



Czimmer Julianna Andrea

Az áruforgalmat befolyásoló tényezők



A követelménymodul megnevezése:

Az áruforgalmi tevékenység tervezése, irányítása, elemzése

A követelménymodul száma: 0003-06 A tartalomlelem azonosító száma és célcsoportja: SzT-001-50

AZ ÉRTÉKESÍTÉS HATÁSA A BESZERZÉSRE ÉS A KÉSZLETEZÉSRE

ESETFELVETÉS – MUNKAHELYZET

Ön egy kisvállalkozó, és a gazdasági év végén szeretné megtervezni a jövő évi gazdálkodását, tevékenységét. Ennek keretében megbecsüli a következő évre a boltjában elérendő árbevételt. Gondolja végig:

- Miért az árbevétel megtervezése a legfontosabb lépés?
- Melyek azok a tényezők, amelyek befolyásolják a tervezett árbevétel összegét?
- Az árbevétel tervezett összege és összetétele milyen egyéb folyamatokat, áruforgalmi elemeket befolyásolhat?

Megállapításait az alábbi helyen fogalmazza meg!

a. _____

b. _____

c. _____

Beszélgék meg a szaktanár irányítása mellett az egyénileg adott válaszokat, és egészítsék ki a fenti felsorolásukat!

SZAKMAI INFORMÁCIÓTARTALOM

I. AZ ÉRTÉKESÍTÉS SZEREPE AZ ÁRUFORGALMI FOLYAMATBAN, HATÁSA A BESZERZÉSRE, KÉSZLETEZÉSRE

A kereskedelmi vállalkozások feladata a beszerzett áruk változatlan formában történő értékesítése. Nem tekinthető az áru megváltoztatásának annak darabolása, csomagolása. A kereskedelmi vállalkozások a pénzeszközöikből árut vásárolnak, majd azt változatlan formában értékesítik, és az így befolyó pénzkészletet újfent árubeszerzésre fordítják. Természetesen a termékeket magasabb áron értékesítik, mint amennyiért beszerezték.

A kereskedelmi vállalkozások működésének leegyszerűsített folyamata a következő:



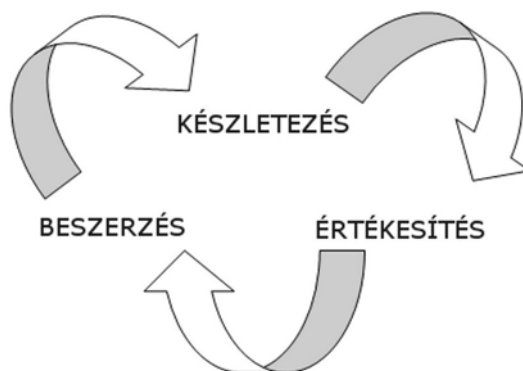
Természetesen Pénz 2 nagyobb, mint Pénz 1.

A kereskedők az eladni kívánt termékeket beszerzik, tárolják, majd értékesítik. Ennek megfelelően az áruforgalmi folyamat 3 szakaszra tagolható, ezek:

1. a beszerzés
2. a készletezés, és
3. az értékesítés

Az áruforgalom, mint folyamat nem zárul le az értékesítés lebonyolítása után, mivel újabb árubeszerzés következik, amellyel újra indul a folyamat. Emiatt az áruforgalmi folyamatot körfolyamatnak nevezzük.

Az áruforgalom, mint körfolyamat:



1. ábra

Ezek a szakaszok jól elkülöníthetőek egymástól (feladataikat tekintve, illetve munkaszervezési szempontból), ugyanakkor egymással szoros kapcsolatban állnak, meghatározzák az őket megelőző és az adott elemet követő lépést is.

Ebben a fejezetben az értékesítés hatását elemezzük a beszerzésre és a készletezésre. Azért ezzel a szakasszal kezdünk, mivel a két előző elem végcélja maga az értékesítés, tehát ezt nevezhetjük a legfontosabbnak közülük.

1. Az értékesítés kapcsolata a beszerzéssel

A legegyszerűbb megközelítésben azt mondhatjuk, hogy csak azt lehet eladni, amit beszerzünk, illetve csak olyan termékeket szabad beszerezni, amit majd el tudunk adni.

A beszerzés az értékesítendő árukészlet biztosítása, az értékesített készletek utánpótlása.

Pontosabb képet kapunk, ha megvizsgáljuk az értékesítés összetételét, mennyiségét, értékét, és a beszerzendő árukat ennek alapján határozzuk meg. A beszerzendő árutömeg meghatározása az áruforgalmi mérlegssorral a legegyszerűbb.

Az áruforgalmi mérlegssor egy egyenlet, melynek bal oldalán a nyitó készlet, az árubeszerzés és az egyéb készletnövelő tényezők szerepelnek, míg a jobb oldalán az értékesítés, az egyéb készletcsökkentő tényezők és a zárókészlet jelennek meg.

Nagyon fontos, hogy az áruforgalmi mérlegssor adatait azonos áron számbavéve használjuk, azaz például minden adat vagy nettó beszerzési áron, vagy bruttó eladási áron legyen.

Az áruforgalmi mérlegssor képlete:

Nyitókészlet + beszerzés (+ egyéb készletnövekedés) = értékesítés (+ egyéb készletcsökkenés) + zárókészlet

Ha ezt az egyenletet felírjuk termékcsopontonként vagy cikkelemenként a tervezett adatok alapján, akkor meghatározható a tervezett beszerzés értéke is.

A beszerzés mennyiségének, értékének meghatározása a gyakorlatban

A kisvállalkozásokban a tulajdonos vagy a beszerzési feladatokkal megbízott alkalmazott általában kellő gyakorlattal és tapasztalattal rendelkezik ahhoz, hogy meg tudja ítélni az egyes termékekből a szükséges beszerzendő árumennyiséget. Az FMCG (gyakori, napi keresletű, gyorsan forgó) termékek esetében, mivel a forgalom egyenletesnek, illetve pontosan előre jelezhetőnek tekinthető, a kereskedelmi vállalkozások előre megadják a beszerzendő termékek összetételét és mennyiségét, amit a szállító rendszeresen le is szállít. Ha az előzetes megállapodástól eltérő mennyiségben vagy összetételben van szükség a termékekre, akkor a vállalkozó módosítja a másnapi rendelését, de csak azt.

Ennek ellenére, még így is előfordulhat, hogy pl. szerdán az élelmiszerboltban este hat órakor még 20 kilogramm kenyér maradt meg, amit feltehetően zárásig nem is fognak tudni értékesíteni, míg más szerdákon ez a mennyiség is elfogyott. Ezzel azt kívánom érzékeltetni, hogy a kiskereskedelem tervezési munkájában mindig nagyfokú bizonytalanságot jelentenek a vásárlók döntései, vásárlási indítékai.

A szállító az a vállalkozás, amelytől beszerezzük az árukat.

A nagyvállalatok bolthálózatában a beszerzést nagyrészt központosítják, a beszerzendő áruk jelentős részéről központi döntés születik, és csak kismértékű a boltvezető önállósága ezen a területen.

A beszerzést befolyásoló tényezők

- az értékesítés alakulása:

Növekvő értékesítés esetén jellemzően nő a beszerzett árumennyiség is. Pl. ha az értékesítés növekedése kizárólag az eladási árak növelése miatt következik be, akkor nem szükségszerű a beszerzés értékének változása.

- a rendelkezésre álló árukészlet:

A beszerzés mennyiségének meghatározása előtt a kereskedő megállapítja a rendelkezésre álló árukészlet nagyságát, majd ennek és a várható forgalomnak a figyelembevételével állapítja meg a beszerzendő árutömeget. A rendelkezésre álló készlet megállapítása számítógépes nyilvántartás mellett nagyon egyszerű, csak a készleteket kell lekérdezni.

- a tárolási kapacitás:

A beszerzett árukat biztonságosan el is kell tudni helyezni a vállalkozás üzletében a raktárban vagy az értékesítőtérben.

- a rendelkezésre álló pénzeszközök:

A beszerzést a vállalkozásnak finanszíroznia kell, ki kell fizetnie az árubeszerzés számláit. A mai piaci túlkínálat mellett a termelők és a nagykereskedők egyre hosszabb fizetési határidőkkel, illetve bizományba kihelyezett árukészlettel akarják magukhoz csábítani a kiskereskedőket. Ez kedvező a kiskereskedőknek, mivel kisebb összeget kell lekötöniük az árukészletben.

- a vállalkozás vevőköreinek igényei, annak változása:

A marketing- vagy piaci szemléletű vállalkozások ma már folyamatosan figyelemmel kísérik a vevőköreik igényeinek alakulását, változását, és ennek megfelelően választják ki és határozzák meg a beszerzendő áruk összetételét és mennyiségét.

