

A jegyzet az eFoP-3.4.3-16-2016-00009 számú
"a felsőfokú oktatás minőségének és
hozzáférhetőségének együttes javítása
a Pannon egyetemen" projekt keretében készült.



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKETÉS A JÖVŐBE

SZÉCHENYI 2020

PÉTER ERZSÉBET



JELES LESZEK KERESKEDELEM GAZDASÁGTANÁBÓL

2021.

PANNON EGYETEM

Péter Erzsébet

JELES LESZEK KERESKEDELEM GAZDASÁGTANÁBÓL

egyetemi jegyzet

Pannon Egyetemi Kiadó



JELES LESZEK KERESKEDELEM GAZDASÁGTANÁBÓL

Péter Erzsébet Ph.D

Lektorálta:

Dr. Németh Kornél
intézetigazgató, egyetemi docens
Pannon Egyetem Nagykanizsa
Körforgásos gazdaság Egyetemi Központ

Éles Barna Attila
mesteroktató
Pannon Egyetem Gazdaságtudományi Kar

Hallgatói lektorok:

Göllény-Kovács Nikoletta
Ph.D hallgató
Pannon Egyetem

Márton Kata
Egyetemi hallgató
Pannon Egyetem

Borítókép:

Püspök Krisztián

Készült, digitális formában

11,6 ív terjedelemben

ISBN:978-963-396-192-6

A kiadvány az „EFOP-3.4.3-16-2016-00009” azonosítószámú „A felsőfokú oktatás minőségének és hozzáférhetőségének együttes javítása a Pannon Egyetemen” című pályázat, elektronikus jegyzetek közzététele tevékenységének keretében készült.

2021.

Tartalomjegyzék

Előszó	8
1. Kereskedelempolitika gazdaságtana	9
Országok közötti jövedelemszint vizsgálat	9
Általános preferenciarendszer	9
Gazdasági partnerségi megállapodások	10
A „hazai” és „nemzeti” mutató eltérése	13
Importhelyettesítő iparosítás.....	14
A duális gazdaság és annak problémái	17
A dualizmus tünetei	18
Exportorientált iparosítás: a kelet-ázsiai csoda	19
Az ázsiai növekedés tényei.....	19
Kereskedelempolitika a HPAE-gazdaságokban	20
Iparpolitika a HPAE – gazdaságokban	20
A növekedés más tényezői	21
2. Stratégiai kereskedelempolitikák a fejlett országokban	23
Hogyan javíthatja teljesítményét egy gazdaság?	23
Fejlesztendők-e a magas hozzáadott értékű iparágak?	26
Stratégiai kereskedelempolitika a gyakorlatban	27
Stratégiai kereskedelempolitika más országokban	28
Tökéletlen verseny és stratégiai kereskedelempolitika	29
Technológia és externáliák	30
3. Nemzetközi kereskedelem és a külkerkedelem alapmodellje.....	33
Nemzetközi kereskedelem főbb alapmodelljei.....	33
A növekedés két fő ok miatt billenhet ki.....	36
A külkerkedelem állami szabályozása	37
Kereskedelempolitikai eszközök	37
4. Méretgazdaságosság a nemzetközi kereskedelemben.....	41
Komparatív előnyök forrásai	41
Méretgazdaságosság, tökéletlen verseny és nemzetközi kereskedelem	42
Külkereskedelmi struktúra főbb pontjai	42
Méretgazdaságosság	43
Méretgazdaságosság és piacszerkezet	44
A tökéletlen verseny elmélete.....	45
A monopolista árképzés és a termelési döntések.....	45

A közvetlen külföldi befektetések két fő típusa	48
A fúziók típusai	48
Dömping a kereskedelempolitikában	49
5. Kereskedelmi vállalkozások indítása erőforrása és vagyona	52
Kereskedelmi vállalkozások erőforrásai	52
Számviteli megközelítés szerinti csoportosítás	52
Erőforrások különböző erőforrás-piacokon szerezhető be	52
A vállalkozások vagyona	53
Mikor indítsunk vállalkozást?	53
6. Kereskedelmi vállalkozások költségeinek elemzése és kereskedelmi vállalkozások költséggazdálkodása	55
A költséggazdálkodás alapfogalmai	55
Költséggazdálkodási rend	56
A költségek csoportosítása	57
Ár, árképzés, önköltségszámítás	59
Önköltségszámítás	61
7. Munkaerő-gazdálkodás - humán erőforrások, létszámhatékonyság, és teljesítményértékelés 64	
A munkaerőpiac, a foglalkoztatás állami szabályozásának eszközei	64
A munkaerő-gazdálkodás fontossága	65
A termelékenység vizsgálati szempontjai, mutatói	69
Bérezés, bér-gazdálkodás	70
8. Állóeszköz és forgóeszköz gazdálkodás - készletgazdálkodás	73
Amortizáció-élettartam	74
Beruházási döntések gazdaságossági mutatói	75
Tárgyi eszközök üzemeltetésének gazdaságossági mutatói	76
Forgóeszközök	76
Optimális szint meghatározás	77
Anyagmozgatás, avagy a logisztika költségstruktúrája	78
Készletezési mechanizmusok	78
Fűrészfog modell	79
Ciklikus készletgazdálkodási modell	80
Két raktáros készletgazdálkodás	81
Csillapításos készletgazdálkodás	82
9. Kereskedelmi vállalkozások nyereség érdekeltsége	86
Nyereségérdekeltség	88

10. Kereskedelmi adózás.....	92
Alapfogalmak	92
ÁFA (Általános Forgalmi Adó).....	92
ÁFA mértéke 2021	93
Bizonylatolási szabályok, nyugtaadás	95
A bizonylatok alaki és tartalmi követelményei	96
Pénztárgép-használati kötelezettség	97
Reklámadó	97
11. Kereskedelmi vállalkozások finanszírozása.....	100
A vállalkozás finanszírozási lehetőségei	100
A finanszírozás elvei	101
Finanszírozási stratégiák.....	101
A finanszírozás pénzügyi piaci formái	103
Hitelezés menete.....	104
Lízing	105
Forfetírozás	105
Faktoring	105
A vállalkozások pénzügyi helyzete	105
Pénzügyi mutatók.....	106
Likviditás	106
12. Kereskedelmi vállalkozások pénzforgalma.....	112
Pénzforgalom.....	112
A pénzforgalom szabályozása.....	112
Fizetési módok	112
A Készpénzfizetés formái	113
A Pénzkezelési Szabályzat tartalmi elemei	116
A pénztár működtetésével kapcsolatos szabályok.....	118
A pénztárbizonylatok.....	119
A pénztári nyilvántartás	120
Szigorú számadású nyomtatványok.....	120
13. Csődmenedzsment jelentősége és feladata.....	123
Vállalkozások élettana	123
Válságmenedzselés főbb szakaszai	124
A válságot előidéző okok és a válságok típusai	124
Vállalati válság egyes szakaszai	125

Altman féle Z-szám	126
A jó válságmenedzser jellemzői	127

Előszó

A jegyzet célja, hogy az olvasót megismertesse a kereskedelem gazdaságtanával, annak jellemzőivel, valamint a kereskedelmet alaptevékenységként ellátó vállalatok gazdálkodásával. Bemutassa a stratégiai kereskedelempolitikák mellett a külkerkedelem alapmodelljét. Megismertesse az olvasóval a kereskedelmi vállalkozások erőforrását és vagyonát, valamint készletgazdálkodását. Így segítheti a kereskedelmi gazdálkodás bonyolult összefüggéseinek megismerését, a problémák és az ellentmondások felismerését, értelmezését. Cél, hogy hozzájáruljon a kereskedelemhez köthető gazdasági érzék, az elemző készség és az előrelátás képessége; a kalkulációs érzék, az alku- és az áttekintőképesség kialakításához és fejlesztéséhez, és felkeltse az érdeklődést a kereskedelmi szakma elmélyültebb megismerése iránt.

Fontos feladat az egyes témákkal kapcsolatos források önálló felkutatására való felkészítés, a hallgatók üzleti érvrendszerének fejlesztése.

Jelen jegyzet 13 témakörön keresztül mutatja be a kereskedelem gazdaságtanához kapcsolódó alapismereteket. A jegyzet célja, hogy segítséget nyújtson a Pannon Egyetem hallgatóinak a Kereskedelem gazdaságtana tantárgy elsajátításában.

Köszönettel tartozom szakmai lektoraimnak Dr. Németh Kornél egyetemi docensnek, valamint Éles Barna Attila mesteroktatónak áldozatos munkájukért. Javításaikkal, ötleteikkel, kiegészítéseikkel nagyban hozzájárultak a kézirat pontosításához. Külön köszönet illeti a hallgatói lektorokat, Márton Katát és Göllény-Kovács Nikolettát, akik szakmai kíváncsiságukkal, precizitásukkal és hasznos észrevételeikkel segítették a végső változat letisztázását. Köszönettel tartozom Püspök Krisztiánnak a szerkesztésért és a borítótervért, Büki Kornélnak a szerkesztési munkákban nyújtott segítségével, továbbá a Pannon Egyetemi Könyvtár és Levéltár munkatársainak a kiadásban nyújtott segítségükért.

Mindazoknak, akik tanulmányi célból, vagy gyakorlati ismereteik kiegészítésére forgatják a jegyzetet kellemes időtöltést kívánok!

Dr. Péter Erzsébet

1. Kereskedelempolitika gazdaságtana

Minden országnak megvan a saját története, gazdasági helyzetüket tekintve alapvető különbség a jövedelmi szintjük között van. Iparosodott országok közé tartoznak többek közt Nyugat-Európa országai, az Egyesült Államok és Japán. Ezen államokban az 1 főre jutó jövedelem 20.000 \$-t is meghaladja. A világ nagy része azonban szegényebb országokban él. A fejlődő országok jövedelmi skálája nagyon széles. Szingapúr például közel jár az iparosodott országok szintjéhez, ugyanakkor Banglades reménytelenül szegény maradt a fejlődő országok között. Cél az, hogy a fejlettebb országokkal szembeni jövedelem lemaradás megszűnjön. A gazdaság fejlődésében fontos szerepet játszik a kereskedelempolitika.

Országok közötti jövedelemszint vizsgálat

Az Európai Gazdasági és Szociális Bizottság közleménye (2012) tükrözi a kereskedelem és fejlesztés elképzelés jelentős változásait. Noha a kereskedelmet továbbra is a fejlesztési stratégiák középpontjába állította, annak szükségességét hangsúlyozta, hogy a fejlődő országok között egyre inkább különbséget kell tenni annak érdekében, hogy a leginkább rászorulóknak kapjanak figyelmet. Ezzel párhuzamosan arra is felhívta a figyelmet, hogy növelni kell a szinergiákat a kereskedelem- és a fejlesztéspolitika között, illetve ismételt rá kell mutatni annak fontosságára, hogy tiszteletben kell tartani az olyan alapvető uniós értékeket, mint például az emberi jogokat (Batovszki et al., 2020).

Általános preferenciarendszer

Az általános preferenciarendszer (GSP) célja az, hogy a fejlődő országok és területek számára az áruikra kivetett vámtarifák csökkentése révén megkönnyítse az uniós piacra történő bejutást. Az Unió eredetileg egyoldalú tarifális preferenciákat biztosított annak érdekében, hogy további exportbevételt generáljon a fejlődő országok számára, hogy azok azt befektethessék fenntartható fejlődésükbe. A 2012-es reform után a GSP-rendszer a leginkább rászoruló országokra koncentrált, ám megtartotta a rendszer három elemét.

- Az első a standard általános preferenciarendszer, egy olyan önálló kereskedelmi szabályozás, amelyen keresztül az Unió egyes külföldi termékek számára nem

kölcsönös alapon, csökkentett vámtarifák vagy vámmentesség formájában biztosítja az uniós piacra történő kedvezményezett bejutást.

- A második elem, a GSP+ egy különleges ösztönző rendszer, amely vámtarifa-csökkentéseket kínál azoknak a sérülékeny országoknak, amelyek ratifikálták és végrehajtották az emberi és munkajogokra, a környezetvédelemre és a jó kormányzásra vonatkozó nemzetközi egyezményeket.
- A harmadik elem a legkevésbé fejlett országok termékei számára - a fegyverek és lőszer kivételével - vámmentes és kontingensek nélküli bejutást biztosít.

Gazdasági partnerségi megállapodások

A kereskedelmi megállapodások az EU és az afrikai, karibi és csendes-óceáni (AKCS) régió közötti kereskedelem a 2000. évi Cotonoui Megállapodás keretében történő előmozdításának fő eszközeivé váltak. Erre épülnek az EU - AKCS kereskedelmi kapcsolatok, amelyek a Cotonoui Megállapodás három pillérének egyikét képezik, és amelyeknek kompatibilisnek kell lenniük a Világkereskedelmi Szervezet előírásaival. Ezek fokozatosan átveszik az Unió egyoldalú preferenciális kereskedelmi rendszerének szerepét.

