásvételének a lebonyolításával foglalkozik. Tehát egyrészt tevékenység, másrészt pedig szervezet.

2. A beszerzés, a készletezés és az értékesítés.

3. A termelés és a fogyasztás közötti térbeli és időbeli eltéréseket a kereskedelem azzal igyekszik "leküzdeni" azzal, hogy a különböző helyeken termelt árukat eljuttatja a fogyasztóhoz. Beszerzi, szállítja, raktározza és értékesíti.

4. Belkereskedelemnek nevezzük az országhatáron belül lebonyolított áruforgalmat.

5. A nagykereskedelmi raktárak jellemzői:

- külsőségekre nem adnak
- nagy a raktár belmagassága
- optimális a helykihasználása
- az áru könnyű megkeresése biztosított
- az árumozgatás gépesített
- az árutárolás az áru jellegzetességeit figyelembe véve, szakosítva történik
- a tárolás tömbökben, raklapokon, nagy teherbírású polcokon és/vagy hűtőkamrákban történik
- naprakész, számítógépes készletnyilvántartás
- szortírozás, kommissiózás (vevőnként csoportosítják a megrendeléseket)
- ésszerűen megszervezett áruszállítás
- túrajáratok (egy szállítási útvonal vevőkörének egy "fuvarral" történő kiszolgálása)

6. A kereskedelem sajátos formái a közvetítő kereskedelem és a bolt nélküli kiskereskedelem.

A bolt nélküli kereskedelem egyik formája az e-kereskedelem, amely az információs társadalommal összefüggő szolgáltatás. Célja az áruk, szolgáltatások üzletszerű, beszerzése, cseréje. Előnye pl. a gyors, kényelmes, bármikor lehetséges a vásárlás. A fizetés lehetséges bankkártyával, átutalással, de megegyezés szerint lehet készpénzes is, melyet az áru átvételekor kell fizetni a "futárnak". A nagy áruházak, szakáruházak a versenyben maradás érdekében szinte kivétel nélkül megjelennek az Interneten és többnyire on-line kereskedelmet is folytatnak.

2. feladat

Állítások Kereskedelmi egységek	Boltok (vegyesbolt, szakbolt, szupermarket)	Áruházak	Diszkont- áruházak	Bemutató- termek
1. A legelterjedtebb elárusítóhely megnevezése.	X			
2. Nagy alapterületen, nagy tételben, egységcsomagokban egyszerű körülmények között kínálják az áruikat.			X	
3. Szinte mindenféle árucikket árúsítanak egy kis területen: élelmiszer, vegyi áru, ruházat stb.	X			
4. Általában a városközpontokban helyezkednek el, különböző árucikkek árúsítása külön osztályokon történik.		X		
5. Többnyire kis területű, egy légterű helyiségek, amelyekhez egy raktár tartozik.	X			
6. Az érdeklődők megtekinthetik az árukat és a személyesen kiválasztott darabnak megfelelő típusú termékhez jutnak a vásárlási szerződésnek megfelelő feltételekkel.				X

23. ábra

3. feladat

A kötbért a Ptk. szabályozza azzal a céllal, hogy a kötelezettet a szerződésben foglalt teljesítésre bírja. A kötbér meghatározott pénzösszeg. Mindig pontosan és egyértelműen meg kell határozni, hogy mely szerződésszegő magatartásra vonatkozik a kikötött kötbér. A kötbér csak a felróható magatartásból eredő szerződésszegésre vonatkozik.

A szerződésszegő fél kötbérfelelősséggel tartozik, ha **késedelmesen teljesít, hibásan teljesít vagy a teljesítés lehetetlenné vált**. Amennyiben nem állapodtak meg a szerződésben a kötbér összegéről, akkor a jogszabály által előírt kötbérmértéket kell alapul venni.

4. feladat

Állítások	Igaz	Hamis
1. Az áruelosztás célja a fogyasztói igények kielégítése, és legfőbb feladata, hogy az áruk a megfelelő helyen és időben legyenek elérhetőek.	X	
2. A közvetett elosztás legfőbb jellemzője, hogy a termelőtől a fogyasztóhoz egyenes úton, megszakítás nélkül jut a termék.		X
3. A kereskedelemben a szállító és a fuvarozó nem ugyanazt jelenti.	X	
4. Az indirekt csatorna esetében az árukat elosztó raktárakba vagy egyéb köztes tárolási helyre szállítják, raktározzák, szortírozzák, mielőtt a végső szállítási helyre szállítják.	X	
5. A szállító választását az árak és kedvezmények befolyásolják.	X	
6. A beszerezni kívánt áruk meghatározásánál a raktár kapacitásának nincs jelentősége.		X
7. A szállító kiválasztásánál csak a beszerzési ár a fontos, csak azt kell figyelembe venni.		X
8. A megrendelés csak formanyomtatványon lehetséges.		X
9. A szállítási szerződés tartalmazza az elszámolás és a pénzügyi teljesítés módját.	X	
10. A késedelmi kamat és a kötbér ugyanaz.		X