A vevőkör: az üzletben vásárolók összessége.

Célcsoport: a piac azon szegmense, amelynek az igényeit a vállalkozás termékeivel ki akarja elégíteni.

- az áru-utánpótlási idő gyakorisága:

Hosszabb áru-utánpótlási idő esetén nagyobb a beszerzendő árumennyiség, míg rövidebb áru-utánpótlási idő esetén kisebb.

Áru-utánpótlási idő: a két szállítás között eltelt idő. Néha úgy is értelmezik ezt a fogalmat, mint a megrendeléstől a szállításig eltelt időtartamot.

– a termék jellege:

Bizonyos termékek sajátossága, hogy nagyon rövid a szavatossági idejük, így a beszerzendő árumennyiség csak 1-1- nap áruforgalmának a lebonyolítására elegendő. Ilyen termékek pl. a fogyasztási tejek vagy a kenyér és pékáru.

2. Az értékesítés kapcsolata a készletezéssel

Az áruforgalmi folyamat második eleme a készletezés.

Készletezés alatt a készletekkel kapcsolatos döntési és gyakorlati teendők összességét értjük.

A beszerzett árukat a legritkább esetben tudják a kereskedők azonnal értékesíteni. A beszerzéstől az értékesítésig az árukészletet biztonságosan tárolni kell. A készletezés szerepe, hogy megfelelő árukészletet biztosítson az értékesítés számára, azaz biztosítsa az áruforgalom zavartalan lebonyolítását.

Az értékesítés hatása a készletezésre

A forgalom alakulása a készletekre közvetlenül hat. Ha a forgalom nő, akkor ezt a készletek növekedése vagy a forgási sebességük gyorsulása tudja fedezni, míg a forgalom csökkenése a készletek csökkenéséhez vagy a forgási sebességük lassulásához vezethet.

Az áruforgalom és az átlagkészlet kapcsolatát a forgási sebesség mutatója írja le.

A forgási sebesség az a statisztikai mutatószám, amely kifejezi, hogy az átlagkészlet hány nap forgalmának lebonyolítására elegendő, illetve megmutatja, hogy egy forgalmi időszak alatt hányszor cserélődött ki az átlagkészlet. Az előbbi mutató a forgási sebesség napokban, míg az utóbbi a forgási sebesség fordulatokban.

A készletek csoportosítása eladhatóságuk szerint:

- kurrens vagy keresett áruk: azok a termékek, melyeket gyorsan, relatíve kis kockázattal lehet értékesíteni. Ilyenek pl. a napi keresletű termékek, cigaretta, divatáru, stb.
- inkurrens termékek: azok az áruk, amelyeket nehezen lehet értékesíteni, nem keresettek. Ennek oka lehet pl. a divat változása, a vásárlók igényeinek változása, stb.

Az áruforgalom alakulásának és az átlagkészlet alakulásának kapcsolatát a készletrugalmasság és a készlethatékonyság mutatói fejezik ki.

A készlet rugalmassága (vagy készletvonzat) megmutatja, hogy 1 %-os árbevétel változásra hány %-os készletváltozás jut. A mutató annál jobb, minél nagyobb.

AZ ÁRUFORGALMAT BEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐK

$$\text{Készletrugalmassági együttható} = \frac{\text{készletváltozás \% - a}}{\text{árbevétel változás \% - a (Ip-100)}}$$

A készlet hatékonysága kifejezi, hogy 1 %-os készletváltozásra hány %-os árbevétel változás jut. A mutató annál jobb, minél nagyobb.

$$\text{Készlethatékonysági együttható} = \frac{\text{árbevétel változás \% - a}}{\text{készletváltozás \% - a (Ip-100)}}$$

II. A FORGALOM ELŐREJELZÉSÉNEK MÓDSZEREI

Mivel az értékesítésnek meghatározó szerepe van a beszerzési és a készletezési döntésekben, mindenekelőtt az elérhető forgalom megbízható előrejelzésének módszereit kell ismernünk és alkalmaznunk,

Ebben a fejezetben csak átfogó képet adunk a tervezési módszerekről, az áruforgalom tervezésével részleteiben a 9. tartalomelem foglalkozik.

A vállalkozók különböző módokon igyekeznek megbecsülni a következő időszak árbevételét. Erre azért van szükség, hogy tervszerű munkát tudjanak végezni, s döntéseiket egy adott cél érdekében hozhassák meg. A terveket megismertetik a kompetens (ebben érintett, érdekelt) alkalmazottakkal, akik azok ismeretében hozzák majd meg a szükséges döntéseket, így a vállalkozás működése, az egyes résztevékenységek, osztályok munkája összehangoltá válhat.

Természetesen vannak hivatalos indokok is az árbevétel (forgalom) tervezésére, pl. hitelfelvétel esetén a hitelkérelmi nyomtatvány részletes terveket, többek között áruforgalmi terveket is kér, vagy az üzleti terv összeállítása is igényli a forgalom megtervezését.

A vállalkozások árbevétele az eladott termékmennyiség és az eladási árak szorzata. ($v=p \cdot q$)

Ebből következően a tervezett árbevételt befolyásolja a tervezett áralakulás és a tervezett volumenváltozás. Látszatra a legegyszerűbb az árváltozást értelmezni, hiszen ez a legtöbb termék esetében a vállalkozó döntésétől függ. Nem szabad azonban megfeledkezni arról, hogy az árváltozás azonnali hatást gyakorol a fogyasztók vásárlási szándékára, így az eladott mennyiségre is. Ezzel kicsit később, a rugalmassági együtthatóknál részletesebben foglalkozunk.

A magasabb ár nem jelenti automatikusan az eladott mennyiség csökkenését, mivel a vevők jobb értékesítési körülmények között hajlandóak magasabb árat kifizetni, a termék jobb minőségéről, egyéb jellemzőiről nem is beszélve. Vagyis a vállalkozóknak nagyon óvatosan kell kezelniük az árváltoztatást.

Vizsgáljuk meg a mennyiség tervezésének módszereit, az eladott mennyiségre ható tényezőket! Az eladott mennyiséget, mint az előbb megállapítottuk, befolyásolja az eladási ár. Ugyanakkor egyéb módon, pl. marketingeszközökkel közvetlenül befolyásolhatjuk a vásárlóinkat, hogy többet, többször vásároljanak az adott termékből. Azaz nem csak az ár van hatással a vásárlói döntésre egy termék vásárlásánál vagy elutasításánál.

A forgalom tervezéséhez különböző módszerek állnak a rendelkezésünkre.

1. A rugalmassági együtthatók és az indexek segítségével történő tervezés

Az egyik lehetőség a tervezett árváltozás és a várható volumenváltozás segítségével meghatározni a tervezett értékváltozást.

Tervezett értékindex = tervezett árindex * tervezett volumenindex.

Tervezett árbevétel = bázis időszak árbevétele * tervezett értékindex

A tervezett árváltozás meghatározásánál fontos figyelembe venni, hogy a legtöbb termék esetében az árak növelése a keresett mennyiség visszaesését eredményezheti. Az árváltozás hatását a termék eladott mennyiségének változására az árrugalmassági együttható fejezi ki.

Az árrugalmassági együttható megmutatja, hogy 1 %-os árváltozás hány %-os volumenváltozást idéz elő. Ha a mutató 1 vagy 1-nél nagyobb, akkor rugalmas keresletű, ha 1-nél kisebb, akkor merev keresletű a termék.

Kiszámítása:
$$\frac{\text{volumenváltozás \% - a}}{\text{árváltozás \% - a}} = \frac{(I_q - 100)}{(I_p - 100)}$$

Hogyan használhatjuk fel ezeket az ismereteket az árbevétel tervezésénél?

A korábbi időszak ár-és volumenindexei segítségével megállapíthatjuk, hogy a vevőkörünk hogyan reagál az árváltozásra a különböző termékek vagy cikkcsoportok esetén.

Ha kiszámítjuk az árrugalmassági együtthatójukat és megtervezzük a tervidőszak árváltozásának mértékét és irányát, akkor a két adat segítségével meghatározható az adott termékből a tervezett volumenváltozás és így a tervezett értékváltozás is. A tervezett értékindex segítségével meghatározhatjuk a tervezett árbevételt.

Tervezett volumenváltozás %-a = árrugalmassági együttható * árváltozás %-a

Tervezett volumenindex = 100 +/- tervezett volumenváltozás %-a

Tervezett értékindex = tervezett árindex * tervezett volumenindex

A tervezett értékindex számszerűen mindig megegyezik a tervfeladat viszonzszámmal.