A gazdasági partnerségi megállapodásokról szóló tárgyalások 2002-ben kezdődtek. Mivel a tárgyalási folyamat a vártnál sokkal több időt vett igénybe, az EU rendeletet fogadott el a piacra jutásról annak érdekében, hogy 2014-ig (amit két évre meghosszabbított) átmeneti piaci hozzáférést biztosítson addig, amíg meg nem kötik, alá nem írják, és nem ratifikálják a gazdasági partnerségi megállapodásokat. A folyamat nem eredményezte a várt regionális dimenziót, mivel a piacra jutásról szóló rendelet lejártakor (2016. október 1-jén) csak két régió írt alá gazdasági partnerségi megállapodást, amelyet még nem ratifikált, és csupán egyetlen regionális gazdasági partnerségi megállapodás van hatályban. A piacra jutásról szóló rendeletet 2016. július 28-val hatályon kívül helyezte és felváltotta a 2016. június 8-i (EU) 2016/1076 európai parlamenti és tanácsi rendelet. Bár a Cotonoui Megállapodás 2020 februárjában lejárt, a gazdasági partnerségi megállapodások érvényben maradnak, és továbbra is központi szerepet fognak játszani a Cotonoui Megállapodást követő időszakban (Damen - Iglér, 2020).

A környezeti kockázatok széles körben hatnak a vállalati fizetőképességre: növekednek a fizikai kockázatok (például a klímaváltozás okozta gyakoribb természeti katasztrófák) és a változással járó kockázatok is (új és szigorúbb szabályok, változó fogyasztói elvárások). Az

utóbbihoz kapcsolódóan az autóipart érintő, szigorúbb károsanyag-kibocsátásra vonatkozó szabályok hatását Indiában, valamint a globális szállítmányozásban folyamatosan nyomon kell követni.

Fejlődő országok

Az országok államadóssága történelmi csúcsokra emelkedett az összes régióban, leszámítva Közép- és Kelet-Európát. Latin-Amerikában az államadósság mértéke magasabb, mint 1990-es évek végén, amikor a régió állandó adósság problémákkal küzdött. Afrikában az államadósság szintje megközelíti a 15 évvel ezelőtti értéket, amikor is a nemzetközi és kétoldalú hitelezők a követeléseik egy részének elengedésére kényszerültek. A régió vállalataira nézve ez azt is jelenti, hogy a kormányok, valamint az állami tulajdonban lévő nagyvállalatok lemaradása növekszik majd. Az egyetlen jó hír, hogy a fejlődő országok független adósságállománya általánosságban kedvezőbb szerkezetet mutat, mint húsz évvel ezelőtt, mivel ezek 80%-a jelenleg helyi valutában van jegyezve. A rendkívül érzékeny és gyorsan változó környezetben, amelyben a vállalatoknak komoly nehézségekkel kell megküzdeni, négy ország kockázati besorolását csökkentette a Coface (Kolumbia, Chile, Burkina Faso és Guinea), és hat országot minősített fel (Törökország, Szenegál, Madagaszkár, Nepál, Maldív-szigetek és Paraguay) (Coface.hu, 2020).

Fejlett országok

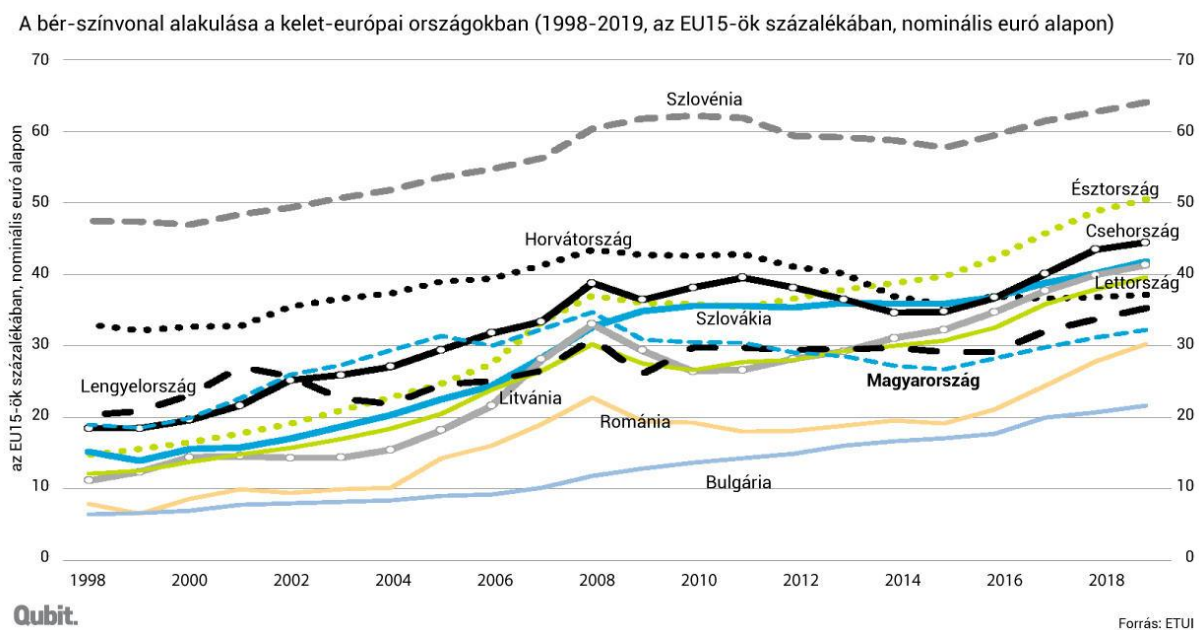
Hazai környezetben az számít, hogy milyen a vásárlóerő, milyen mértékben nőnek a bérek az inflációhoz képest, mit lehet adott összegből megvásárolni a boltban. Másféle módszert érdemes viszont használni Galgóczi Béla az Európai Szakszervezeti Kutatóintézet (ETUI) elemzője szerint az országokra jellemző bérek összehasonlításakor. Ilyenkor érdemesebb inkább olyan euró alapú összehasonlításokat alkalmazni, amelyek az euró zónán kívüli országok esetében az árfolyamokkal is korrigáltak. Utóbbi mutatók jelzik inkább, miként viszonyulnak adott országok piacaihoz a külföldi (értsd: nyugati) befektetők.

A reálbérek a régióban Magyarországon és Horvátországon kívül 2019-re mindenhol meghaladták a 10 évvel korábbi, 2009-es szintet. Vagyis a régióban csak ebben a két országban maradt figyelemre méltóan lassú a bérfelzárkóztatás a válság rendeződése után. Ez azért is szembetűnő, mondta Galgóczi, mert „Magyarországon a felzárkózás mértéke kisebb, mint amit az ország jövedelmi szintje indokolna”. Ha összevetjük ugyanis a nemzeti jövedelem, vagyis

az országban maradó vásárlóerő szintjét a Magyarországon megtermelt javakkal, vagyis a hazai termékkel, lassabb a felzárkózás az előbbi, mint az utóbbi esetben.

Az országon belül jellemző jövedelem eloszlásáról elsősorban a reálbérek és a termelékenység viszonya szolgál információval. Ez a viszonzszám megmutatja, mennyiben részesül a munkavállaló a megtermelt javakból. Ha a reálbérek jobban nőnek, mint a termelékenység, a munkavállaló jelentősebb részesedésnek örülhet. Fordított esetben viszont a nagytőkék profitja irányába tolódik el az arány.

A kelet-európai országok bérszínvonal-alakulását összefoglaló grafikonból jól látszik, hogy miközben Magyarországon az 1998-as adatokhoz képest javultak az átlagjövedelmek, a dinamikus bérfelzárkózás 2008 után, a gazdasági válság éveiben a régió többi országához képest jobban visszaesett. A visszaesést azóta sem sikerült leküzdeni, a bérek reálértéke minden javulás ellenére sem érte el 2019-re a 2008-as szintet (Balázs, 2019).



Forrás: (Balázs, 2019)

Ahhoz, hogy átlássuk egy ország gazdasági helyzetét segítségül hívhatjuk a nemzeti számlák rendszerét, amely az ország gazdasági tevékenységét összefoglaló makrogazdasági statisztikai számlarendszer és a forrásokat veti össze a felhasználással.

Ismétlésképpen idézzük fel a makroökonómiából tanult számítási módot, annak levezetést, hogy jutunk el a Bruttó kibocsátástól a Nettó nemzeti rendelkezésre álló jövedelemig.

Bruttó kibocsátás (GO): Az országban létrehozott összes kibocsátás értéke

– folyó termelő felhasználás =

GDP: az országban 1 év alatt keletkezett bruttó jövedelem (halmozottság nélkül), azaz: az országban 1 év alatt létrehozott és végső felhasználásra került javak és szolgáltatások értéke (ideértve: a készletként megmaradt termelési tényezőket és beruházási javakat is)

- amortizáció (az állótőke 1 évre jutó felhasználódásának mértéke) =

NDP: Az országban 1 év alatt megtermelt nettó jövedelem. Egy termék, vagy szolgáltatás értékébe nem csak a folyó termelő felhasználás, hanem a korábban előállított a termelésbe befektetett állótőke értéke is beletartozik, hiszen azok is jövedelmet képviselnek. Ezek általában sok éven keresztül használnak el, aminek egy évre jutó arányos része az évi értékcsökkenési leírás, amit évi amortizációnak nevezünk. A keletkezett nettó jövedelmet úgy kapjuk, hogy a bruttó jövedelmet csökkentjük az évi amortizáció összegével. Az egy nemzetgazdaságban egy év alatt megtermelt nettó jövedelmet nettó hazai terméknek, vagy NDP-nek nevezzük.

A „hazai” és „nemzeti” mutató eltérése

Bruttó hazai termék - amortizáció= Nettó hazai termék

+ hazai gazdasági szereplők külföldön szerzett munka- és tőkejövedelme

– külföldi gazdasági szereplők az országban (nálunk) szerzett munka- és tőkejövedelme.

Bruttó nemzeti jövedelem (GNI) – amortizáció = Nettó nemzeti jövedelem (NNI)

A GDP és az NDP arra ad választ, hogy mennyi jövedelmet hoztak létre az adott nemzetgazdaságban. Ez azonban nem azonos azzal, hogy az elsődleges jövedelemelosztás során mennyi jövedelemhez jutottak az adott gazdasághoz tartozó gazdasági szereplők. A különbség oka, hogy a hazai gazdaság szereplői külföldön is jutnak jövedelemhez, míg a hazai jövedelemelosztásból külföldi gazdasági szereplők is részesülnek.

Egy nemzetgazdaság gazdasági szereplőinek egy év alatt az elsődleges elosztás során akár külföldről, akár belföldről megszerzett összes bruttó jövedelmét bruttó nemzeti jövedelemnek röviden GNI-nek, nettó jövedelmét nettó nemzeti jövedelemnek röviden NNI-nek nevezzük.

GNI

+ az országba külföldről bejövő transzferek

- az országból külföldre utalt transzferek

Bruttó nemzeti rendelkezésre álló jövedelem (GNDI)

- amortizáció=

Nettó nemzeti rendelkezésre álló jövedelem (NNDI)

A fentiektől különbözik a végső felhasználásra rendelkezésre álló jövedelem is. Ez utóbbi nagyságát befolyásolja a jövedelmek újraelosztása során az országba beáramló és az országból kiáramló transzferek nagysága. Egy nemzetgazdaság szereplőinek egy adott évben végső felhasználásra fordítható összes bruttó jövedelmét rendelkezésre álló bruttó nemzeti jövedelemnek, (röviden GNDI) nettó jövedelmét pedig rendelkezésre álló nettó nemzeti jövedelemnek (röviden NNDI) nevezzük.

Importhelyettesítő iparosítás

Importhelyettesítő iparosítással a II. világháborútól a '70-es évekig sok fejlődő ország próbálta meggyorsítani a gazdasági fejlődést. Az iparcikkek importját korlátozták, hogy segítsék a belföldi piacra termelő feldolgozóipart.

Kiskorú iparágon alapuló érvelés

A kiskorú iparág érv szerint a fejlődő országok potenciális komparatív előnnyel rendelkeznek a feldolgozóiparban, de a fejlődő országokban újonnan kialakuló feldolgozóipari szektorok kezdetben nem tudnak versenyezni a fejlett országok hosszabb ideje működő feldolgozóiparával. A feldolgozóipar akkor tudja megvetni a lábát, ha a kormányok átmenetileg támogatják az új iparágakat, mindaddig, amíg nem erősödtek meg annyira, hogy helytálljanak a nemzetközi versenyben. Így az érv szerint van értelme a vámok és a mennyiségi korlátozások ideiglenes alkalmazásának az iparosítás megindítása érdekében. A világ három legnagyobb piacgazdasága egyaránt kereskedelmi korlátok mögött kezdett iparosodni: az Egyesült Államok és Németország magas iparcikkvámokat alkalmazott a 19. században, Japán pedig a hetvenes évekig átfogó importellenőrzési rendszert tartott fenn.

Kiskorú iparágon alapuló érvelés problémái

Egy iparág kiépítésének költséges és időigényes volta nem szolgálhat érvként az állami beavatkozás mellett akkor, ha nincsenek belföldi piaci kudarcok. Ha egy iparágról feltételezhető, hogy a tőke, a munkaerő és a többi termelési tényező számára megfelelő jövedelmet tud biztosítani, akkor miért nem magánbefektetők fejlesztik kormányzati segítség nélkül? Néha az az érv hangzik el, hogy a magánbefektetők csak az iparágak jelenlegi jövedelmével számolnak, és nem veszik figyelembe a jövőbeli kilátásokat, ez azonban nincs összhangban a piaci magatartással. Legalábbis a fejlett országokban a befektetők gyakran olyan fejlesztéseket támogatnak, amelyek jövedelmezősége bizonytalan és a távoli jövő kérdése. (Tekintsük például az amerikai biotechnológiai ipart, amely dollár-százmilliókra rúgó tőkét vonzott, mielőtt bármilyen értékesítésre képesnek bizonyult volna).