24. ábra

5. feladat

A megrendelőlevél tartalmi követelményei:

- hivatkozni kell a megrendelés előzményeire pl. árajánlat, hirdetés, személyes beszélgetés stb.,
- az árut pontosan meg kell nevezni (név, cikkszám, kód stb.),
- fel kell tüntetni az áru minőségét, mennyiségét és az egységárat,
- ki kell térni az esetleges kedvezményekre,
- meg kell határozni a szállítás határidejét és módját,
- meg kell határozni az áru átvételének helyét és idejét,
- közölni kell a kiegyenlítés módját, határidejét,
- meg kell fogalmazni az egyéb feltételek, amiben megállapodtak (csomagolás, kötbér stb.) vagy hivatkozni kell a szerződésben foglaltakra,

- kérni kell a megrendelés visszaigazolását,
- cégszerű aláírás.

---

## 6. feladat

A szállítási szerződés nem tartalmazza:

1. a fizetés módját,
2. a kötbérre vonatkozó részt és
3. az aláírásokat sem.

Mivel többféle fizetési mód lehetséges, ezért szerződés során meg kell állapodnia a szerződő feleknek abban, hogy a teljesítés milyen határidővel és hogyan fog történni: készpénzzel, átutalással vagy csekken.

A szállítási szerződésben mindig pontosan és egyértelműen meg kell határozni, hogy mely szerződészegő magatartásra vonatkozik a kikötött kötbér. A kötbér meghatározott pénzüsszeg, mely vonatkozhat késedelemre, hibás teljesítésre vagy "nemteljesítés" esetére.

A szállítási szerződés éppúgy, mint bármely szerződés csak a szerződő felek cégszerű aláírásával válik hitelessé (bélyegzőlenyomat, aláírás).

---

## 7. feladat

A kis- és nagykereskedelmet alapvetően az különbözteti meg, hogy a nagykereskedelemben az adminisztratív teendők jelentős részét (szerződéskötések, megrendelés, értékesítés előkészítése stb.) egy központban végzik, míg a kiskereskedelemben a központ és az ún. hálózat (boltok, áruházak stb.) térben nem különül el, tehát a kereskedelemmel kapcsolatos valamennyi teendőt ugyanott végzik.

## IRODALOMJEGYZÉK

### FELHASZNÁLT IRODALOM

Horváthné Herbáth Mária – Stágel Imréné: Kereskedelmi és vállalkozási ismeretek. Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 2008

Némon Zoltán – Sebestyén László – Vörösmarty Gyöngyi: Logisztika – Folyamatok az ellátási láncban. Kereskedelmi és Idegenforgalmi Továbbképző Kft., Budapest, 2005

Dr. Kovács Zoltán – Pató Gáborné Szűcs Beáta: Beszerzés. NSZFI, Budapest.2008

Törőcsik Mária: Kereskedelmi marketing. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1998

Herbert Casson: Hogy kell eladni? Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1990

Ipcsics Csilla – Gecseg Judit: Gyakorlati tanácsok levelezéshez. Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 2006

Freisinger Edéné: Levelezési ismeretek. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 1993

### INTERNETES FORRÁSOK

<http://www.uni-miskolc.hu/~wwwkerjo/gazdszerzbev.ppt#256,4,4.dia>

[http://www.enel.com/eneltrade\\_hungary/hu/our\\_company/publications/doc/business\\_Code\\_ETH.pdf](http://www.enel.com/eneltrade_hungary/hu/our_company/publications/doc/business_Code_ETH.pdf)

[http://forummedia.hu/products/hun/kereskedelmi\\_szerzodesek\\_mintatar/kereskedelmi\\_szerzodesek\\_mintatar.php](http://forummedia.hu/products/hun/kereskedelmi_szerzodesek_mintatar/kereskedelmi_szerzodesek_mintatar.php)

<http://www.muszakiforum.hu/?fejezet=5&cid=25755&wa=hk06>

<http://tanulokozosseg.mindentudo.hu/browse.php?eid=1867>

<http://www.econom.hu/kotber>

[http://www.igk.hu/index\\_elemei/szallitasi5.pdf](http://www.igk.hu/index_elemei/szallitasi5.pdf)