Ugyanilyen fontos figyelembe venni a fogyasztóink jövedelmének, még inkább a vásárlási alapjának alakulását.

AZ ÁRUFORGALMAT BEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐK

A vásárlási alap: a jövedelemnek az a része, amelyet a lakosság áruk és szolgáltatások vásárlására fordít.

A jövedelemváltozás és árbevétel változás kapcsolatának mutatója a jövedelemrugalmassági együttható.

A jövedelemrugalmassági együttható megmutatja, hogy 1 %-os jövedelem (vagy vásárlási alap) változása hány %-os árbevétel változást idézett elő.

Kiszámítása:
$$\frac{\text{árbevétel változás \% - a}}{\text{jövedelem (vásárlási alap) változás \% - a}} \quad (Ip-100)$$

A mutató előjele általában pozitív. Ha értéke 1 vagy 1-nél nagyobb, akkor jövedelemrugalmas, ha 1-nél kisebb, akkor rugalmatlan keresletű a termék.

A jövedelemrugalmassági együttható és a várható jövedelem vagy vásárlási alap változás ismeretében szintén meghatározhatjuk a várható árbevétel változását.

2. A forgalom átlagos fejlődési ütemének kiszámításával történő tervezés

Ekkor abból a feltételezésből indulunk ki, hogy a korábbi évek fejlődési átlagának megfelelő növekedés várható a következő időszakra is.

Az átlagos fejlődési ütem megmutatja, hogy a vizsgált időszakban átlagosan hány %-os változás volt megfigyelhető a vizsgált jelenség esetében.

Az átlagos fejlődési ütem kiszámítása:

$$n\sqrt{Vdl_1 * Vdl_2 * Vdl_3 * \dots * Vdl_n}$$

A tervezett értékváltozás (tervezett értékindex illetve tervfeladat viszonzszám) feltételezéseink szerint meg fog egyezni az átlagos fejlődési ütemmel.

A tervezett árbevételt megkaphatjuk, ha a bázis árbevételt szorozzuk a tervezett értékváltozással.

3. Egyéb, a tervezett áruforgalmat befolyásoló tényezők figyelembe vételével történő tervezés

A következő időszak forgalmának tervezésénél figyelembe kell venni az alábbi tényezőket is:

- a vállalkozás egységeiben tervezett technikai, munkaszervezési fejlesztések, korszerűsítések,
- várható változások a technikai felszereltségben, technológiában,
- a foglalkoztatottak létszámának alakulása a vállalkozás környezetében, célpiacán,
- a makrogazdasági mutatók változása, pl. banki kamatláb, adókulcsok, infláció, stb.

- változások a vállalkozás mikrokörnyezetében, pl. versenytárs üzletnyitása, lakópark építése, átadása, stb.

Összefoglalásként válasz a felvetett esetre

a. Kereskedelmi vállalkozásoknál az árbevétel megtervezésének azért van kiemelkedő szerepe, mivel ennek alakulása közvetlenül hat a vállalkozás eredményességére, a beszerzendő árumennyiségre, a készletek alakulására, közvetetten befolyásolja a létszám alakulását, az eszközigényt, stb.

b. A tervezett árbevétel függ

- a kereslettől, ezen belül: a vevőkör jövedelmétől, a jövedelem alakulásától, a vevőkör vásárlási szokásaitól, a vásárlói szokások változásától, a nyitvatartási időtől, az eladási árártól, azok alakulásától,
- a kínálattól, azaz a beszerzési forrásoktól, a lehetséges szállító partnerek által kínált termékek jellemzőitől,
- a rendelkezésre álló anyagi lehetőségektől, a vállalkozás eszközállományától.

c. Az árbevétel alakulása befolyásolja az áruforgalmi folyamat további elemeit, így a készletezést és a beszerzést is.

TANULÁSIRÁNYÍTÓ

1. Az alábbi felsorolásból válassza ki azokat, amelyek a kereskedelmi vállalkozások áruforgalmi folyamatának elemei! Választását aláhúzással jelölje!

- termelés,
- készletezés,
- elosztás,
- beszerzés,
- fogyasztás,
- értékesítés.

2. Milyen különbség van a célpiac és a vevőkör fogalma között? Válaszát írja az alábbi helyre!

AZ ÁRUFORGALMAT BEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐK

3. Ön az árak változása, a vevőkör jövedelmének alakulásáról gyűjtött információk és az egyes termékekből eladott mennyiségek változása alapján rugalmassági együtthatókat számított. Az alábbi eredményeket kapta a számításai során. Az alábbi táblázatban tüntesse fel, hogy mit jelentenek a kiszámított mutatók, és milyen adatokat használt fel a kiszámításukhoz!

Az együttható neve	Az együttható eredménye	A termék keresletének jellege (merev vagy rugalmas)	A kiszámításhoz szükséges adatok
árrugalmasság	0,8		
jövedelemrugalmasság	1,5		
árrugalmasság	1,2		
jövedelemrugalmasság	0,9		

Hogyan tudná felhasználni a kiszámított mutatókat a következő időszak értékesítési volumenének (mennyiségének) tervezéséhez? Milyen további információkra van szüksége a megalapozott tervezéshez?

4. Az áruforgalmi mérlegsor alábbi elemeit helyezze el a mérleg két oldalán, és írja fel az áruforgalmi mérlegsort!

- értékesítés,
- áruátvétel központi raktártól,
- árcsökkenés kiárusítás miatt,
- árubeszerzés
- nyitókészlet,
- selejtezés,
- áremelkedés központi értesítés alapján,
- zárókészlet.

5. Hogyan hatnak egy kereskedelmi egység forgalmára az alábbi események? Írja az események mellé a "növeli" vagy "csökkenti" szavakat!

- versenytárs üzlet nyílik a környéken:
- felújítási munkálatok miatt a gyalogosforgalmat átterelik a szemközti járdára:.....
- a közelben átadnak egy 20 lakásos társasházat a tulajdonosoknak:.....
- az üzlet portálját, berendezési tárgyait felújítják:.....
- az üzlet lelkes, fiatal munkatársakat vesz fel eladói munkakörbe,.....
- javul a forgalmazott termékek minősége, mivel kedvezőbb beszerzési lehetőséget találtak:.....
- a kirakatot rendszeresen átrendezik a változó választék bemutatása érdekében:.....
- pontgyűjtő akciót szerveznek a vásárlóknak:.....
- törzsvásárlói kártyát vezetnek be az 5000,- Ft felett vásárlók részére:.....

Megoldás a tanulásirányító feladataira

1.

- termelés,
- készletezés.
- elosztás,
- beszerzés.
- fogyasztás,
- értékesítés.

2.

A célpiaç a potenciális és a tényleges vevőket is magába foglalja, míg a vevőkör csak a tényleges vásárlóinkat jelenti. A vevőkörbe tartoznak a rendszeres vásárlóink, törzsvevőink, az alkalmi vásárlók, akik csak ritkán vásárolnak nálunk, és azok a vevők is, akik először teszik ezt.

3.

Az együtttható neve	Az együtttható eredménye	A termék keresletének jellege (merev vagy rugalmas)	A kiszámításhoz szükséges adatok
árrugalmasság	0,8	<i>Merev keresletű termék</i>	<i>Árváltozás %-a és a volumenváltozás %-a</i>
jövedelemrugalmasság	1,5	<i>Rugalmas keresletű termék</i>	<i>Jövedelemváltozás %-a és a volumenváltozás %-a</i>
árrugalmasság	1,2	<i>Rugalmas keresletű termék</i>	<i>Árváltozás %-a és a volumenváltozás %-a</i>
jövedelemrugalmasság	0,9	<i>Merev keresletű termék</i>	<i>Jövedelemváltozás %-a és a volumenváltozás %-a</i>

Az árbevétel tervezéséhez használhatóak fel a mutatók, amennyiben a vállalkozás ismeri a várható jövedelem változás mértékét illetve megtervezte az árak változásának mértékét.

4.

Nyitókészlet + áruátvétel központi raktártól + áremelkedés központi értesítés alapján + árubeszerezés = értékesítés + árcsökkentés kiárusítás miatt + selejtezés + zárókészlet.

6.

- versenytárs üzlet nyílik a környéken:**csökkenti**.....
- felújítási munkálatok miatt a gyalogosforgalmat átterelik a szemközti járdára: **csökkenti**
- a közelben átadnak egy 20 lakásos társasházat a tulajdonosoknak:.....**növeli**.....
- az üzlet portálját, berendezési tárgyait felújítják:.....**növeli**.....
- az üzlet lelkes, fiatal munkatársakat vesz fel eladói munkakörbe:.....**növeli**.....
- javul a forgalmazott termékek minősége, mivel kedvezőbb beszerzési lehetőséget találtak:.....**növeli**.....
- a kirakatot rendszeresen átrendezik a változó választék bemutatása érdekében:....**növeli**.....
- pontgyűjtő akciót szerveznek a vásárlóinknak:.....**növeli**.....
- törzsvásárlói kártyát vezetnek be az 5000,- Ft felett vásárlók részére:.....**növeli**...