Először is nem mindig jó azoknak az iparágaknak a fejlesztése a jelenben, amelyeknek csak a jövőben lesz komparatív előnyük. Tegyük fel, hogy egy munkaerőben jelenleg gazdag ország a tőkefelhalmozás folyamatát éli: ha elég tőkét halmozott fel, akkor a tőkeigényes iparágakban lesz komparatív előnye. Ez azonban nem azt jelenti, hogy azonnal ezeknek az iparágaknak a fejlesztésébe kellene fogniuk. Dél-Korea például a nyolcvanas években gépkocsi-exportőr országgá vált, de aligha lett volna jó ötlet az ország számára, hogy autóiparát már a hatvanas években fejlessze, amikor a tőkének és a szakképzett munkaerőnek még jócskán híján volt.

Másodszor, a feldolgozóiparnak nyújtott védelem csak akkor járhat üdvös hatással, ha a védelem versenyképessé teszi az ipart. Pakisztán és India évtizedeken át védte feldolgozóipari szektorait és nemrég vált jelentősebb iparcikk-exportőrré. Exportcikkeik azonban könnyűipari termékek, mint például textilárúk, nem pedig annak a nehéziparnak a termékei, amelyet védelemben részesítettek. Így helytálló érv lehet, hogy akkor is iparcikk-exportőrökké válhattak volna, ha sohasem védtek volna iparukat. Egyes közgazdászok meg is fogalmazták az „ál-kiskorú iparágakkal” kapcsolatos figyelmeztetést azzal az esettel kapcsolatban, amikor az ipar kezdetben védelmet kap, utána pedig a kereskedelempolitikai védelemtől teljesen független okok miatt versenyképessé válik. Az ilyen esetekben a kiskorú iparág védelme sikeresnek tűnhet, de valójában csak nettó költséget jelent a gazdaság számára.

Piaci kudarcok érve a kiskorú iparágak védelme mellett

A kiskorú iparág érvelés bizonyításához meg kell vizsgálni annak a kézenfekvő, de kérdéses nézetnek a hátterét, hogy az iparágak mindig védelemre szorulnak. Például, az új iparág akkor érdemel védelmet növekedése kezdeti szakaszában, ha olyan piacműködési zavarok észlelhetők, amelyek miatt a magántőke nem tudja a szükséges mértékben fejleszteni az iparágat. A kiskorú iparág érvelés kifinomult támogatói kétfajta piacműködési zavarra hívják fel a figyelmet ebben az összefüggésben: a tőkepiacok tökéletlen működésének és az elsajátíthatóságnak a problémájára.

A tőkepiacok tökéletlen működésének és az elsajátíthatóságnak a problémája

A tökéletlenül működő tőkepiacok érve a következő. Ha egy fejlődő országban nincsenek meg azok a pénzügyi intézmények (mint a hatékony tőkepiacok és a bankok), amelyek lehetővé teszik a hagyományos szektorokban (mint a mezőgazdaság) képződő megtakarítások felhasználását az új szektorokban (mint a feldolgozóipar), akkor az új iparágak növekedését korlátozni fogja a cégek folyó nyereségtermelő képessége. Így a kezdetben alacsony nyereségszint akkor is a beruházások akadályává válik, ha a beruházások hosszú távú hozadéka magas. Az első legjobb megoldás itt egy jobb tőkepiac kialakítása, az új iparágak kereskedelempolitikai védelme azonban, amely emelné a nyereségszintet és így felgyorsíthatná a növekedést, indokolt lehet, mint második legjobb megoldás.

Az elsajátíthatóság érve a kiskorú iparágak védelme mellett több formában is megjelenhet, de közös elemük az az elképzelés, hogy egy új iparág cégei olyan társadalmi hasznokat hoznak létre, amelyekért nem kapnak ellenszolgáltatást. Ilyen eset például, ha az iparágba elsőnek belépő cégeknek a technológia helyi követelményekhez való igazítása vagy új piacok feltárása miatt „indulási” költségeket kell viselniük. Ha más cégek ilyen induló költségek nélkül tudják követni a példájukat, akkor az úttörők nem számíthatnak bevételre ezekből a befektetésekből. Így az úttörő cégek nemcsak termelnek, hanem olyan nem megfogható hasznokat (például tudást vagy új piacokat) tesznek hozzáférhetővé mások számára, amelyekkel kapcsolatban nem keletkezik tulajdonjoguk. Egyes esetekben az új iparág létesítésének költségei kisebbek lehetnek a társadalmi hasznánál, de a hasznok idegen kézre kerülésének veszélye miatt a magánvállalkozók elkerülik ezt a piacot. Az első legjobb megoldás ilyenkor az, hogy a cégeknek ellenszolgáltatást adnak a realizálhatatlan befektetéseikért. Ha ez nem lehetséges,

akkor az új iparágba való belépést második legjobb megoldásként vámok vagy más kereskedelempolitikai eszközök alkalmazásával is ösztönözni lehet.

Egy iparvédelmi időszak nem teremt versenyképes feldolgozóipart, ha alapvető okai vannak annak, hogy egy országnak miért nincs a feldolgozóiparban komparatív előnye. A tapasztalat azt mutatta, hogy a fejlesztési kudarcok okai gyakran mélyebbek, mint az egyszerű ipari tapasztalathiány. A szegény országokban nincs szakképzett munkaerő, vállalkozói réteg, vezetői szakismeret, a társadalmi szervezettség pedig olyan állapotban van, hogy igen nehéz a folyamatos ellátás biztosítása bármiből – legyen az pótalkatrész vagy elektromos energia.

Ezek a problémák ugyan nem esnek kívül a gazdaságpolitika hatókörén, kereskedelempolitikai eszközökkel azonban biztosan nem lehet megoldani őket: egy mennyiségi korlátozás lehetővé teszi egy rossz hatékonyságú iparág túlélését, de közvetlenül nem tudja hatékonyabbá tenni az iparágat. Ez inkább oktatáspolitikai, a latin-amerikai országok a '30-40-es évek első felében kényszerből építették ki az importhelyettesítést a válság után, a kereskedelmi visszaélés miatt (Krugman-Maurice, 2000).

A duális gazdaság és annak problémái

A duális gazdaság egy olyan gazdaság, melynek egyik pólusán a gazdagodók, a másikon a leszakadók állnak. A külföldi érdekeltségű vállalatokkal, az ezekből élőkkel (alkalmazottakkal, a nekik beszállítókkal), a példájukat követőkkel, őket segítő és utánozó hazai körökkel (hazai vállalkozók, a külföldiekkel kapcsolatba kerülő hivatalnokok) szemben a velük való kapcsolatrendszerből kimaradó hazai tömegek találhatók.

Azonban értelmezhetjük úgy is, hogy olyan gazdaság, melynek egyik pólusán a nagyvállalatok, a másikon a kisvállalkozások vannak: az integrált termelési rendszerekkel, modern technológiával, nemzetközi méretekben termelőkkel szemben az egyéni és családi termelő és szolgáltató vállalkozásoknak kell versenyezniük.

A dualizmus valószínűleg a rossz piacműködés jele: egy hatékony gazdaságban például a munkásoknak nem jutnának nagyban eltérő bérek a különböző szektorokban. Ha pedig piaci kudarcok vannak, akkor lehet érvelni a szabad kereskedelemtől való eltérés mellett. A gazdasági dualizmus megléte gyakran az olyan vámok utólagos igazolására szolgál, amelyek a látszólag hatékonyabb feldolgozóipar védelmét szolgálják. Országon belüli egyenlőtlen fejlődést mutatnak. A munkásoknak nagyban eltér a bérük a különféle szektorokban. Maga a

kereskedelempolitika is sok szállal fűződhet a dualizmushoz. Amikor az importhelyettesítő iparosítás modellje bírálatok keresztüzébe került, egyes közgazdászok azzal érveltek, hogy az importhelyettesítő gazdaságpolitikák közrejátszottak a duális gazdaság kialakulásában, de legalábbis súlyosbították egyes tüneteit.

A dualizmus tünetei

A dualizmus tüneteit az alábbi pontokban foglalnám össze (Péter, 2017):

- Az egy munkásra jutó termelés értéke a modern szektorban jóval nagyobb, mint a gazdaság többi részében. Feldolgozóipar munkatársai által gyártott termék többszöröse annak, amit egy mezőgazdasági munkás állít elő.
- Az egy munkásra jutó kibocsátás nagyobb értékéhez magasabb bérek is járnak. Egy ipari munkás 10x annyit keres, mint a mezőgazdasági munkások.
- A feldolgozóipari bérek magas szintje ellenére a tőke hozadéka nem feltétlenül magas. Gyakran éppen az ipari tőke hozadéka tűnik viszonylag alacsonynak.
- A modern szektorban tapasztalható magas fejenkénti kibocsátás részben a termelés magas tőkeigényességének a következménye. A fejlődő országok feldolgozóipara általában sokkal magasabb tőkeigényességgel működik, mint a mezőgazdaság (ez nem igaz a fejlett gazdaságokra, ahol a mezőgazdaság meglehetősen tőkeigényes). A fejlődő világban a mezőgazdasági munkások sokszor kezdetleges eszközökkel dolgoznak, míg az ipari kapacitások nem annyira különböznek a fejlett országokban működő kapacitásoktól.
- Sok kevésbé fejlett ország a munkanélküliség állandó problémájával küszködik. Különösen a városi övezetekben van igen sok ember munka nélkül, vagy csak alkalmi, igen rosszul fizetett munkát végezhet. Ezek a városi munkanélküliek egy lakóhelyen élnek a viszonylag jól fizetett városi ipari munkásokkal.

A kereskedelem szabadságának növekedésével az érvelés szerint az ipari bérek csökkennek, a mezőgazdasági bérek pedig nőnek. Ha ez a helyzet, akkor a dualizmust - és a munkanélküliséget - súlyosbíthatja az import korlátozása, különösen, ha ez importhelyettesítő céllal történik. A feldolgozóipar túlzott tőkeigényessége részben a viszonylag magas bérekre vezethető vissza, mert ezek ösztönzik a cégeket a munkaerő

tőkével való helyettesítésére. A kereskedelmi korlátozások annyiban bírálatot érdemelnek, amennyiben felelősek ezért a hatásért. Egyes országokban az is tény, hogy az állami ellenőrzés alatt álló bankrendszer támogatott hiteleket nyújt az iparvállalatoknak, és ezzel teszi olcsóvá a munkaerő helyettesítését tőkével. A leginkább közvetlen csatorna azonban az import szelektív ellenőrzése.

Exportorientált iparosítás: a kelet-ázsiai csoda

A HPAE-országok (High Power Asian Economy) teljesítménye nem vonható kétségbe, és az is kétségtelen, hogy sikerük megcáfolja a korábbi szakmai közvélekedést arról, hogy az iparfejlődéshez az importhelyettesítésen keresztül vezet az út. Mégis számos vitapont van a „kelet-ázsiai csoda” alapján levonható következtetésekkel kapcsolatban.

Egyes megfigyelők számára az ázsiai gazdaságok sikere a viszonylag szabad kereskedelem és a beavatkozásmentes kormányzati politikák eredménye; mások számára viszont éppen azt bizonyítja, hogy a kifinomult kormányzati beavatkozás mennyire hatékony lehet; vannak olyan közgazdászok is, akik szerint a kereskedelem- és az iparpolitika hatása semmiképpen sem lehet jelentős, akár erősek, akár gyengék voltak ezek a politikák.

Az ázsiai növekedés tényei

A Világbank a HPAE-országokat három csoportra osztja, mert a „csoda” ezekben az országokban különböző időszakokban kezdődött. Az első Japán volt, amely nem sokkal a második világháború után kezdte a gyors gazdasági növekedést. Most már az Egyesült Államokkal és Nyugat-Európával összehasonlítható egy főre jutó jövedelme van. A hatvanas években négy kisebb ázsiai gazdaságban kezdődött meg a gyors növekedés, ezeket – Hongkongot, Tajvant, Dél-Koreát és Szingapúrt – gyakran „tigriseknek” nevezik. Végül pedig a hetvenes évek végén gyors növekedés kezdődött Malaysiában, Thaiföldön, Indonéziában, a leginkább feltűnő módon pedig Kínában. A HPAE-gazdaságok nemcsak gyors gazdasági növekedést mutatnak, hanem más különleges vonásuk is van: nagyon nyitottak a nemzetközi kereskedelemmel szemben, és nyitottságuk foka csak nőtt az évek során. Valóban, a gyorsan növekvő ázsiai gazdaságok sokkal inkább exportorientáltak, mint más fejlődő országok, különösen Latin-Amerika és Dél-Ázsia országai.

Kereskedelempolitika a HPAE-gazdaságokban

A „kifelé irányuló” kereskedelempolitikának próbálták tulajdonítani a kelet-ázsiai gazdaságok sikerét. E nézet szerint az ázsiai országokban megfigyelt magas export/GDP és import/GDP arányok olyan kereskedelempolitikák következményei, amelyek ugyan nem felelnek meg pontosan a szabad kereskedelem ismert fogalmának, mégis sokkal tágabb teret hagynak a szabad kereskedelemnek, mint azok a fejlődő országok, amelyek importhelyettesítésre próbálták alapozni a gazdasági fejlődést. A magas növekedési ütem pedig ennek a viszonylag nyitott kereskedelempolitikai rendszernek a jutalma.