[https://ugyintezes.magyarorszag.hu/ugyek/410006/420015/430000/Tevekenyseghoz\\_kot\\_heto\\_szerzodesek\\_fuvarozas\\_szallitmanyoz.html](https://ugyintezes.magyarorszag.hu/ugyek/410006/420015/430000/Tevekenyseghoz_kot_heto_szerzodesek_fuvarozas_szallitmanyoz.html)

[http://www.google.hu/search?sourceid=navclient&hl=hu&ie=UTF-8&rlz=1T4SKPB\\_huHU366HU367&q=Sz%c3%a1ll%c3%adt%c3%a1si+Szerz%c5%91d%c3%a9s+Szombathely+GRAFICO](http://www.google.hu/search?sourceid=navclient&hl=hu&ie=UTF-8&rlz=1T4SKPB_huHU366HU367&q=Sz%c3%a1ll%c3%adt%c3%a1si+Szerz%c5%91d%c3%a9s+Szombathely+GRAFICO)

## A FELHASZNÁLT KÉPEK FORRÁSAI:

[http://www.tankonyvtar.hu/site/img/historia/2000\\_00-0910\\_09\\_Farkas21\\_original.jpg](http://www.tankonyvtar.hu/site/img/historia/2000_00-0910_09_Farkas21_original.jpg)

<http://kereskedotanfolyam.hu/images/editor/images/hipermarket.jpg>

<http://www.google.hu/imgres?imgurl=http://onlineadozas.hu>

<http://www.ajandekforras.hu/menu/uploads/image/N%C3%A9vtelem%C3%A1solata.jpg>

[http://lh4.ggpht.com/\\_lhHxmlRreUA/SY06mqwAKUI/AAAAAAAAABh0/DG6hdeUa\\_Cg/Strand+Arcade++bev%C3%A1s%C3%A1rl%C3%B3k%C3%B6zpont.jpg](http://lh4.ggpht.com/_lhHxmlRreUA/SY06mqwAKUI/AAAAAAAAABh0/DG6hdeUa_Cg/Strand+Arcade++bev%C3%A1s%C3%A1rl%C3%B3k%C3%B6zpont.jpg)

<http://www.tigercat.hu/tarhely/tigercat/galeria/648324.jpg>

[http://www.vallalkozoinegyed.hu/imgs/cikkkep/1240562753bolt\\_.jpg](http://www.vallalkozoinegyed.hu/imgs/cikkkep/1240562753bolt_.jpg)

<http://www.google.hu/imgres?imgurl=http://www.fekabc.hu>

[http://5mp.eu/fajlok/telekosarm100-asbolt/tomi\\_100\\_as\\_002.jpg](http://5mp.eu/fajlok/telekosarm100-asbolt/tomi_100_as_002.jpg)

[http://lh3.ggpht.com/\\_9jONwB7IL\\_Q/SaW3f4y2\\_gI/AAAAAAAAACUw/fr9UaD27YjI/P1110855.JPG](http://lh3.ggpht.com/_9jONwB7IL_Q/SaW3f4y2_gI/AAAAAAAAACUw/fr9UaD27YjI/P1110855.JPG)

[http://www.go365.net/images/dhl\\_express.jpg](http://www.go365.net/images/dhl_express.jpg)

[http://cms.ukintpress.com/UserFiles/Image/POSTAL/05-09/logistik\\_allgemein\\_full.jpg](http://cms.ukintpress.com/UserFiles/Image/POSTAL/05-09/logistik_allgemein_full.jpg)

<http://static.panoramio.com/photos/original/24041601.jpg>

<http://www.hellorepublic.com>

[http://www-imai.is.s.u-tokyo.ac.jp/~nak-den/photos/budapest/market\\_01.jpg](http://www-imai.is.s.u-tokyo.ac.jp/~nak-den/photos/budapest/market_01.jpg)

<http://www.forintportal.hu>

<http://magyarország.ma/modules.php?name=News&file=article&sid=13356>

<http://www.pannonkave.hu/kave-szolgalatas/italautomata>

<http://edok.lib.uni-corvinus.hu/205/1/Schubert85.pdf> felosztási csatornák

<http://google.hu>



A(z) 0067-06 modul 007-es szakmai tankönyvi tartalomeleme felhasználható az alábbi szakképesítésekhez:

A szakképesítés OKJ azonosító száma:	A szakképesítés megnevezése
55 345 02 0010 55 01	Logisztikai műszaki menedzserasszisztens
55 345 02 0010 55 02	Terméktervező műszaki menedzserasszisztens
52 341 04 1000 00 00	Kereskedelmi ügyintéző

A szakmai tankönyvi tartalomelem feldolgozásához ajánlott óraszám:  
23 óra

MUNKANYELVI ANYAG

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