ÖNELLENŐRZŐ FELADATOK

1. feladat

Önnek egy ruházati kiskereskedelmi vállalkozása van. Fő profilja a női felső ruházat, de kiegészítőkkel is foglalkozik, mint pl. övek, táskák, sálak, kitűzők, kesztyűk, stb.

A harisnya beszerzést kell kialakítania az alábbi adatok alapján: rendelkezésre álló mennyiség 20 doboz, a következő szállításig várhatóan 150 doboz harisnyát fog értékesíteni. A minimális készlet, amelynek mindig rendelkezésre kell állnia a boltban, 15 doboz. Állapítsa meg, hány doboz harisnyát kell megrendelnie a vállalkozónak!

Számításait az alábbi helyen vezesse le! Törekedjen az áttekinthető, rendezett külalakra!

2. feladat

Egy kiskereskedelmi vállalkozás adatai 2010-ben a következők:

Árucsoport	2010. évi árbevétel M Ft-ban	2010. évi átlagkészlet M Ft-ban	Forgási sebesség napokban	Forgási sebesség fordulatokban
Élelmiszerek	250,0	12,5	18	20
Non food termékek	50,0	3,6	25,9	13,9
Összesen	300,0	16,1	19,3	18,6

Melyik árucsoportnak gyorsabb a forgási sebessége?

Mennyi az átlagos forgási sebesség napokban?

AZ ÁRUFORGALMAT BEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐK

Melyik árucsoportnak nagyobb a hatása az átlagos forgási sebességre, és miért?

3. feladat

A vállalkozás forgalma az elmúlt időszakban a táblázatban foglaltak szerint alakult. Becsülje meg a 2010. évre tervezett forgalmat az átlagos fejlődési ütem mutatószámának segítségével! Törekedjen az áttekinthető, rendezett külalakra!

Évek	Árbevétel nettó összege M Ft
2005	300,0
2006	336,0
2007	360,0
2008	399,0
2009	420,0
2010 tervek	

Milyen tényezők téríthetik el a 2010 évi árbevételt az átlagos fejlődési ütem alapján tervezett árbevételtől?

4. feladat

Ön egy állateledelek értékesítésével foglalkozó bolthálózat tulajdonosa. Az alábbi adatok állnak a rendelkezésére ahhoz, hogy megtervezze a 2010. évi árbevételt a Szuper-Eb szárazeledelekből:

A 2009. évi árbevétel 27,5 M Ft, az árak az előző évhez képest 10%-kal emelkedtek, az eladott mennyiség 4,2%-kal nőtt.

A tervek szerint 2010-ben legfeljebb 7%-os árnövekedéssel számolhatnak az új vetélytárs megjelenése miatt, a volumen visszaesése nélkül.

Tervezze meg a 2010. évi árbevételt az árrugalmassági együttható segítségével. A kerekítési pontosság egy tizedes, kivéve az árrugalmassági együtthatónál, ahol 2 tizedesig számoljon!

Számításait az alábbi helyen vezesse le! Törekedjen az áttekinthető, rendezett külalakra!

MUNKANYELV

5. feladat

Hogyan hatnak az alábbi gazdasági mutatókra a többi tényező változatlansága mellett az árbevétel különböző változásai? Töltse ki a következő táblázatot a "növeli, csökkenti, lassítja, gyorsítja" kifejezésekkel!

Gazdasági jelenség	Az árbevétel növekedésének hatása	Az árbevétel csökkenésének hatása
Átlagkészlet		
Forgási sebesség napokban		
Beszerezés		
Forgási sebesség fordulatokban		
Zárókészlet		

MEGOLDÁSOK

1. feladat

nyitókészlet + beszerzés = értékesítés + zárókészlet
 $20 + \text{beszerzés} = 150 + 15$
 beszerzés = 145 darab

2. feladat

Melyik árucsoportnak gyorsabb a forgási sebessége?**Az élelmiszereknek**.....

Mennyi az átlagos forgási sebesség napokban?**19,3 nap**.....

Melyik árucsoportnak nagyobb a hatása az átlagos forgási sebességre, és miért?

Az élelmiszerek forgási sebességéhez esik közelebb az átlag, tehát annak nagyobb a hatása. Azért ennek az árucsoport, mivel az élelmiszerek részaránya az árbevételből nagyobb, mint a non food termékeké.

3. feladat

Átlagos fejlődési ütem = $\sqrt[4]{1,12 \cdot 1,0714 \cdot 1,1083 \cdot 1,0526} = \sqrt[4]{1,4} = 1,0878 = 108,8\%$
 Tervezett árbevétel változás = 108,8%
 Tervezett árbevétel = $420 \cdot 1,088 = 457 \text{ M Ft}$

A tervezett értéktől eltérítheti az árbevételt a környezet változása, vagy a vállalkozás működésében bekövetkező változások, mint pl.: vevőkör ízlésének változása, a divat változása, jogszabályi környezet változása, új versenytárs megjelenése, vagy egy régi kilépése a piacról, stb.

4. feladat

Áruggalmassági együttható: $4,2/10 = 0,42$

Tervezett volumenváltozás: $7 \cdot 0,42 = 2,9\%$

Tervezett volumenindex: 102,9 %

Tervezett értékindex: $1,029 \cdot 1,07 = 110,1\%$

Tervezett árbevétel: $1,101 \cdot 27,5 = 30,3 \text{ M Ft}$

5. feladat

Gazdasági mutató	Az árbevétel növekedésének hatása	Az árbevétel csökkenésének hatása
Átlagkészlet	Növeli	Csökkenti
Forgási sebesség napokban	Gyorsítja	Lassítja
Beszerezés	Növeli	Csökkenti
Forgási sebesség fordulatokban	Gyorsítja	Lassítja
Zárókészlet	Csökkenti	Növeli

A KÉSZLETEZÉS SZEREPE AZ ÁRUFORGALMI FOLYAMATBAN

ESETFELVETÉS – MUNKAHELYZET

Azt tapasztalja gyakorlati munkahelyén, hogy a vállalkozás tulajdonosa rendszeresen lekérdezi, nyomon követi a készletek értékbeli alakulását, illetve annak összetételét. Egyik kollégája öntől kérdezi meg, hogy erre miért van szükség. Adjon magyarázatot a kérdésre, válaszát az alábbi helyre írja le!

SZAKMAI INFORMÁCIÓTARTALOM

A KÉSZLET FOGALMA

A könyvvitel megközelítése szerint

A készletek azok az anyagi javak, eszközök, amelyeket egy adott szervezet halmoz fel, hogy azokat a későbbiekben a termelési és elosztási folyamatban felhasználja.

A kereskedelmi vállalkozások életében

A készlet az áruforgalom zavartalan lebonyolításához szükséges árumennyiség.

A KÉSZLETEZÉS FOGALMA

A készletezés a készletekkel kapcsolatos gazdasági és technikai műveletek összessége.

KÉSZLETGAZDÁLKODÁS

A készletgazdálkodás során a készletek optimális kialakítása a cél, olyan összetételű és volumenű árukészletet kívánnak kialakítani, amely fedezi az áruforgalom szükségleteit, se nem több, se nem kevesebb. Ennek kialakítása a korábban említett kiszámíthatatlan fogyasztói reakciók miatt nehézségekbe ütközik.

A készletgazdálkodás másik célja, hogy biztosítsa azt, hogy a készletekbe fektetett összeg minél előbb, minél gyorsabban és minél gyakrabban megtérüljön, azaz a forgási sebesség gyorsuljon. Ennek eredménye az átlagkészlet csökkenése, a tőkelekötés csökkenése, a készletezéssel kapcsolatos fajlagos költségek csökkenése lehet.

A KÉSZLETEZÉS SZEREPE AZ ÁRUFORGALMI FOLYAMATBAN

A készletezés egy fajta híd vagy kapocs a beszerzés és az értékesítés között. Mivel a beszerzett árukat a legritkább esetben tudjuk azonnal értékesíteni, így szükség van azok rövidebb-hosszabb ideig tartó tárolására, készletezésére.