A HPAE-gazdaságok Hongkong kivételével valójában nem folytatnak igazi szabad kereskedelmet: mindegyikük fenntart meglehetősen jelentős vámokat, mennyiségi korlátozásokat, exporttámogatásokat, és más kereskedelempolitikai eszközöket, amelyek befolyásolják külkereskedelmüket. Akkor a HPAE-gazdaságok kereskedelempolitikája közelebb van-e a szabad kereskedelemhez, mint a többi fejlődő országé? Ez valószínűleg igaz, bár a fejlődő országok kereskedelempolitikáinak bonyolult volta általában megnehezíti az összehasonlítást. Fenntartások a jelentős vámokkal, mennyiségi korlátozásokkal és exporttámogatással lehetségesek. Hongkong kivételével jelentős vámok vannak.

Van korreláció a gyors exportbővülés és a gyors gazdasági növekedés között, ez a korreláció nem feltétlenül bizonyítja a szabadkereskedelmi politika, döntő szerepét a gyors növekedésben. Ehelyett a téma több közgazdász szakértője jelenleg úgy véli, hogy a viszonylag alacsony fokú kereskedelempolitikai védelem közrejátszott ugyan a HPAE-gazdaságok növekedésében, de a „csodára” ez mégsem teljes magyarázat (Németh et al., 2009).

Iparpolitika a HPAE – gazdaságokban

A HPAE-gazdaságok sikere egyáltalán nem a szabadkereskedelmi politikák hatékonyságát mutatja, hanem sokkal inkább a kifinomult állami beavatkozás eredménye.

Az ilyen iparpolitikák nemcsak vámokból, importkorlátozásokból és exporttámogatásokból álltak, hanem olyan bonyolultabb eszközöket is tartalmaztak, mint az alacsony kamatozású hitelek, illetve a kutatás és fejlesztés állami támogatása. Az állami beavatkozás nagyon kifinomult, alacsony kamatú hitelek és támogatás jellemzi.

A növekedés más tényezői

Először: nyilvánvalóan hamis az az előfeltevés, amely szerint az iparosodás és a gazdasági fejlődés csak az importhelyettesítés befelé tekintő stratégiájára épülhet. A gazdasági fejlődés sikertörténeteinek mindegyikében szerepet kapott az iparcikkek exportjára alapozott, kifelé forduló iparosítás (Birkner, 2018).

Másodszor: különösen hibásnak bizonyult az a borúlátó nézet, hogy a világpiac az új piacra lépőkkel szemben diszkriminatívan működik, azaz a szegény országokat megakadályozza a meggazdagodásban. Az emberiség történetében még sohasem volt példa arra, hogy ilyen sok ember ilyen gyorsan tapasztalja sorsa jobbra fordulását.

Ismétlő kérdések a feldolgozott témakörhöz

- Melyek a főbb különbségek kereskedelempolitikai szempontból a fejlődő és a fejlett országok között?
 - Hogy vezetné le a GNDI-t a GO-ból?
 - Melyek a dualizmus tünetei?
-

Fejezethez felhasznált irodalom

- Balázs, Zs. (2019): 2020-ra az EU-ban már csak Bulgáriában lesznek alacsonyabb jövedelmek, mint Magyarországon, <https://qubit.hu/2019/06/19/2020-ra-az-eu-ban-mar-csak-bulgariaban-lesznek-alacsonyabbak-a-jovedelmek-mint-magyarorszagon>, Letöltve: 2020.01.12.
- Batovszki, I. - Birkner, Z. - Mészáros, Á. - Szabó, I. (2020): Innováció a digitális világban, RENDŐRSÉGI TANULMÁNYOK 3:2, pp. 1-14.
- Birkner, Z. (2018): Ipar 4.0, az új innovációs környezet In: Gaál, Zoltán (szerk.) Élni és dolgozni a digitális világban Kőszeg, Magyarország: Felsőbbfokú Tanulmányok Intézete, pp. 23-32.
- Európai Gazdasági és Szociális Bizottság (2012): Az Európai Gazdasági és Szociális Bizottság véleménye – A Bizottság közleménye az Európai Parlamentnek, a Tanácsnak és az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak – Kereskedelem, növekedés és

fejlődés – A leginkább rászoruló országokra szabott kereskedelmi és beruházási politika kialakítása, Az Európai Unió Hivatalos lapja, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012AE0770&from=HU>, Letöltve: 2021. 01. 15.

- Coface.hu (2020): Ország- és Szektorkockázati elemzés – a politikai és környezeti kockázatok jelentik a legnagyobb kihívást a cégek számára 2020-ban, Ország kockázati és gazdasági elemzések, <https://www.coface.hu/Hirek-es-Publikaciok/Hirek/Orszag-es-szektokockazati-elemzes-A-politikai-es-koerneyezeti-kockazatok-jelentik-a-legnagyobb-kihivast-a-cegek-szamara-2020-ban>, Letöltve 2020. 03.19.
- Cotonoui Megállapodás (2000): <https://www.consilium.europa.eu/hu/policies/cotonou-agreement/>, Letöltve: 2019.04.03
- Damen, M – Iglér, W. (2020): A fejlődő országokra alkalmazandó kereskedelmi rendszerek, Ismertető az Európai Unióról, Európai Parlament, <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/hu/sheet/162/a-fejlodo-orszagokra-alkalmazando-kereskedelmi-rendszerek>, Letöltve: 2021. 02. 24.
- Krugman, P.- Maurice, O. (2000): International Economics. Theory and Policy (2000), Obstfeld. Published by arrangement with the original publisher, Pearson Education, Inc., publishing as Addison Wesley Longman, a Company, In: Nemzetközi gazdaságtan - Elmélet és gazdaságpolitika, Felelős szerkesztő: Sági Márta .Panem Könyvkiadó
- Németh, K. - Pintér, G. - Pályi, B. (2009): Arboreal Energy Plantations in Hungary, ACTA AGRICULTURAE SERBICA XIV : 27 pp. 43-51.
- Péter, E. (2017): Kereskedelempolitika gazdaságtana, Kereskedelem gazdaságtana tárgyhoz köthető Ppt előadás anyag, Pannon Egyetem
- 2016. június 8-i (EU) 2016/1076 európai parlamenti és tanácsi rendelet

2. Stratégiai kereskedelem politikák a fejlett országokban

A világ jövedelmének legnagyobb része Nyugat-Európában és Észak-Amerikában található, valamint Japánban, Kínában, Ausztráliában és Új-Zélandon. A fejlett világ egészében növekedési visszaesés mutatkozott a hetvenes évek elejét követően. Az Egyesült Államokban számos munkás bére reálértékben stagnált, sőt csökkent; Nyugat-Európában a munkanélküliségi ráta az évek során folyamatosan nőtt. A japán gazdaság a hetvenes és a nyolcvanas években még védettnek látszott a többi fejlett ország bajaival szemben, de a kilencvenes évek első felében tartós stagnálási szakaszba került. Stratégiai kereskedelem politikákat alkalmaznak, amelyek egyes szektorokban támogatják az exportot és rontják az import esélyeit.

Hogyan javíthatja teljesítményét egy gazdaság?

A GDP-t a gazdasági tevékenységek kiterjedtségének, a gazdaság kibocsátásának mérésére találták ki, de a jólét és a gazdasági növekedés összekapcsolása miatt jóléti mutatóvá lépett elő. Tekintve azonban, hogy a növekedést el kell választani a fejlődés értelmétől, bebizonyosodott, hogy önmagában a növekedés nem vonja maga után az általános jólétet, mivel az elosztás egyenletessége nem biztosított, így egyértelmű hogy a GDP a fenntartható fejlődés mutatójaként nem alkalmazható. A legtöbb a GDP-hez hasonló, aggregált mutató, de történetek törekvések többdimenziós indexek megalkotására is.

Gazdasági Jólét Mutatója (NEW)

A számba vett állományok határait kiterjesztették, és a kiadásokat új kategóriák szerint sorolták be, úgy, hogy az egészségügyi kiadásokat és az oktatást a humán tőkébe fektetett beruházásnak vették, és bizonyos kiadásokat - mint a rendőrség fenntartását - „köztes” kiadásként értelmeztek, mely önmagában nem generál jólétet. Az urbanizáció bizonyos költségeit levonták. A végeredmény egy olyan mutató lett, mely a vizsgált időszakra korrelált a GNP-vel. Így a NEW nem lett hosszú életű (Péter, 2017).

A Fenntartható Gazdasági Jólét Mutatója (ISEW)

A jelenlegi egyik legátfogóbb jóléti mérőszám a fenntartható gazdasági jólét mutatója. Az ISEW a kiindulópontnak tekintett lakossági fogyasztást különböző jóléti befolyásoló tételekkel korrigálja. Pozitív tényezőként veszi számba a háztartási munka értékét, a tartós fogyasztási cikkek éves szolgáltatásainak értékét, az utak, illetve országutak által (nem ingázási célokra) nyújtott szolgáltatásokat, valamint az egészségügyi és az oktatási közkiadások bizonyos hányadát. Szintén itt szerepel a tőkekínálat nettó növekedése (amelyben számbavételi problémák miatt az emberi tőke nem, hanem csak az állótőke változása jelenik meg), valamint az ország nettó nemzetközi tőkepozíciójának kedvező változása. Ugyanakkor levonandó a tartós fogyasztási cikkek vásárlására fordított éves összeg, a jóléthez hozzá nem járó egészségügyi és oktatási magánkiadás, az ingázás közvetlen költsége, az urbanizáció költsége (például lakhatási költségek növekedése), a motorizált közlekedés baleseti költsége, valamint a természeti folyamatokba történő káros beavatkozások költsége. Amint azt a felsorolás is mutatja, a fenntartható gazdasági jólét mutatója valóban rendkívül átfogó mérőszám, amely azonban számszerűsíthetősége szempontjából komoly hátránnyal rendelkezik. A legtöbb országban ugyanis - hazánkat is beleértve - nem állnak rendelkezésre a számításhoz szükséges statisztikai adatok (Daly - Cobb, 1989).

A Valódi Fejlődés Mutatója (GPI)

A valódi fejlődés mutatója a fenntartható gazdasági jólét (ISEW) egyik alternatív változata. Egységes, átfogó szerkezetben tartalmazza mind a piaci, mind a nem piaci tevékenységek értékét, és a GDP-től eltérően hosszú távú szemléletet tükröz. Amíg a GDP csak az adott év kiadásainak összességét veszi számba, addig a GPI a természeti és társadalmi tőke kimerülésével is számol, és ezzel az aktuális gazdasági tevékenységek hosszú távú fenntarthatóságáról is informál (Németh, 2018). A GPI számításának alapja az ország személyi fogyasztása, hasonlóan a GDP-hez és az ISEW-hez. A GDP-ben egyszerűen csak összeadják a nemzeti termelés egyes elemeit: az üzleti befektetéseket, a kormányzati kiadásokat és a nettó exportot, mindezek nettó hasznát azonban nem becslik meg. Ezzel szemben a GPI a személyi fogyasztás teljes értékét korrigálja a jövedelemelosztás tényezőjével, majd további társadalmi és ökológiai költségeket/hasznokat kifejező tényezőkkel módosítja azt. A GPI-ban összeadják a gazdaságban elfogyasztott termékek és szolgáltatások értékét (az őket kísérő pénzmozgástól függetlenül), majd három fogyasztáshoz kapcsolódó kiadási kategóriát vonnak le: (1)

kárenyhítést szolgáló kiadásokat (például kórházi és ingázási költségek, környezetszennyezés utólagos elhárítása stb.), (2) társadalmi költségeket (például családok szétzilálódása, alulfoglalkoztatottság stb.) és (3) a környezeti vagyon és a természeti erőforrások értékcsökkenését.

Az Emberi Fejlődés Indexe (HDI)

HDI (Human Development Index) - Az emberi fejlődés koncepciója a gazdaság teljesítménye mellett még két tényezőt: a hosszú és egészséges életet és a tanultságot tekinti olyan alapvető dimenzióknak, amely mentén való pozitív elmozdulás növeli az emberek választási lehetőségeinek halmazát (Somogyi et al., 2012).

Az ökológiai lábnyom

Az ökológiai lábnyom azt jelzi, hogy egy adott gazdasági tevékenység, kereskedelem és a kultúra mekkora terhelést jelent a természetre. Másképpen megfogalmazva: ökológiailag mekkora termőterületre van szükség ahhoz, hogy a fogyasztási szükségleteinkhez alapanyagot biztosítsunk, és hogy tevékenységeink során keletkezett hulladékokat elnyelje. Ide értendő az ételkészítés, az energiafelhasználás, a közlekedés, a lakásépítés, a ruházatkódás, a szabadidő eltöltése. A kifejezés William Rees és Mathis Wackernagel kanadai ökológusoktól származik (Wackernagel - Rees, 1996).

Az ökológiai lábnyom meghatározása során azt az életteret, annak nagyságát határozzuk meg, mely egy meghatározott emberi népességet, adott életszínvonalon, végtelen ideig eltartani képes. Ezért az ökológiai lábnyomot területegységben adjuk meg. Ökológiai lábnyomot számolhatunk egyén, szervezet, társadalmi csoport, ország számára. Minél kisebb egységet vizsgálunk, annál jobban igaz, hogy az egyes összevont értékek más-más tényezőkből tevődnek össze a fogyasztási szokásoknak megfelelően. Az országos adatok az átlagfogyasztást veszik figyelembe, tehát származtatott adatokkal dolgoznak.

Fejlesztendők-e a magas hozzáadott értékű iparágak?

A nemzeti jövedelmet növelni lehet azzal, hogy az erőforrásokat szándékosan az egy munkásra jutó hozzáadott érték magas szintjét mutató iparágakba irányítják.