Ugyanakkor ma megfigyelhető egy újabb tendencia, a személyes igények kielégítése, azaz a fogyasztók egyéni elvárásainak figyelembevételével gyártott termékek térhódítása. Ilyen termékek lehetnek pl. a bútorok, a ruházati termékek vagy a személygépjárművek. Itt a termelő biztos piacra termel, azaz biztosan el tudja majd adni a termékét, így annak a kereskedőnél sem kell majd hosszabb ideig várnia a vevőre, a készletezés szerepe gyakorlatilag elhanyagolható.

A termelés során pedig az ún. JIT rendszer térhódítása figyelhető meg. JIT= just in time, jelentése: épp a kellő időben. A termelés tervszerűsítésével pontosan ütemezhetővé válik a szükséges alapanyagok, segédanyagok, stb. szükségességének időpontja, így a beszállítást is ezekhez az időpontokhoz kötik. Ennek eredménye, hogy a beszállított alkatrészek, félkésztermékek, stb. azonnal felhasználásra kerülnek, és nincs szükség azok tárolására. Ennek a módszernek a továbbfejlesztése az ún. nullakészlet modell, amikor a beszállítás percre pontosan programozható.

Hasonló jellegű elvekre épül a KANBAN rendszer. Ennek lényege, hogy az adott gyártási szakaszt megelőző és azt követő lépéssel, folyamattal ún. kártyák segítségével tartják a kapcsolatot, így megadva a termeléshez szükséges anyagmennyiséget illetve az előállított termékmennyiséget a következő folyamatnak. Japánul a kártya: kanban.

A kereskedelemben viszont épp a kereskedelmi munka sajátosságai miatt nem lehet ezeket a módszereket teljes egészében átvenni, mivel a vevők vásárlási hajlandóságát nem tudjuk megtervezni, percre pontosan befolyásolni.

A készletezés áthidalja a termelés és fogyasztás, szűkebb értelemben a beszerzés és értékesítés közötti térbeli és időbeli eltéréseket.

Térbeli eltéréseket hidalunk át, amikor a földrajzilag eltérő helyeken megtermelt termékeket egy helyre juttatjuk, majd ott a vásárlók rendelkezésére bocsátjuk, időbeli eltérések pedig a korábban említett beszerzési és értékesítési tevékenység különböző időpontjaiból adódnak.

A készletezéssel kapcsolatos döntések lehetnek

- stratégiai, vagy hosszútávú döntések, amelyek a vállalkozás általános elveit fogalmazzák meg a készletezéssel kapcsolatban,
- termékszintű döntések, amelyek egy-egy termék beszerzésére vonatkozó taktikai döntéseket jelentik.

A KÉSZLEZETÉS HATÁSA A BESZERZÉSRE ÉS AZ ÉRTÉKESÍTÉSRE

1. A készletezés hatása a beszerzésre

A készletezés feladata, hogy a beszerzett árukat változatlan formában tárolja az értékesítésig, azaz biztosítsa a minőség megőrzését, az értékesített áruk pótlását a következő beszerzésig. **A beszerzendő árumennyiséget a rendelkezésre álló készlet erősen befolyásolja.** A beszerzett termékek számára megfelelő tárolási körülményeket kell biztosítani. A szavatossági idő, árubeérkezés sorrendjében kell az áruk tárolását megszervezni. A nyilvántartásokból is ki kell, hogy derüljön a termékek beérkezésének ideje. A készletek nyilvántartása szintén a készletezési folyamat része.

Egy áruféleségből a minimális készlet általában a szállítást megelőző időszak készlete.

Egy áruféleségből maximális készletérték alakul ki, a szállítást követően, azaz közvetlenül a beszerzés után.

Az optimális készlet az a készlet szint, amely biztosítja a lehető legnagyobb árbevételt a lehető legkisebb ráfordítás mellett. Ennek kialakítása a készletezés feladata.

A készleteket elkülöníthetjük időbeli megjelenésük szerint is. Ennek alapján beszélhetünk:

- nyitókészletről, és
- zárókészletről.

Gazdasági szempontból fontos mutató az átlagkészlet, amelyet a fenti készlet adatok segítségével számíthatunk.

Átlagkészlet = (nyitókészlet + zárókészlet) / 2

Az átlagkészlet egyéb számítási módjaival a "Készletezés" tananyagegységében foglalkoznak majd.

2. A készletezés hatása az értékesítésre

Ha a készletszint nagyon alacsony, akkor előfordulhat, hogy azért nem tudunk kiszolgálni vásárlókat, mivel nem tudjuk az igényeiket kielégíteni megfelelő termékekkel. Ez főként választékigényes termékeknél fordulhat elő, mikor nem tudunk megfelelő méretű, színű, összetételű terméket ajánlani. Alacsonyak lesznek ugyan a készletezéssel kapcsolatos költségek, de az árbevétel csökkenése is jelentős lesz, így az eredmény csökkenni fog.

Ha a készletérték túl magas, akkor az egy bizonyos szint felett már nem idéz elő forgalomnövekedést, így felesleges tőkelekötésnek minősül. Ezen felül a megnövekedett árutömeg miatt nőhet a sérülés miatti vagy a szavatossági idő lejáta miatti selejtezés összege. Ezek a felesleges költségek csökkentik a vállalkozás eredményességét.

A készletek és az áruforgalom kapcsolatát az előző fejezetben említett forgási sebesség, készletrugalmassági és készlethatékonysági mutatók fejezik ki.

KIS KITÉRŐ: A VÁLASZTÉK

A választékot értelmezhetjük mélységében és szélességében is.

A választék szélessége az üzlet által fogalmazott különböző termékféleségek, termékcsoportok számát jelenti.

Például, ha egy virágboltról beszélünk, akkor beszélhetünk vágott és cserepes növényekről, növényvédő és ápoló szerekéről, kiegészítőkről, felszerelésekről, stb.

A választék mélysége az azonos rendeltetésű, de eltérő tulajdonságú termékek összessége.

Pl. a fogyasztási tejek között különbséget tehetünk a zsírtartalom, gyártók, a kiszereles, a csomagolás anyaga, az eltarthatósági idő, stb. alapján.

Ha egy termék választékigényes, akkor nagyobb készletet kell biztosítani, mint a kevésbé választékigényes termékek esetében. Választékigényesek pl. a ruházati termékek, hiszen csak a számára megfelelő méretű, színű, fazonú és alapanyagú termékeket vásárolja meg mindegyik vevő, vagy pl. a finomkozmetikai termékek, mert csak a számára megfelelő illatú és márkájú parfümöt vagy színű és összetételű rúzszt vásárolja meg a vevő.

Összefoglalásként válasz a felvetett esetre

A készletek figyelemmel kísérése a vállalkozás alapvető érdeke, mivel minden vállalkozás célja a nyereség elérése illetve növelése, így nem mindegy, hogy mekkora összeget kötnék le a készletekben, illetve ez az összeg mennyi idő alatt térül meg. A kereskedelemben az is nagyon fontos, hogy ahányszor sikerül megforgatni az árukészletbe fektetett összeget, annyszor termeli ki a befektetés saját magát valamint a hozzá tartozó árréstőmeget. A készletek naprakész ismerete lehetővé teszi a pontos beszerzést, a tervszerű készletgazdálkodást.

TANULÁSIRÁNYÍTÓ

1. Az alábbi termékek, termékcsoportok közül aláhúzással jelölje, melyeket tartja választékigényesnek!

- kenyér,
- kefir,
- gyümölcsjoghurt,
- szandál,
- számítógép, laptop,
- 2B-s grafitceruza,
- őrölt kávé,
- hálószoza garnitúra.

2. Gyűjtsenek össze minél több példát a választék szélességére és a választék mélységére gyakorlati munkahelyük vagy vásárlói,- munkatapasztalataik alapján.

Az összegyűjtött példákat ismertessék egymással, és a szaktanár által kiemelt legjellemzőbbeket írja le az alábbi helyre!

3. Mivel indokolható az, hogy a beszerzés fizikai korlátját jelenti a készletezés? Megállapításait ismertessék egymással, majd a szaktanár a legfontosabb megállapításokat írja fel a táblára, Ön pedig másolja az alábbi helyre!

4. Soroljon fel különböző termékeket, amelyeknél a készletezésnek nagy szerepe van a termelés és fogyasztás közötti időbeli és térbeli eltérések áthidalásában!

Megoldás a tanulásirányító kérdéseire

1.

- kenyér,
- kefir,
- gyümölcsjoghurt,
- szandál,
- számítógép, laptop,
- 2B-s grafitceruza,
- őrölt kávé,
- hálószoza garnitúra.

2.

Tanulónként eltérő megoldások szülehetnek.

3.

A beszerzés anyagi, értékbeni korlátját a vállalkozás rendelkezésére álló pénzeszközök jelentik, vagyis az az összeg, amit árubeszerzésre képes fordítani. A beérkező árukat azonban megfelelő körülmények között kell tárolni, tehát a beszerzés fizikai korlátja az adott áruféleségnek megfelelő raktárkapacitás.

4.

Ilyen termékek pl. a szaloncukor, csoki figurák, mint pl. Mikulás, csoki nyúl, stb. Ezeket a termékeket csak az ünnep előtt keressük, és akkor vásároljuk, de a keresletre fel kell készülni, ezért e termékek már sokkal korábban elkezdik gyártani a termelő vállalatok, majd elszállítják az ország különböző pontjaira és tárolják, míg a kereslet meg nem jelenik a termékek iránt a boltokban.

De ide sorolhatók pl. a mezőgazdasági termékek is, amelyek az év egy bizonyos szakában teremnek, majd egész évben fogyasztjuk őket, az ország minden pontján, mint pl. burgonya, répa, kenyérgabonák.

MUNKANYELV

ÖNELLENŐRZŐ FELADATOK

1. feladat

Ha betér egy gyorsétterembe, akkor a falon különböző képekkel, plakátokkal, táblákkal, listákkal ismertetik meg a vendégekkel a kínálatot. Egy tetszőlegesen választott ilyen jellegű üzlet esetében magyarázza meg példákkal alátámasztva a választék szélességének és mélységének fogalmát! Megállapításait írja az alábbi helyre!

MUNKANYAG

2. feladat

Hogyan hatnak a vállalkozás eredményességére a többi tényező változatlanságát feltételezve az alábbi események? Töltse ki a táblázatot a megfelelő helyre tett X jelekkel!

Esemény	Eredménynövelő	Eredménycsökkentő
A választékigényes termékek aránya nő		
Nő az árbevétel		
Nő az átlagkészlet értéke		
Nő a selejtezési költség		
Nő a raktári dolgozók létszáma		
Gépesítés		
Nő a kapacitáskihasználtság		

3. feladat

Mivel indokolja, hogy a karácsonyi időszakra a vállalkozások már októbertől kezdődően készletnöveléssel készülnek fel! Magyarozza meg ennek a lépésnek az előnyeit és a hátrányait is! Megállapításait az alábbi helyre írja!

4. feladat

Magyarozza meg, miért mondhatjuk azt egy kereskedelmi vállalkozás esetében, hogy az átlagkészlet értéke az év során hullámzik? Mivel indokolja ezt? Megállapításait az alábbi helyre írja!

5. feladat

Hogyan hat a forgási sebességre, a többi tényező változatlansága mellett, ha

- nő a forgalom:.....
- nő a készletigényes termékek részaránya:.....
- nő a lassúbb forgási sebességű termékek részaránya:.....
- csökken az árbevétel:.....

MEGOLDÁSOK

1. feladat

A választék szélessége: szendvicsek, saláták, sütemények, fagyaltok, üdítőitalok.

A választék mélysége, pl.: az üdítőitalokon belül: szénsavas vagy szénsavmentes ásványvizek, Coca Cola, Cappy, Ice lea, Ginger Ale, Orange, Tonic, stb.

2. feladat

Esemény	Eredménynövelő	Eredménycsökkentő
A választékigényes termékek aránya nő		X
Nő az árbevétel	X	
Nő az átlagkészlet értéke		X
Nő a selejtezési költség		X
Nő a raktári dolgozók létszáma		X
Gépesítés	X	
Nő a kapacitáskihasználtság	X	

3. feladat

A karácsonyi időszakban a kereskedelem szakágtól függően a 20–30%-át bonyolítja le az éves forgalmának. Erre a megnövekedett forgalomra megnövekedett készletekkel is kell reagálni. A kereskedők célja a karácsonyi vásárlási láz időbeli széthúzása. Ennek érdekében novemberre, december elejére már teljes karácsonyi választékot kínálnak. Ugyanakkor a termelők, ill. a nagykereskedők nem lennének képesek ekkora igénynövekedést egy hónap alatt kielégíteni, így az ő érdekük is az, hogy a kiskereskedők időben készüljenek fel a vásárlók rohamára.

A kereskedők ugyanakkor remélik, hogy a korai árubeszerzéssel a legkurrensebb árukhoz juthatnak hozzá, így a lehető leggyorsabban értékesíthetik is majd, azokat.

Ennek a felkészülésnek az előnye a kiskereskedők számára, hogy a megfelelő áruk beszerzésével előkészületeket tettek a az igények kielégítésére, hátránya ugyanakkor, hogy a készletek finanszírozása, elhelyezése nagy terhet ró a vállalkozásokra. Ezeket a terhet azért vállalják, mert reményeik szerint a termékek értékesítésével majd busásan megtérül a befektetésük.

4. feladat

A készletek hullámzása a forgalom hullámzása miatt alakul ki, a megnövekedő forgalom növekvő készleteket is igényel, illetve a forgalom csökkenését általában a készletek csökkenése kíséri.

5. feladat

Hogyan hat a forgási sebességre, a többi tényező változatlansága mellett, ha

- nő a forgalom:.....**gyorsul**.....
- nő a készletigényes termékek részaránya:.....**lassul**.....
- nő a lassúbb forgási sebességű termékek részaránya:.....**lassul**.....
- csökken az árbevétel:.....**lassul**.....

MUNKANYELVI

A BESZERZÉS HATÁSA A KÉSZLETEZÉSRE ÉS AZ ÉRTÉKESÍTÉSRE

ESETFELVETÉS – MUNKAHELYZET

Miért általános érvényű az a kereskedelemben elterjedt mondás, mely szerint a vállalkozások vagy az üzletek leltáreredménye a beszerzési és az értékesítési folyamatok megszervezésének pontosságán múlik?

Mivel indokolná, hogy a beszerzés jelentős hatást gyakorolhat a vállalkozás eredményére?

SZAKMAI INFORMÁCIÓTARTALOM

A BESZERZÉS SZEREPE AZ ÁRUFORGALMI FOLYAMATBAN, HATÁSA AZ ÉRTÉKESÍTÉSRE ÉS A KÉSZLETEZÉSRE

Mint azt már bizonyítottuk, a beszerzés az értékesítendő árukészlet biztosítása, az értékesített készletek utánpótlása. Azonban nem vizsgáltuk még meg, hogyan hat a beszerzés a készletezésre illetve az értékesítésre, melyek azok a tényezők, amelyek befolyásolják a beszerzés alakulását.

1. A beszerzés kapcsolata a készletezéssel

A beszerzés az áruforgalmi folyamat időben legkorábbi, első eleme. A beszerzett árukat a vállalkozásoknak készletezni kell, azaz beszerzéskor a készletezéssel foglalkozó munkatársaknak bizonyos munkafolyamatokat el kell végezniük:

- fel kell készülniük az áruátvételre, – megfelelő tárgyi és személyi feltételeket kell biztosítaniuk,
- biztosítani kell a beérkező áruknek a megfelelő tárolási helyet, a meglévő készleteket "előre kell húzni", azaz az újonnan beszerzett termékek a hosszabb szavatossági idejük miatt később kerülnek majd ki az elárúsító térbe,
- a beszerzett árutömeget rögzíteni kell a nyilvántartási rendszerben, ma már jellemzően készletnyilvántartó szoftverek segítségével.

A beszerzés jelentősen megnöveli a vállalkozás készletállományát, ezt követően található meg az adott termékből a maximális készlet.

A beszerzésnek vannak pénzügyi és fizikai korlátai. A készletezés lehetőségei a fizikai korlátokat jelentik.

2. A beszerzés kapcsolata az értékesítéssel

A beszerzési tevékenység kockázattal jár. A kereskedelemben a vállalkozó olyan termékeket szerez be, amelyekre szerinte a vevőkörének szüksége van, s reméli, hogy ezeket az igényeket jól mérte fel.

Az iparvállalatoknál, kisebb termelőknél az alapanyagok, segédanyagok, félkész termékek, stb. beszerzése azért történik, hogy azokból előállítsanak egy olyan terméket, amelyet majd haszonnal tudnak értékesíteni, mivel az jól eladható lesz a piacon.

Mindkét esetben láthatjuk, hogy a beszerzés kockázatát az adja, hogy a vállalkozók nem saját szükségleteik érdekében vásárolnak, hanem a piaci igényekre alapozva. Ahhoz, hogy ezt a kockázatot csökkenteni tudják, piackutatást végeznek, féléves vagy hosszabb előrendelési periódusokat írnak elő, stb.

A beszerzés tehát akkor optimális, a leggazdaságosabb, ha a vállalkozás a beszerzett termékeket a lehető leggyorsabban és teljes mennyiségben értékesíteni is tudja.