Az egy munkásra jutó hozzáadott érték magas szintjét mutató iparágak jellegzetes módon igen tőkeigényesek, tehát a tőke egységére vetítve alacsony hozzáadott értéket állítanak elő. Mivel pedig a tőke épp annyira szűkös erőforrás, mint a munkaerő, ezért nincs garancia arra, hogy az egy munkásra jutó magas hozzáadott értékű iparágak fejlesztése növelni fogja a nemzeti jövedelmet. Valóban, piaci kudarcoktól mentes esetben azt várjuk a piacoktól, hogy a lehető legnagyobb nemzeti termelést biztosítsák, ezért pedig az erőforrások felhasználását megváltoztató kormányzati beavatkozások inkább csökkenteni, mint növelni fogják a nemzeti jövedelmet.

Mi a helyzet a valóságban?

A ruházati ipar munkaerőintenzív, ott sok munkás még alig több felszereléssel dolgozik, mint egy varrógép, és a hozzáadott érték munkásonként igen alacsony. A másik szélsőséges eset a kőolaj finomítás, amelynek magas tőkeigényessége nyilvánvaló bárki számára, aki akárcsak egyszer áthaladt New Jersey állam északkeleti részén. Ebben az iparágban nagyon magas az egy munkásra jutó hozzáadott érték. Némileg meglepő módon a "fejlett" iparágak, mint az elektronikai ipar vagy a repülőgépgyártás munkásonkénti hozzáadott értéke nem sokkal magasabb a feldolgozóipar átlagánál, és jóval elmarad a hagyományosan tőkeigényes iparágak, mint az autóipar mutatójától. A hozzáadott érték tehát, erősen függ a tőkeigényességtől (Péter, 2017, Pintér et al., 2012).

Versenyben a jó munkahelyekért

Az egyik szektor azért jobb a másikonál, mert magasabb béreket fizet. Ezt az érvet gyakran azzal a panasszal együtt hozzák föl, hogy az Egyesült Államok gazdasági nehézségei mögött nagymértékben a dezindusztrializáció (iparvesztés) áll, ami a feldolgozóipar jól fizető munkahelyei számának a csökkenését jelenti. Azt a képet vetítik a gyanútlan közönség elé, hogy a korábban az acél- vagy az autóiparban foglalkoztatott, középosztálybeli jövedelemmel büszkélkedő munkások valamilyen gyorsétteremben kényszerülnek arra, hogy minimálbérért hamburgert áruljanak. A bérkülönbség elv azt jelenti, hogy bizonyos iparágak védelmet és

támogatást érdemelnek, mert magas béreket fizetnek, a fejlődő országok a feldolgozó iparágakat támogatják ezzel. 1 tonna acél előállításához ma már kevesebb ember kell a technológiai fejlődés miatt. Egy tál étel felszolgálásához vagy egy hajvágáshoz felhasznált emberi erőforrás mennyisége azonban nem változott az évek során szolgáltatóiparban (Péter, 2017).

Stratégiai kereskedelempolitika a gyakorlatban

Japán stratégiai kereskedelempolitikája

1990-ig Japán volt a fejlett ipari országok nagy sikertörténete, mert a gazdaság a háború utáni romhalmazból és gazdasági gyengeségből kiemelkedve évtizedeken át látványos növekedést tudott felmutatni. 1950 és az 1970-es évek eleje között a japán gazdaságot oly módon irányították, hogy a kormányzati szervezeteknek jelentős közvetlen ellenőrzési lehetőségük volt az erőforrások elosztása felett. A hetvenes évek közepe után a kormányzat szerepe kifinomultabbá és kevésbé egyértelművé vált. A második világháború végétől a hetvenes évekig Japán “hiánygazdaságként” működött. A külföldi valuta árát és a kamatlábat az alatt a szint alatt tartották, amelyen a kínálat megegyezett volna a kereslettel, így a külföldi valuta és a hitel valójában csak központi elosztási rendszerben volt hozzáférhető. E szűkös erőforrások elosztását lényegében a kormányzat ellenőrizte, mindenekelőtt a pénzügyminisztérium és a híres MITI (Ipari és Kereskedelmi Minisztérium).

Az ötvenes és a hatvanas évek folyamán a minisztériumok ezt a hatalmat olyan növekedési stratégia érdekében használták fel, amely a korábban bemutatott “népszerű” kritériumok szószólóira is vallhatott volna. A kormányzat a magas egy munkásra jutó hozzáadott értéket mutató nehézipari ágazatokba irányította a pénzalapokat a hagyományos munkaerő-igényes iparágak helyett. Azoknak az iparágaknak a fejlődését kívánták ösztönözni, amelyek elképzelésük szerint inkább Japán jövőbeli komparatív előnyeinek, mint jelenlegi kereskedelmi szerkezetének feleltek meg. Külön kedvezményeket kaptak a félkész termékeket gyártó iparágak, mint az acélipar. Az '50-'70-es évek között magas hatékonyságot mutató (acél) nehézipart támogatták a textilipar helyett. Az eredmény ma már történelem: Japán gazdasága különösen gyors növekedést mutatott. Japán újabb kereskedelempolitikája a hetvenes évek közepe utáni japán gazdaságpolitika az iparágak új körének, az úgynevezett “tudás intenzív” vagy csúcstechnológiai iparágaknak az ösztönzését tűzte ki célul. A stratégiai eszközrendszerben összekapcsolódott a kutatás-fejlesztéshez nyújtott szerény támogatás,

illetve a kormányzat és az ipar közös részvételével indított olyan kutatási programok segítése, amelyek ígéretes új technológiák kifejlesztését célozták. Az egész kezdeményezés sokkal kisebb méreteket öltött a gazdaság egészéhez képest, mint a régi stratégiai kereskedelempolitika.

A siker tényezői:

- A beruházási ráta magas, így Japánban legmagasabb a világon a befektetés,
- jó oktatási rendszerük van, amely a gyakorlat számára is hasznos információkat közvetít
- a vállalati kultúra alaposan kidolgozott.

Stratégiai kereskedelempolitika más országokban

Franciaországban a kormány, a technológiai versenyt támogatja a belföldi cégek esetében. „Nemzeti Bajnokok” összeolvadását preferálják, amelyek kizárólag országon belüli kis cégekből állhatnak.

Stratégiai kereskedelempolitika az Egyesült Államokban a szabadpiaci ideológia mellett kötelezte el magát. Nem kell állami beavatkozás kivéve a mezőgazdasági biogazdaságok és a mezőgazdasági kutatások esetén (biotechnológia).

Egy „ellaposodott” kezdeményezés - Lapos képernyő piac

1993 nyarán a Clinton-kormány meglehetősen nagyméretű kezdeményezéssel állt elő: a "lapos képernyők" technológiájának kifejlesztését kívánta támogatni, amelyeket a hordozható számítógépekben, az üzemanyagtöltő állomások kijelzőiben és sok más helyen alkalmaznak. Abban az időben ezt az iparágat a japán cégek tartották ellenőrzésük alatt, az amerikai kezdeményezés e cégek visszaszorítására irányult. A kezdeményezést egyúttal a stratégiai kereskedelempolitika általános bemutatásának és elfogadtatásának a próbájául is szánták.

Ésszerű érvek szóltak amellet, hogy a lapos képernyők gyártását a stratégiai kereskedelempolitika céljának válasszák. A kapacitások gyors növekedése miatt az árak összeomlottak: a legtöbb számítás szerint a japánok és a dél-koreaiak veszteségét minden egyes újabb eladott lapos képernyő csak tovább növelte. Itt tehát nem olyan Brander-Spencer-féle verseny játszódott le, amelynek a győztese járadékokhoz jutott. Sőt, a lapos képernyők piacán elért ázsiai fölény nem vetette vissza az Egyesült Államokat a szélesebben értelmezett számítógépiparban sem.

A laposképernyő-program kudarcra azonban elsősorban azért csak kis aggodalmat keltett Washingtonban, mert valójában kevés köze volt a stratégiai kereskedelempolitikához. A program kidolgozásának idején az ázsiai gazdaságokat általában, Japánt pedig különösen az amerikai világgazdasági dominancia veszélyeztetőjének tekintették, akkoriban igen fontosnak tűnt, hogy az amerikaiak egy meghatározó technológiai területen visszanyerjék vezető szerepüket. 1998-ra azonban Ázsia Japánnal együtt gazdasági válságba jutott, az félelem pedig már nem talált nagyobb politikai visszhangra, hogy az amerikai gazdaságot a versenyképesség valamelyik kulcsfontosságú területén fenyegetné vereség.

Tökéletlen verseny és stratégiai kereskedelempolitika

Barbara Spencer és James Brander elemzés

A modell azt a helyzetet szemlélteti, amikor bizonyos feltételezések szerint a kormány szubvencionálhatja a hazai cégeket, hogy segítse őket a külföldi termelőkkel szembeni versenyben, és ezzel fokozza a nemzeti jólétet. Ez a következtetés ellentétben áll a legtöbb nemzetközi kereskedelmi modell eredményeivel, amelyekben a kormányzat beavatkozása társadalmilag optimális. Az érv rámutat arra a piaci kudarcra, amely tökéletes verseny hiányában igazolhatja az állami beavatkozást. Az egyes iparágakban csak kevés cég között folyik valódi verseny. A tökéletes versenyre vonatkozó elméleti feltevések a cégek kis száma miatt nem állják meg a helyüket. Az ilyen iparágakban jellegzetes módon többlethozadékok képződnek; ez annyit jelent, hogy a cégek ugyanolyan kockázatú beruházásokkal nagyobb jövedelmet érnek el, mint amire a gazdaságban máshol számíthatnának. Ebben az esetben egy kormányzatnak elvben lehetősége nyílik arra, hogy megváltoztassa a játékszabályokat annak érdekében, hogy ezek a többletprofitok a külföldiektől a belföldi cégekhez kerüljenek át. A legegyszerűbb eset a belföldi cégeknek nyújtott támogatás. Az elmélet gyakorlati alkalmazásához több információ volna szükséges, mint amennyi valójában is rendelkezésre áll, az ilyen kereskedelempolitikára könnyen külföldi megtorlás lehet a válasz, de a kereskedelem- és az iparpolitika belföldi politikai háttere mindenképpen megakadályozná az ilyen kifinomult eszközök gyakorlati alkalmazását.

Kifinomult érvek a kereskedelempolitika alátámasztására

Feladatai közé tartozik a már létező piaci kudarcok semlegesítése. A stratégiai kereskedelempolitika indokolására használt érvek nagy részével éppen az a baj, hogy nem kapcsolják össze a kormányzati beavatkozás követelését a szabad kereskedelem ügyét megalapozó feltételezések egyikének a kudarcával sem. A csúcstechnológiai iparágak cégei nem tudják megszerezni fejlesztési eredményeik hasznának azt a részét, amely átgűrűzik más cégekhez. A magas koncentrációs fokú oligopolisztikus iparágakban monopolprofitok képződnek.

Technológia és externáliák

Ha egy iparág cégei olyan tudást hoznak létre, amelyet más cégek fizetség nélkül használhatnak, akkor az iparág valójában a látszathoz képest többet termel – ez a tudás társadalmi határhaszna –, de ez a többlet nem javítja a cégek ösztönzőit. Ahol kimutathatók az externáliák (olyan hasznok, amelyek nem az őket létrehozó cégekhez jutnak) jelentős mértéke, ott indokolható az iparág támogatása. Csúcstechnológiai iparágak cégei erőforrásaik nagy részét a technológia javítására használják fel vagy úgy, hogy közvetlenül költenek a kutatásra és a fejlesztésre.

Csúcstechnológiai iparágakról indokolt beszélni ott, ahol a tudásba való befektetés az üzleti tevékenység kulcsfontosságú része. A stratégiai kereskedelempolitikának itt azért lehet szerepe, mert a cégek a tudásba való saját befektetés hasznának egy részéhez valóban hozzájutnak. Az elektronikai iparban például nem ritka, hogy a cégek “visszafejtik” versenytársaik konstrukcióit, azaz szétszedik termékeiket azért, hogy rájöjjenek működésük és gyártásuk módjára. A szabadalmi törvények csak gyenge védelmet biztosítanak az innovációnak. A kormányzatoknak e helyett talán, a kutatást és a fejlesztést kellene támogatniuk bárhol, ahol K+F folyik. Hiba lehet azonban, ha a kutatás nagy, bürokratikus formáit támogatják, ahol a pénzeszközök felhasználása szigorúan nyomon követhető, míg a kisebb, informális szervezetek rosszul járhatnak, pedig eléggé általános vélekedés, hogy az eredeti gondolkodás zöme inkább ott folyik.

A stratégiai kereskedelempolitika a gyakorlatban sokkal változatosabb, hatásai pedig bizonytalanabbak annál, amit a népszerű elemzések alapján gondolhatnánk. Japán gazdaságpolitikája az ötvenes és hatvanas évek kiterjedt állami beavatkozásához képest manapság sokkal csekélyebb állami jelenlétet mutat. Más országokban azonban a

gazdaságpolitika kevésbé mutatkozott konzisztensnek; még az Egyesült Államok is széles körben elfogadott stratégiai kereskedelempolitikát alkalmazott a mezőgazdaságban, egyes külföldiek szerint pedig az amerikai védelmi költségvetés valójában csúcstechnológiai iparágak számára kidolgozott stratégiai kereskedelem-politikaként működik. Az ilyen gazdaságpolitikák hatáselemzése nem könnyű. Nem elegendő, ha egy iparág piaci részesedését vagy növekedési ütemét tekintjük. Ehelyett költség-haszonelemzésre van szükség. A stratégiai kereskedelempolitika néhány fontos példájának vizsgálata nem igazán támasztja alá a kormányzatok által kiválasztott iparágak jó teljesítményével kapcsolatos várakozásokat (Péter, 2017).