3. A beszerzés hatása az eredményre

A beszerzett áruk számláit a kereskedelmi vállalkozások az értékesített árukból származó bevételeikből fedezik. De vannak más lehetőségek is. Ezeket fontos ismernünk, mert a beszerzés finanszírozása közvetlenül hat a vállalkozás eredményére. Optimális esetben a vállalkozás bizományba vagy hosszú fizetési határidőre szerzi be az árukat (ide sorolva a kereskedelmi hitelt is), így ellenértéküket akkor kell majd kifizetnie a szállítónak, amikor azokat már értékesítette, vagy a hosszú fizetési határidő esetében legalább a beszerzett áruk nagyobb részét már eladhatta. Ennek eredménye, hogy a készlet mintegy önmagát finanszírozza, nem igényel tőkelekötést a vállalkozás részéről, s azt a pénzmennyiséget, amelyet ezekbe az árukba fektetett volna, így más termékekre fordíthatja.

A másik lehetőség, hogy a saját forrásait felhasználva vásárolja meg a beszerzendő árutömeget. Ebben az esetben fontos tudni, hogy az árukba lekötött pénz milyen várható hozammal rendelkezik, így megítélhetjük a befektetés gazdaságosságát.

A legkedvezőtlenebb, ha a vállalkozás idegen források felhasználásával fizeti ki a beszerzési számlákat, mivel az idegen források felhasználása többletköltséggel jár. Ilyen többletköltség a kamat, a rendelkezésre tartási díj, a hitelbírálati díj, stb. Csak akkor éri meg az idegen források bevonása, ha az így keletkező árrés fedezetet nyújt a többletköltségekre és a vállalkozói nyereségre is.

HOGYAN TERVEZHETJÜK MEG A BESZERZÉST?

Megvizsgáljuk a rendelkezésünkre álló készletet, meghatározzuk az adott termékféleségből a várható forgalmat, és kalkulálunk egy zárókészletértéket, amely általában a termék minimális készletértékével egyezik meg.

Ezen adatok ismeretében az áruforgalmi mérlegsort átrendezve kiszámíthatjuk a beszerzés összegét. A beszerzés értékén vagy a beszerzendő árumennyiségen túl ismernünk kell annak összetételét is, azaz meg kell határozni a beszerzendő áruféleségek választékelemeinek számát, az egyes választékelemekből rendelni kívánt mennyiséget.

Összefoglalásként válasz a felvetett esetre

1. A kereskedelmi vállalkozások leltáreredménye a nyilvántartás szerinti készletérték és a ténylegesen a boltban található készletérték összehasonlításával számítható ki. Ebből következik, hogy ha a nyilvántartás hiányos, az áruátvétel pontatlan, az értékesítés során hibák történnek, akkor a leltár eredménye nem lesz kedvező.

2. A beszerzés többek között meghatározza a várható árbevételt is, hiszen ha jól mértük fel a vásárlóink igényeit, és ennek megfelelően szereztük be a termékeket, akkor nagy forgalomra számíthatunk, míg ellenkező esetben eladhatatlan készletek halmozódhatnak fel. A beszerzés finanszírozása szintén hatást gyakorol a vállalkozás eredményességére.

TANULÁSIRÁNYÍTÓ

1. Gyakorlati munkahelyén válasszon ki különböző termékeket, legalább hármat! Legyen közöttük gyakran keresett termék és ritkán keresett áru is. Érdeklődj meg a boltvezetőtől, vagy a beszerzéssel foglalkozó munkatárstól, hogy a beszerzendő árumennyiség meghatározása hogyan zajlik a választott termékeknél!

A kapott információkat az alábbi helyre írja le!

2. Milyen saját források állnak a vállalkozás rendelkezésére az árubeszerzés ellenértékének kiegyenlítéséhez?

3. Mit jelent az, hogy a kereskedelmi vállalkozások az áruk értékesítéséből befolyó bevételeikből fedezik a beszerzésüket? Gondolatait az alábbi helyen foglalja össze!

4. Mit jelenthet a gyakorlatban, ha a szállító van erőfölényben, és mit jelent, ha a vevő van jobb pozícióban?

A megállapítások fényében olvassa el az alábbi szemelvényt, majd válaszoljon a feltett kérdésekre!

HARC A PULT ALATT: GYÁRTÓK AZ ÜZLETLÁNCOK ELLEN

Csoportos feljelentésre készülnek az élelmiszer-feldolgozók az üzletláncok ellen. Az ügyben eljáró szakhivatal idevágó jogait erősíteni kívánja az új kormány, amely a helyi élelmiszer-értékesítő hálózatok kiemelt támogatását tervezi.

Értesüléseink szerint az Élelmiszerfeldolgozók Országos Szövetsége (Éfosz) az elmúlt hetekben adatokat kért tagjaitól arról, hogy a január elsejétől megszigorított beszállítói jogszabály (a beszállítókkal szembeni tisztességtelen forgalmazói magatartás tilalmáról szóló törvény) paragrafusai miként érvényesülnek a gyakorlatban. A visszajelzésekből az derül ki, hogy bár a nagy forgalmú kereskedelmi láncok formailag igyekeznek betartani a jogszabályokat, az idén megkötött beszállítói szerződések alapján a gyakorlatban továbbra is a korábbi rend érvényesül.

Hiába rögzíti például a jog betűje, hogy harmincnapos a fizetési határidő, a magát hazai üzletláncként hirdető CBA egy belső utasításra hivatkozva erre még rászámolhat további harmincnapos, úgynevezett türelmi időszakot is, sőt, bizonyos hosszú forgalmi ciklusú termékek esetében ezt úgy is kiegészíthetik, hogy 85 napos késedelmi időn belül a beszállító nem emelhet kifogást – vagyis az áru ellenértéke 115 nap múlva érkezik meg.

Általános módszernek látszik, hogy a láncok olyan szolgáltatásért is kérnek árviszátérítést, ami mögött valós tartalom nincs, vagy csak alig van. A módszerek változatosak. Az említett CBA például tavaly hatmilliót kért partnereitől kapcsolatépítő „nemzetközi vásár” rendezésére, ami a valóságban egy kétnapos domonyvölgyi ankét volt.

A Spar „hálózatépítés” címén kér pluszpénzeket, illetve engedményeket beszállítóitól (miután tavaly átvette a Plusz üzletláncot), sőt az egyik édességgyártó szerint időnként az árut is visszaveteti, míg mások az elvileg immár tiltott „készleten tartásért” állítanak ki külön számlát, az Auchan pedig a vásárlói kártyarendszer működtetéséhez is kér külön pénzt. Az árnyomás általános jelenség. Ezen a téren a legtöbb panasz jellemzően a Tescóra és a Penny Marketre érkezett.

Tamás Gábor | Népszabadság | 2010. május 17.

A fenti cikkben említett vállalkozások esetében mi ellen tiltakoznak a beszállítók?

Ön szerint ki van a cikkben említett esetekben erősebb versenyhelyzetben, a vevő vagy a beszállítók, miért?

Megoldás a tanulásirányítóban feltett kérdésekre

1.

Tanulónként eltérő megoldások születhetnek

2.

A vállalkozás saját forrásai a beszerzések kiegyenlítésére a jegyzett tőke, a tőke tartalék, a mérlegszerinti eredmény, illetve az eredménytartalék.

3.

Mivel a kereskedelmi vállalkozások az áruk eladásaiból szerzik bevételeiket, a befolyó árbevétel újabb árutömeg beszerzésére fordítják, így biztosítva a tevékenységükhöz elengedhetetlen árukészlet meglétét. A vállalkozások a képződött haszon egy részét is visszaforgatják az árukészlet növelésébe, aminek hatására a jövőben nagyobb árbevétel remélnek.

4.

Ha a szállító van erőfölényben:

A szállító termékei a vevő beszerzéseinek jelentős részét teszik ki, – valószínűleg azért mivel a vevő nehezebben tud új és megfelelő partnert találni adott áruféleség biztosítására, – ezért a szerződéses feltételek kialakításánál a szállító van jobb alkupozícióban.

Ha a vevő van erőfölényben:

Akkor a szállító értékesítésében az adott vevő részaránya jelentős, és ha ez a vevő a továbbiakban nem vásárolna az adott szállítótól, akkor az jelentős bevételkiesést eredményezhet, akár tönkre is mehet emiatt a szállító.

A cikkben a beszállítók a túl hosszú fizetési határidő ellen tiltakoznak, amely a maximális 30 nap helyett akár 115 nap is lehet, és a különböző jogcímenen kért visszatérítések miatt, mely mögött gyakran nincs is valós tartalom.

A cikkben egyértelműen a vevő van jobb helyzetben, hiszen a beszállítók versenyeznek azért, hogy nála megjelenhessenek a termékeik. Emiatt teheti meg, hogy hosszabb időre fizet, mint a törvényi maximum, vagy, hogy különböző jogcímen visszatérítéseket követel a szállítótól. A cikkben említett vevő vállalkozások nagy, tőkeerős cégek, míg a beszállítóik egy része kis-és középvállalkozások, akiknek a hosszú fizetési határidő miatt hosszabb időre kell megfinanszírozniuk működésüket, ez magasabb tőkelekötést eredményez, ami a KKV esetében fizetési problémákat eredményezhet.

ÖNELLENŐRZŐ FELADATOK**1. feladat**

Ön egy nagykereskedelmi raktár vezetőjének helyettese. Azt a feladatot kapja, hogy készítse elő a másnap reggeli áruátvételt. Milyen feladatokat kell elvégeznie, mit kell biztosítania? Megállapításait az alábbi helyre írja le!

2. feladat

Határozza meg az áruforgalmi mérleg sor alapján, a következő adatok segítségével a tervezett beszerzés értékét! Az adatok nettó eladási áron szerepelnek!

- 2011. tervezett nyitókészlet: 30 M Ft,
- 2011. tervezett értékesítés: 360 M Ft,
- 2011. tervezett zárókészlet: 28 M Ft.

Törekedjen a rendezett külalakra és a pontos számításra!

3. feladat

A 2. feladat adatainál hangsúlyozásra került, hogy az adatok nettó eladási áron értendők. Miért fontos, hogy az áruforgalmi mérleg sor minden adata azonos áron szerepeljen? Válaszát az alábbi helyre írja!

4. feladat

Tekintsük ismét a 2. feladat adatait! Határozza meg az áruforgalmi mérlegsor megfelelő adatainak segítségével a vállalkozás tervezett átlagkészletét és a tervezett forgási sebességet! Kerekítési pontosság minden mutató esetében 1 tizedes.

Törekedjen a rendezett külalakra és a pontos számításra!

MUNKAANYAG

5. feladat

Számítsa ki a táblázat hiányzó adatait! Kerekítési pontosság minden mutató esetében 1 tizedes.

Törekedjen a rendezett külalakra és a pontos számításra!

Negyedévek	Nyitókészlet	Beszerezés	Értékesítés	Zárókészlet	Forgási sebesség napokban
	Nettó beszerzési áron M Ft-ban				
I.	12,0		60,0	14,0	
II.			68,0	13,0	
III.			66,0	13,0	
IV.			82,0	11,0	
Összesen					

A számítás megkezdése előtt gondolja át a következőket:

- a vizsgált időszak nyitókészlete megegyezik a megelőző időszak zárókészletével,
- mely adatokat szabad összeadni az "összesen sorban" s melyeket nem, pl. az éves nyitókészlet nem egyezhet meg a negyedévek nyitókészleteinek összegével, tehát itt az összeadás hibás lenne. Mi a helyes megoldás?

Számításait az alábbi helyen jelölje ki!



A fenti feladatban az áruforgalmi mérlegsornak melyik adatát nevezzük az eladott áruk beszerzési értékének?

MEGOLDÁSOK

1. feladat

Az áruátvétel előtt biztosítani kell a személyi feltételeket, azaz azokat az alkalmazottakat, akik az adott árutömeget átveszik, a megfelelő helyre elhelyezik, a készletnyilvántartásban rögzítik.

Előre biztosítani kell a raktárban a beérkezők áruk elhelyezéséhez szükséges kapacitást, polcokat, raklapterületet, stb.

Biztosítani kell az áruátvételhez is a lehetőség szerint elkülönített, megfelelő méretű területet.

Biztosítani kell az árumozgatáshoz szükséges eszközöket, a ládák, egyéb szállítói csomagolás bontásához szükséges eszközöket.

Biztosítani kell a mennyiségi és a minőségi áruátvételhez szükséges feltételeket, pl. mérlegek, árumegrendelő ívek, stb.

Biztosítani kell az áruátvételhez szükséges hivatalos feltételek meglétét, pl. aláírásra jogosult személyek jelenléte, pecsét, stb.

2. feladat

Beszerezés = értékesítés + zárókészlet - nyitókészlet

$$\text{Beszerezés} = 360 + 28 - 30 = 358 \text{ M Ft}$$

3. feladat

Azért fontos, hogy az adatok egyforma áron szerepeljenek, mivel ez biztosítja azok összehasonlíthatóságát. Fontos, hogy beszerzési vagy eladási áron szerepelnek, mivel a kettő között az árrés a különbség, s ugyanígy az is fontos, hogy nettó vagy bruttó árról van szó, mivel a kettő között a különbség az ÁFA. Ha ezeket a különbségeket a számítás során nem zárjuk ki, a valóstól nagyon eltérő eredményeket kaphatunk!

4. feladat

Átlagkészlet = (nyitókészlet + zárókészlet)/2

$$\text{Átlagkészlet} = (30 + 28)/2 = 29 \text{ M Ft}$$

Forgási sebesség = (átlagkészlet * időszak napjainak száma) / értékesítés

$$\text{Forgási sebesség} = 29 * 360 / 360 = 29 \text{ nap}$$

5. feladat

Negyedévek	Nyitókészlet	Beszerezés	Értékesítés	Zárókészlet	Forgási sebesség napokban
	Nettó beszerzési áron M Ft-ban				
I.	12,0	62,0	60,0	14,0	19,5
II.	14,0	67,0	68,0	13,0	17,9
III.	13,0	66,0	66,0	13,0	17,7
IV.	13,0	80,0	82,0	11,0	13,1
Összesen	12,0	275,0	276,0	11,0	11,2

Az éves nyitókészlet a január 1.-i készlet, ami megegyezik az I. negyedév nyitókészletével. **Az éves zárókészlet** az a dec. 31.-i készletérték, ami megegyezik a IV. negyed zárókészletével. (Összesen sor adatai.)

Nyitókészletek a segítség alapján: a vizsgált időszak nyitókészlete megegyezik a megelőző időszak zárókészletével, azaz a II. negyedév nyitókészlete = az I. negyedév zárókészlete, a III. negyedév nyitókészlete = a II. negyedév zárókészlete, és a IV. negyedév nyitókészlete = a III. negyedév zárókészlete. Csak át kellett másolni a megfelelő helyre az adatokat.

Beszerezés = értékesítés + zárókészlet - nyitókészlet

$$\text{I. negyedév: } 60 + 14 - 12 = 62 \text{ M Ft}$$

$$\text{II. negyedév: } 68 + 13 - 14 = 67 \text{ M Ft}$$

$$\text{III. negyedév: } 66 + 13 - 13 = 66 \text{ M Ft}$$

$$\text{IV. negyedév: } 82 + 11 - 13 = 80 \text{ M Ft}$$

$$\text{Összes beszerzés} = 62 + 67 + 66 + 80 = 275 \text{ M Ft}$$

$$\text{Összes értékesítés} = 60 + 68 + 66 + 82 = 276 \text{ M Ft}$$

Átlagkészlet = (nyitókészlet + zárókészlet)/2

$$\text{I. negyedév: } (12 + 14) : 2 = 13 \text{ M Ft}$$

$$\text{II. negyedév: } (14 + 13) : 2 = 13,5 \text{ M Ft}$$

$$\text{III. negyedév: } (13 + 13) : 2 = 13 \text{ M Ft}$$

$$\text{IV. negyedév: } (13 + 11) : 2 = 12 \text{ M Ft}$$

$$\text{Éves átlagkészlet} = 13 + 13,5 + 13 + 12 = 51,5 \text{ M Ft}$$

Forgási sebesség = (átlagkészlet * időszak napjainak száma) / értékesítés

I. negyedév: $13 * 90 : 60 = 19,5$ nap

II. negyedév: $13,5 * 90 : 68 = 17,9$ nap

III. negyedév: $13 * 90 : 66 = 17,7$ nap

IV. negyedév: $12 * 90 : 82 = 13,1$ nap

Éves átlagos forgási sebesség: $51,5 * 360 : 276 = 11,2$ nap

A fenti feladatban az eladott áruk beszerzési értékének az értékesítés adatai felelnek meg, mivel ez tartalmazza az értékesítést beszerzési áron, azaz az eladott áruk beszerzési értékét.

IRODALOMJEGYZÉK

AJÁNLOTT IRODALOM

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

MUNKANYAG

A(z) 0003–06 modul 001–es szakmai tankönyvi tartalomeleme felhasználható az alábbi szakképesítésekhez:

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

A szakmai tankönyvi tartalomelem feldolgozásához ajánlott óraszám:

18 óra

MUNKANYAG

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

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

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

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

Felelős kiadó:
Nagy László főigazgató