Ismétlő kérdések a feldolgozott témakörhöz

- Mit jelent a fenntartható Gazdasági Jólét Mutatója?
 - Mi takar az „ellaposodott kezdeményezés” és mely országhoz köthető?
 - Mi a Barbara Spencer és James Brander elemzés lényege?
-

Fejezethez felhasznált irodalom

- Daly, H – Cobb, J. (1989): For the Common Good, Beacon Press, Boston
- Krugman, P.- Maurice, O. (2000): International Economics. Theory and Policy (2000), Obstdfeld. Published by arrangement with the original publisher, Pearson Education, Inc., publishing as Addison Wesley Longman, a Company, In: Nemzetközi gazdaságtan - Elmélet és gazdaságpolitika, Felelős szerkesztő: Ságbi Márta .Panem Könyvkiadó
- Németh, K. (2018): Lokalitas és fenntarthatóság: A megújulóenergia-ipar fejlődésének aktuális kérdései, Veszprém, Magyarország, Pannon Egyetemi Kiadó
- Péter, E. (2017): Stratégiai kereskedelempolitikák a fejlett országokban, Kereskedelem gazdaságtana tárgyhoz köthető Ppt - előadás anyag, Pannon Egyetem
- Pintér, G. - Kis-Simon, T. - Weisz, M. - Németh, K. (2012): Opportunities for the energy usage of non-arboreal agricultural by-products in Hungary, VISEGRAD JOURNAL ON BIOECONOMY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT, p. 19
- Somogyi, V. – Dániel, Z. A. - Rédey Á. (2012): Fenntartható gazdaság, TÁMOP-4.1.2 A1 és a TÁMOP-4.1.2 A2 könyvei, Pannon Egyetemi Kiadó

- Wackernagel, M. - Rees, W. E. (1996): Our Ecological Footprint: Reducing Human Impact on the Earth, Gabriola Press New Society Publishing, B.C.

3. Nemzetközi kereskedelem és a külkereskedelem alapmodellje

Nemzetközi kereskedelem főbb alapmodelljei

A ricardói modell

A termelési lehetőségeket a munkaerő, mint egyetlen erőforrás szektorok közötti allokációja határozza meg. Ez a modell megvilágítja a komparatív előny fogalmát, de nem veszi figyelembe a jövedelem eloszlás ugyancsak fontos szempontját. A modell szempontjából a vevő a legfontosabb termelési tényező és a termelés hatékonysága attól függ, hogy hogyan oszlik meg a szektorok között.

A specifikus tényezők modellje

A munkaerő szabadon mozoghat a szektorok között, de vannak más, adott iparágakhoz kötődő termelési tényezők is. Ez a modell eszményi eszköz a jövedelem eloszlás megértéséhez, de nem túlságosan alkalmas a külkereskedelmi szerkezet elemzésére. A vevő mellett más tényezők is jelentősek (Péter, 2017).

Képzeljünk el egy gazdaságot, amely két terméket, iparcikket és élelmiszert tud előállítani. Egy termelési tényező helyett azonban hárommal: munkaerő (L), tőke (K) és föld (T) rendelkezik. Az iparcikkeket tőke és munkaerő (de nem föld), az élelmiszert pedig munkaerő és föld (de nem tőke) felhasználásával termeli meg. A munkaerő így úgynevezett mobil termelési tényező, amelyet mindkét ágazatban lehet alkalmazni, a föld és a tőke viszont specifikus, amely csak egy termék előállításában használható fel. Mennyit állít elő a gazdaság az egyes termékekből? A gazdaság iparcikk-termelése attól függ, hogy mennyi tőkét és munkaerőt alkalmaznak abban a szektorban. Ezt a kapcsolatot egy termelési függvény foglalja össze, amely megmutatja, hogy a tőke és a munkaerő adott mennyiségű felhasználásával milyen mennyiségű iparcikk állítható elő. Azt feltételezzük, hogy két olyan termelési tényező létezik, a föld és a tőke, amely állandóan a gazdaság egyik szektorához van kötve. A fejlett gazdaságokban azonban a mezőgazdasági földterületre csak a nemzeti jövedelem csekély hányada jut. A közgazdászok általában úgy alkalmazzák a specifikus tényezők modelljét az amerikaihoz vagy a franciához hasonló gazdaságokra, hogy a termelési tényezők specifikus jellegét nem állandó körülménynek, hanem időben változó feltételnek tekintik. Példa erre, hogy a sörfőzéshez

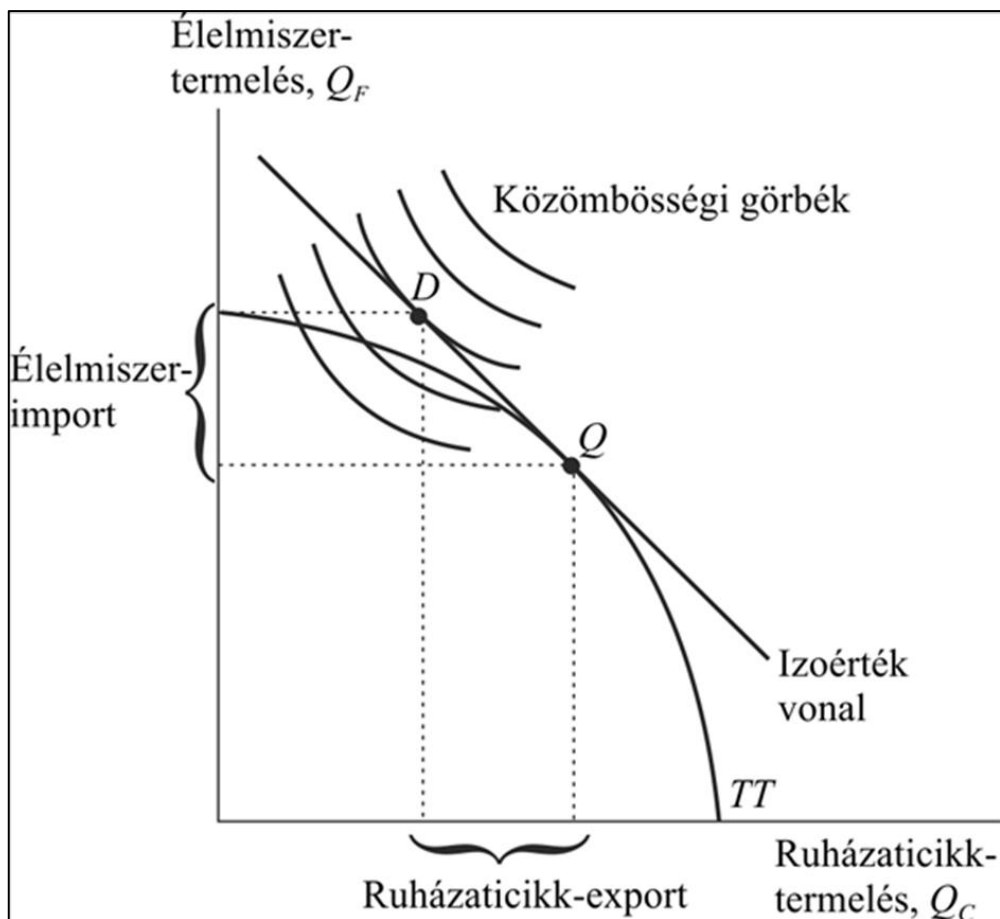
használt hordók vagy a gépkocsi-karosszériák gyártásához alkalmazott sajtoló berendezések nem helyettesíthetők egymással, így mindkét berendezés iparág-specifikus. Bizonyos idő alatt azonban lehetséges, hogy a beruházásokat átcsoportosítsák az autógyárakból a sörfőzdekkbe vagy megfordítva, így pedig hosszú távú értelmezésben a hordók és a sajtolók is egyetlen, mobil, tőkének nevezett termelési tényező megnyilvánulási formáinak tekinthetők. A gyakorlatban tehát nincs éles választóvonal a specifikus és a mobil termelési tényezők között. Az alkalmazkodási sebességtől függ, hogy mely tényezők csoportosíthatók át gyorsabban egyik iparágból a másikba. A specifikus jelleg annál a tényezőnél erősebb, ahol ez az átcsoportosítás lassabban megy végbe (Krugman - Maurice, 2000).

Hecksher-Ohlin modell

Ebben a modellben többféle termelési tényező mozoghat a szektorok között. Ezzel a modellel nehezebb dolgozni, mint az előző kettővel, viszont elősegíti annak a mélyebb megértését, hogy az erőforrások miként járulnak hozzá a külkereskedelmi szerkezet alakításához. Egy gazdaság termelési kapacitását összefoglaló módon termelési lehetőségeinek határvonala ábrázolja, és ezeknek a határvonalaknak az eltérései külkereskedelmet generálnak. Egy ország relatív kínálatának bővülését a termelési lehetőségek határozzák meg. A világkereskedelem egyensúlyát a világ relatív keresletének és a világ relatív kínálatának az alakulása határozza meg úgy, hogy az utóbbi a nemzeti relatív kínálati görbék között helyezkedik el. Termelési tényező mozog a szektorok között. A modell rávilágít, hogy ezen erőforrások mozgása miként járul hozzá a külkereskedelem alakulásához.

A kereskedő gazdaság alapmodellje

A termelési lehetőségek határvonala és a relatív kínálati görbe közötti kapcsolat mutatja a relatív árak és a relatív kereslet közötti összefüggést. Figyelembe veszi a relatív nemzetközi kínálatot és a relatív nemzetközi kereslet világkereskedelmi egyensúlyt meghatározó hatásait, a cserearányokat, továbbá egy ország exportjának és importjának ára közötti arányát, hatással lehet egy ország jólétére.



A termelés és a fogyasztás a külkereskedelmi alapmodellben

Forrás: Krugman - Maurice (2000)

Egy gazdaság fogyasztóinak ízlésétől függően választja ki az izoérték vonal valamely pontját. Alapmodellünk számára azzal a hasznos leegyszerűsítő feltevéssel élünk, hogy a gazdaság fogyasztási döntései úgy ábrázolhatók, mintha egyetlen reprezentatív személy ízlése alapján születnének (Krugman - Maurice, 2000). Egy személy ízlését grafikusán közömbösségi görbékkel ábrázolhatjuk. Egy közömbösségi görbe a ruházati cikk- (C) és élelmiszer- (F) fogyasztás olyan kombinációit ábrázolja, amelyek bármelyike azonos szinten tartja az illető személy jólétét. A közömbösségi görbéknek három tulajdonságuk van. Lefelé tartanak: ha egy személynek kevesebb F-et ajánlanak, akkor jólétét csak úgy őrizheti meg, ha több C-t kap. Minél inkább fent és jobbra helyezkedik el egy közömbösségi görbe, annál magasabb szintű jólétét ábrázol: az egyes személyek számára több termék értékesebb mindkettőből, mint kevesebb. Minden egyes közömbösségi görbe laposabbá válik, ahogy jobb felé mozdulunk el: minél több C-t és kevesebb F-et fogyaszt el egy személy, F egy marginális egysége annál értékesebb lesz C egy egységéhez képest, tehát több C-re lesz szükség ahhoz, hogy ellensúlyozzák az F kínálatának bármilyen további csökkentését. Az ábrán láthatjuk a

közömbösségi görbéknek azt a halmazát egy gazdaságban, amely rendelkezik az említett három tulajdonsággal. A gazdaság azt a pontot választja ki az izoérték vonalon, amely a lehető legnagyobb jólétét eredményezi. Ez a pont ott fekszik, ahol az izoérték vonal érinti a legmagasabb, még elérhető közömbösségi görbét, ezt a pontot itt D-vel jelöljük. Vegyük észre, hogy ezen a ponton a gazdaság ruházati cikkeket exportál (a megtermelt ruházati cikkek mennyisége meghaladja az elfogyasztott ruházati cikkek értékét) és élelmiszert importál.

A növekedés két fő ok miatt billenhet ki

A gazdaság egyik szektorában végbement technológiai fejlődés jobban kiterjeszti a gazdaság termelési lehetőségeit a szektorok között, tehát például a tőkeállomány növekedése megtakarítás és beruházás következtében - nem egyformán növeli a termelési lehetőségeket a kétféle tényezőkombinációval előállítható termékek számára. Itt is elbillent növekedés történik, amennyiben vagy annak a terméknek a kibocsátása nő jobban, amely számára az adott termelési tényező specifikus jellegű, vagy annak a terméknek a kibocsátása, amely elsősorban a megnövekedett kínálatú termelési tényezőt igényli. Így a külkereskedelem bővülésének tényezői a külkereskedelmet folytató gazdaságon belül kibillent növekedést idéznek elő. A termelési tényező kivonata bővül, nem egyformán növeli termelési lehetőségeket.

Miért kereskednek egymással az országok?

Mert az eladó és a vevő országok kölcsönösen jól járhatnak. Az exportot és az importot a kereslet és kínálat mozgatja, az exportképességet pedig a versenyképesség határozza meg.

Hogyan hatnak a devizaárfolyamok a nemzetközi kereskedelemre és ügyletekre?

Ha a magyar fizetőeszköz, azaz a forint árfolyama gyengül az euróhoz képest, akkor a hazai termékek és szolgáltatások iránt nőhet a kereslet azokban az országokban, ahol az euró a fizetőeszköz. Ennek a fordítottja is igaz, azaz a forintárfolyam-erősödés ösztönözheti a magyar importot és a külföldre irányuló befektetéseket. Ez az összefüggés igaz más devizapárookra is.

Miért jó az euró? Mi az euró zóna?

A közös fizetőeszköz használata egyszerűsíti a kereskedelmi és pénzügyi folyamatokat, valamint csökkenti a pénzváltással járó költségeket. Az euró zónának 2016-ban 19 ország a tagja, a csatlakozáshoz kötelező a maastrichti kritériumok teljesítése, de ez nem jelenti az euró automatikus bevezetését.

A külkereskedelem állami szabályozása

Adott ország gazdaságpolitikájából levezethető külkereskedelmi céljainak (pl. exportorientáció, vagy a hazai ipar védelme, stb.) megvalósítása érdekében kerül sor az állam beavatkozására. A beavatkozás eszközei alapvetően két csoportba sorolhatók: ösztönzés vagy korlátozás. A saját érdekeket egyoldalúan érvényesítő gazdaságpolitika azonban sértheti más országok érdekeit. Ezért a külkereskedelemben bizonyos kompromisszumok is kifejlődtek, amelyek leginkább a nemzetközi megegyezésekben fejeződnek ki (Péter, 2017).

Kereskedelempolitikai eszközök

Bokor Zoltán (1999) anyagából kiderül, hogy a **mennyiségi szabályozás** legerőteljesebb eszközeit általában az importban alkalmazzák azzal a céllal, hogy a behozatal egy időszakban ne haladjon meg egy előre megállapított érték- vagy mennyiséghatárt. A korlátozások a kontingensekben jutnak kifejezésre, amelyek mennyiségben vagy értékben, árufajtákra, árucsoportokra bontva, vagy az importforgalom egészére összevontan adják meg a behozatal felső határát. A kontingensek országok közötti szétosztása magában rejti a diszkrimináció lehetőségét. Szélsőséges és gyakran politikai indokból alkalmazott eszközök az export-, illetve import tilalom (embargó).

Az **engedélyezési gyakorlat** valamely hatóság engedélyét írja elő külkereskedelmi ügylet megvalósításának előfeltételeként. Segíti a forgalom ellenőrzését, számbavételét, de lehetőséget ad a korlátozásokra is. Ez utóbbi elsősorban az importban jellemző. A külföldi szállítóknak különösen az engedélyezési mechanizmus diszkriminatív működtetése lehet hátrányos.

Adminisztratív rendszabályok: szabványok, egészségügyi, biztonsági, környezetvédelmi normák, okmányokkal való rendelkezés, vám eljárás, stb. Többnyire jogos és ésszerű intézkedésekről van szó. Ezek az eszközök akkor válnak akadállyá, ha a velük kapcsolatos eljárás öncélúvá és bürokratikusává válik (adminisztratív protekcionizmus).

Devizapolitikai eszközök, ha a nemzetközi fizetési forgalom állami szabályozása döntően adminisztratív eszközökkel történik, kötött devizagazdálkodásról beszélünk. Jellemzői: a valuta nem konvertibilis, kényszerárfolyamok alkalmazása, a nemzetközi fizetéseket a devizahatóság engedélyezi, a belföldieknek deviza beszolgáltatási kötelezettségük van. A devizakeretek és az árfolyamok megállapítása lehetővé teszi a külkereskedelemben való beavatkozást. Az árfolyam a külföldi fizetési eszköz belföldi fizetési eszközben kifejezett ára. Az árfolyamok nagysága, annak változása befolyásolja az exportőrök és importőrök jövedelmét, így áttételesen hatással van a forgalom nagyságára is. A nemzeti valuta leértékelése rövidtávon általában exportfokozó és importkorlátozó hatású. Az export a külföldiek számára olcsóbbá, a belföldiek számára pedig jövedelmezőbbé válik. Fordított a helyzet az importtal: a belföldieknek drágul, a külföldieknek kevésbé jövedelmező.

Az adók alkalmazása a külkereskedelemben többnyire úgy jelentkezik, hogy az importárakat többféle, vagy nagyobb adóteherrel sújtják, mint a hasonló hazait, ezzel szemben az exportra kerülő árukat adókedvezményben vagy adó visszatérítésben részesítik.

A vám első közelítésben az adó egy speciális fajtája, hiszen gyarapítja az állami költségvetés bevételeit. E mellett természetesen lényeges a külkereskedelemben betöltött szabályozó szerepe is: az importőrök vagy exportőrök számára megdrágítja az áruk árát, növeli a behozatal vagy kivitel költségeit, ezzel az elérendő gazdaságpolitikai cél szempontjából kedvező döntésre készíti őket.

A vámfajták funkciójuk szerint a következőképp csoportosíthatók

- Export-, import-, tranzitvámok – a külkereskedelmi forgalom területeinek szabályozása.
- Fiskális vámok – az állami költségvetés bevételeinek fokozása.
- Nevelő vagy piacbiztosító vámok – a hazai termelés számára a fejlődéshez szükséges védelem és piac biztosítása.
- Devizavédelmi vámok – a fizetési mérleg problémáinak enyhítése.

- Antidömping vagy kiegyenlítő vámok - a külföldi áruk tisztességtelen versenyének ellensúlyozása a hazai piacon.
- Taktikai vagy büntető vámok - a kereskedelem diplomáciai eszközeként a vámkedvezmények megnevezése, illetve a hátrányos vámelbánás megtorlása.
- Preferenciális vámok - gazdasági segítség nyújtása.
- Vámok differenciált alkalmazása - a külkereskedelmi forgalom szerkezetének alakítása.

Az országok vámtételeiket rendszerezett felsorolással vámtarifákban foglalják össze. Ezek a vámköteles és vámmentes árukat tartalmazzák, a hozzájuk rendelt vámtételekkel együtt (külkereskedelem.infodobox.com, 2021).

A vámtételek megállapíthatók autonóm módon, vagyis egyoldalúan, állami törvényhozás útján, illetve szerződéses keretekben, azaz vámtárgyalásokon tett kötelezettségvállalással. A vámtételek meghatározásának, s ezen keresztül a fizetendő vám megállapításának két alapvető módszere van. Az egyik módszer szerint a vámtételt százalékban, vagyis a vámterhet az áru árának arányában állapítják meg (értékvámok; pl. az áru értékének 20%-a). A másik módszer szerint a vámtételt az árura jellemző természetes mértékegységre vonatkoztatják, és abszolút összegben adják meg. Ha az árukra mind érték-, mind pedig mennyiségi vámtételt is megállapítanak, s azokat együttesen vagy alternatív módon alkalmazzák, vegyes vámokról beszélünk.

Állami támogatások (szubvenciók)

Konkrét formái: közvetlen költségvetési juttatás, adóelengedés, adó visszatérítés, ártámogatás, bizonyos költségek finanszírozása. A gyakorlatban leginkább alkalmazott exportszubvenció juttatásának feltétele a termék külföldi értékesítése. A termelés szubvencionálása a termelő számára lehetővé teszi, hogy eladási árait külföldön csökkentse, és ezáltal piacát bővítse.

Hitelek, hitelkedvezmények, exporthitel-biztosítás

A külkereskedelemben gyakran kerül arra sor, hogy az eladó hitelben adja el áruját, amivel egyúttal kockázatot is vállal. Állami intézkedések mentesíthetik az exportőröket és importőröket a hitelezés terhei alól. Ilyen eszközök lehetnek pl.: az exportcélú termelés kedvezményes bankhitelekkel történő finanszírozása, az exporthitel refinanszírozása (a bankok

megelőlegetik a később esedékes követeléseket), az import bankhitelből történő finanszírozása, külkereskedelem előmozdító kormányhitelek (állam nyújtja az államnak), exporthitel-biztosítás (az exportőrök díjfizetés ellenében áthárítják kockázataikat a biztosítókra) (Bokor, 1999).

Ismétlő kérdések a feldolgozott témakörhöz

- Mi takar a specifikus tényezők modellje?
 - Miért kereskednek egymással az országok?
 - Hogyan hatnak a devizaárfolyamok a nemzetközi kereskedelemre és ügyletekre?
 - Melyek a kereskedelempolitikai eszközök?
 - A vámfajták funkciójuk szerint, hogyan csoportosíthatók?
-

Fejezethez felhasznált irodalom

- Bokor, Z. (1999): Kereskedelmi, pénzügyi és számviteli technikák, egyetemi oktatási segédlet, BME Közlekedésgazdasági Tanszék
- Külkereskedelem.infodoboz.com, (2021).: Külkereskedelmi ismeretek, <http://kulkereskedelem.infodoboz.com/cikk/kulkereskedelem-allami-szabalyozasa-eszkozei/>, Letöltve: 2021. 02. 26.
- Krugman, P.- Maurice, O. (2000): International Economics. Theory and Policy (2000), Obstfeld. Published by arrangement with the original publisher, Pearson Education, Inc., publishing as Addison Wesley Longman, a Company, In: Nemzetközi gazdaságtan - Elmélet és gazdaságpolitika, szerkesztő: Sági Márta, Panem Könyvkiadó
- Péter, E. (2017): Nemzetközi kereskedelem és a külkereskedelem alapmodellje, Kereskedelem gazdaságtana tárgyhoz köthető Ppt - előadás anyag, Pannon Egyetem

4. Méretgazdaságosság a nemzetközi kereskedelemben

Komparatív előnyök forrásai

A tényezőellátottság szerepe a regionális gazdaságban nagyon fontos, hiszen egy fejlődő ország relatíve jobban ellátott lehet munkával, természeti erőforrásokkal, akár tőkével is (Szilágyi, 2011). A régiók nem zárt egységek, a termelési tényezők és megtermelt javak, szolgáltatások áramlása teremt sokoldalú kapcsolatot a különböző területek között. A termelési tényezők működésük legmegfelelőbb helyét keresik, oda áramlanak, ahol a legkedvezőbb feltételek állnak rendelkezésre. A tényezőáramlást számos körülmény ösztönözheti vagy akadályozhatja, sőt az egyes tényezők működésének feltételei időben is változhatnak, ezzel befolyásolva a régiók versenyképességét.

Heckscher-Ohlin szerint az országok kvázi termelési tényezőkkel kereskednek. Egy országnak abból kellene nettó importálnia, amelyik tényezőtől kisebb a részesedése, mint a világ összes jövedelméből. De ez nem jól jósolja meg, hogy nettó import, vagy export lesz magasabb egyes országokban.

A tudomány, a technológia-fejlesztés és az innováció nem luxus, hanem szükségszerűség. A legfejletlenebb országoktól nem lehet elvárni, hogy a technológia-fejlesztés éllovasai legyenek. Azonban a rendkívül fontos innovációt egy ország, vagy vállalkozás számára ismeretlen termékek és eljárások kereskedelmi forgalomba hozásával is el lehet érni. Az innováció ezen formája gyakran a gazdasági diverzifikáció, a termelékenység-növekedés és a technológiai fejlődés középpontjában áll

Preferenciák: egy fejlődő országban mások lehetnek a keresleti függvények. Egy főre jutó jövedelem, fogyasztási szokások, éghajlat, társadalmi környezet, ami befolyásolja a kereskedelmet (Debraj, 1998)

Méretgazdaságosság: Tegyük fel, hogy egyes termékek átlagköltsége volumenben csökkenő, emiatt megéri az egyes országoknak specializálódni a különböző termékekre, majd kereskedni egymással, így kihasználva a méretgazdaságosságot.

Méretgazdaságosság, tökéletlen verseny és nemzetközi kereskedelem

Az országok között vagy erőforrásaikban, vagy technológiáikban különbségek vannak, és azokra a dolgokra szakosodnak, amelyeket viszonylag jól tudnak csinálni. A nemzetközi kereskedelem monopolista versenyre épülő modelljének alkalmazását arra a gondolatra alapozzák, hogy a nemzetközi kereskedelem megnöveli a piac méretét. A méretgazdaságosság mellett működő iparágakban az egyes országok által előállított termékek választékát és a termelés méretét is korlátozhatja a piac mérete. Ha az országok kereskednek egymással, és így a bármelyik nemzeti piacnál nagyobb integrált világpiacot alakítanak ki, akkor az országok gyengíthetik ezeket a korlátokat. Mindegyik ország a termékek olyan szűkebb választékára szakosodhat, mint amelyet a nemzetközi kereskedelem hiányában gyártana s az általa nem termelt áruk más országokban való megvásárlásával mégis növelheti a fogyasztók rendelkezésére álló termékválasztékot. Így a nemzetközi kereskedelem kölcsönös haszonra ad lehetőséget akkor is, ha az országok erőforrásaiban vagy termelési eljárásaiban nincsenek különbségek.

Külkereskedelmi struktúra főbb pontjai

Az ágazatközi (iparcikket- élelmiszerért) kereskedelem a komparatív előnyt tükrözi. Ebben a struktúrában a tőkegazdag belföldi gazdaság tőke intenzív iparcikkek nettó exportőre és a munkaerő-intenzív élelmiszer nettó importőre. Így a komparatív előny a kereskedelmi struktúra alapvető tényezője marad.

Az ágazaton belüli (iparcikket - iparcikkért) kereskedelem nem tükrözi a komparatív előnyt. Ha az egyes országokban éppen egyenlő is lenne a tőke/munkaerő arány, cégeik akkor is különböző termékeket állítanának elő, és a külföldön gyártott termékek iránti kereslet akkor is fenntartaná az ágazaton belüli kereskedelmet. Az országokat a méretgazdaságosság tartja vissza attól, hogy maguk számára a teljes termékválasztékot előállítsák így a méretgazdaságosság a nemzetközi kereskedelem független tényezője lehet.

Az ágazaton belüli kereskedelem struktúrája önmagában nem jelezhető előre. Nem állítottam semmit arról, hogy melyik ország mely iparcikkeket fogja előállítani, mert a modellben erre semmi sem utal. Csak annyit tudunk, hogy az egyes országok különböző termékeket állítanak elő. A külkereskedelmi struktúra részleteit történelmi és véletlen tényezők egyaránt

befolyásolják, a nemzetközi kereskedelmi struktúra nem prognosztizálható eleme szükségszerű része egy olyan világgazdaságnak, ahol a méretgazdaságosság fontos tényező. A feldolgozóipar ágazaton belüli kereskedelmének pontos szerkezetét csak önkényesen lehet megállapítani, a feldolgozóipar és az élelmiszer-termelés közötti ágazatközi kereskedelem szerkezetét viszont az országok közötti alapvető különbségek határozzák meg.

Az ágazatközi és ágazaton belüli kereskedelem aránya attól függ, hogy a partnerországok mennyire hasonlóak egymáshoz. Ha belföld és külföld tőke/munkaerő aránya igen közel van egymáshoz, akkor csekély lesz az ágazatközi kereskedelem, és a méretgazdaságosságra épülő ágazaton belüli kereskedelem lesz domináns. Ha azonban a tőke/munkaerő arányok nagyon eltérőek, tehát külföld például teljesen az élelmiszer-termelésre szakosodik, akkor nem lesz méretgazdaságosságra épülő ágazaton belüli kereskedelem. A teljes forgalom alapja a komparatív előny lesz (Krugman - Maurice, 2000).

Méretgazdaságosság

Egy másik fontos tényező a méretgazdaságosság (illetve a növekvő hozadék) az egyes országok számára azt teszi előnyössé, hogy csak a termékek és a szolgáltatások szűkebb körének előállítására szakosodjanak. Országok szakosodnak (komparatív előny) és a termelés annál hatékonyabb, minél nagyobb méretekben folyik az előforrás felhasználás.

A méretgazdaságosságra épülő külkereskedelem elemzése bizonyos problémákkal jár, amelyeket eddig elkerültünk. Mindaddig feltételeztük, hogy a piacok tökéletes versenypiacok, a verseny tehát kiküszöböli a monopol profitokat. Növekvő hozadékok mellett viszont a nagy cégek előnyben vannak a kicsikkel szemben, és ezért a piacokat gyakran egy cég uralja (monopólium), vagy néhány (oligopólium). Ha a külkereskedelmet a növekvő hozadékok is befolyásolják, akkor a piacok általában tökéletlen versenypiacokká válnak. Probléma, ha tökéletes versenyt feltételezünk, előnyben vannak a nagy cégek (monopólium, oligopólium).

Tegyük fel, hogy egy készüléket állítanak elő, amelyek gyártáshoz csak egy termelési tényezőt, mégpedig munkaerőt használnak fel. A szükséges munkaerő mennyisége mennyiben függ az előállított készülék darabszámától. 10 darab előállításához például 15 munkaóra van szükség, 25 gyártásához viszont csak 30 munkaóra kell. A méretgazdaságosság megléte onnan látható, hogy a munkaerő-felhasználás megduplázása, több mint megkétszerezi az iparág kibocsátását, hiszen a termelés 2,5-szeresére nő. Az is a méretgazdaságosságra utal, hogy a kibocsátás

növekedésével csökken az átlagos munkaerő-felhasználás: 5 készülék gyártása esetén az átlagos munkaerőigény darabonként 2 óra, 25 egység előállításánál viszont mindössze 1,2 óra.

Méretgazdaságosságon belül három típust különítünk el. Az állandó, (kétszer annyi erőforrás felhasználása mellett kétszer annyi eredményt érünk el) a növekvő (kétszer annyi erőforrás és innovatív technológia mellett többszörös eredmény elérhető), és a csökkenő Claver móddal (kétszer akkora erőforrás felhasználás mellett kevesebb eredményt érünk el). A közgazdaságtanban egy vállalat vagy iparág technológiáját jellemző fogalom. Kissé pontatlanul fogalmazva, növekvő mérethozadékról beszélünk, ha a termelés során felhasznált összes tényező mennyiségének valamilyen mértékű megemelésével a kibocsátás még nagyobb mértékben növelhető; állandó hozadékról, ha a kibocsátás éppen annyira nő, mint a tényezők mennyiségek; és csökkenő hozadékról, ha a kibocsátás emelkedése a tényezőkénél kisebb mértékű (Varian, 2012).

Méretgazdaságosság és piacszerkezet

Külső méretgazdaságosság akkor alakul ki, ha az egységköltség függ az iparág, de nem feltétlenül az egyes cégek méretétől.

Belső méretgazdaságosság viszont akkor van, ha az egységköltség az egyes cégek, de nem feltétlenül az egész iparág méretének függvénye.

A belső méretgazdaságosság és a külső méretgazdaságosság eltérő hatásokkal jár az iparágak szerkezetére. Az olyan iparág, ahol a méretgazdaságosság kizárólag külső jellegű (tehát nem jár előnnyel egy cég számára, ha nagyobb), tipikusan sok kis cégből áll és tökéletes versenypiac jelleggel működik. A belső méretgazdaságosság ezzel ellentétben a nagy cégeknek költségelőnyt biztosít a kisebbekkel szemben és tökéletlen versenyt alakít ki. Külsőre a tökéletes verseny jellemző a belső a nagy cégnél előnyös, (pl.: oligopólium, duopólium alakulhat ki).

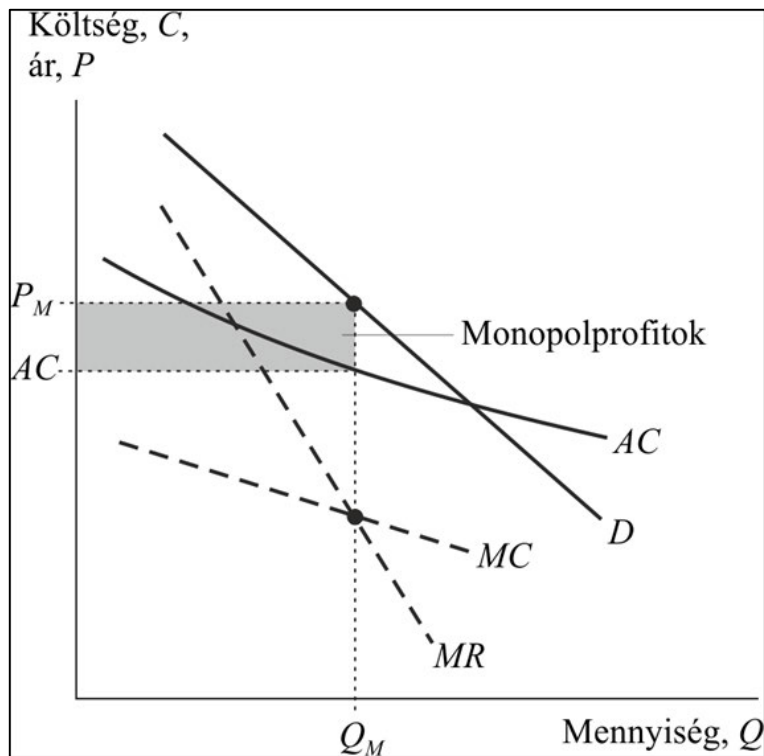
A külső méretgazdaságosság és a belső méretgazdaságosság egyaránt a nemzetközi kereskedelem fontos tényezője. Hatásuk azonban eltérő a piaci struktúrára, ezért nehéz volna ugyanabban a modellben tárgyalni a kétféle méretgazdaságosságon alapuló külkereskedelmet (Péter, 2017).

A tökéletlen verseny elmélete

Egy tökéletes versenypiacon - olyan piacon, ahol sok eladó és vevő van, és senkinek sincs nagy piaci részesedése - a cégek árelfogadók. Ez annyit jelent, hogy az eladók azt hiszik, hogy az éppen érvényes áron bármennyit eladhatnak, viszont nem befolyásolhatják a termékükért kapott árat. Különböző azonban a helyzet, ha egy terméket csak kevés termelő állít elő. A legdrámaibb példa talán a repülőgépgyártásé, ahol az óriási Boeing cég mindössze egyetlen versenytársával, az európai Airbus céggel osztozik a nagy utasszállítók piacán. A Boeing ezért tudatában van annak, hogy repülőgép-termelésének növekedése jelentősen befolyásolná a világ teljes repülőgép-kínálatát, és ezzel komolyan csökkentené a repülőgépek árát. Másként fogalmazva a Boeing tudja, hogy csak akkor adhat el több repülőgépet, ha jelentősen csökkenti annak árát. A tökéletlen verseny körülményei között így a cégek tudják, hogy befolyásolhatják termékeik árát és csak árcsökkentéssel adhatnak el többet. A tökéletlen verseny az olyan iparágakra jellemző, ahol csak kevés jelentős termelő van, és az olyanokra is, ahol az egyes termelők árui között a fogyasztó számottevő különbséget lát. Ilyen körülmények között mindegyik cég a termékének árát megválasztani képes áralakítónak tekinti magát, nem pedig árelfogadónak. Ha a cégek nem árelfogadók, akkor szükség van arra, hogy újabb eszközöket dolgozzunk ki az árakat és a kibocsátást meghatározó tényezők leírására. A legegyszerűbb tökéletlen versenypiaci struktúrát a tiszta monopólium jelenti. Ez olyan piac, ahol a cégnek nincs versenytársa, az ennek elemzéséhez kidolgozott eszközöket azután bonyolultabb piaci szerkezetek leírására is felhasználhatjuk.

A monopolista árképzés és a termelési döntések

A következő ábra mutatja a piacon egyedül álló, monopolista cég helyzetét. A cég lefelé hajló keresleti görbével áll szemben, amelyet az ábrán D-vel jelölünk. A D lefelé hajlása jelzi, hogy a cég csak akkor adhat el több egységnyi terméket, ha a kibocsátás ára csökken. A keresleti görbéhez egy határbevétel-görbe (MR) tartozik. A határbevétel az a többletjövedelem, amelyhez a cég eggyel több termék eladásával jut. A monopolista számára a határbevétel mindig kisebb az árnál, mert eggyel több termékegység eladásához a cégnek az összes termék (nem pedig csak a határtermék) árát csökkentenie kell. Így a monopolista számára a határbevétel MR görbéje mindig a keresleti görbe alatt lesz.



A monopolista árképzés és a termelési döntések

Forrás: Krugman - Maurice, 2000

A monopolista cég olyan kibocsátási szintet választ, amely mellett a határbevétel, tehát az eggyel több termékegység eladásából származó bevétel növekedés, megegyezik a határköltséggel, azaz az egy egységgel több termék előállításának költségével.

Ezt a profitmaximalizáló termelési szintet Q_M jelzi; e kibocsátás iránt pedig P_M áron lesz kereslet. A határbevétel MR görbéje a D keresleti görbe alatt fekszik, mert a monopólium számára a határbevétel mindig alacsonyabb az árnál. A monopólium profitja egyenlő az árnyékolt négyszög területével, ami az ár és az átlagköltség közötti különbség szorzata Q_M -mel.

Monopolisztikus verseny

A monopolisztikus verseny modelljeiben két kiinduló feltevéssel élnek annak érdekében, hogy megkerüljék a kölcsönös függés problémáját. Olyan piacokon alakul ki, ahol az eladók markánsan megkülönböztetik egymástól termékeiket, amelyek ugyanakkor ugyanazt a célt

szolgálják. De nemcsak ők, hanem a vevők is megkülönböztetik a termékeket és a gyártókat is. Például mosópor piac, öblítő piac, margarin piac, farmernadrág piac, kenyérpia, stb.

Ezen a piacon lehetnek nagyon sokan is, de lehet pár cég is, akik lefedik a piaci keresletet, és ennyire megkülönböztetik egymástól termékeiket. Az is előfordul, hogy még a saját, adott terméksoporton belül kissé eltérő termékei is versenyeznek egymással (például a Veszprémtej Tihany Camembert és Bakony Camembert sajtjai egymással is versenyeznek, nemcsak a többi camembert sajtjal). Monopolisztikus verseny esetén az eladóknak lehetőségük van arra, hogy kialakítsanak egy hűségvesztő vevőkört, akik bizonyos határokon belül akkor is mellette döntenek, ha emeli az árat. Ha meg vagyok győződve valamelyik mosópor hatékonyságáról, akkor is azt fogom megvenni, ha száz forinttal többbe kerül. Ez ugyanakkor fordítva is igaz. Ha csökken egy termék ára, csak azokat a fogyasztókat tudja magához vonzani, akik nem kötődnek más helyettesítő termékhez (Péter, 2017).

A monopolista verseny modellje megragadja az olyan piacok néhány fontos elemét, ahol méretgazdaságosság, így tökéletlen verseny van. Mégis, a monopolista verseny modellje csak kevés iparág valós helyzetét írja le. A leggyakoribb piaci szerkezet valójában a kis csoportokból álló oligopólium, ahol csak kevés cég a verseny valóban aktív résztvevője. Ebben a helyzetben a monopolista verseny modelljének az alapfeltevése, hogy minden egyes cég mintegy igazi monopolistaként viselkedik, valójában nem állja meg a helyét. Ehelyett a cégek tudatában lesznek annak, hogy piaci magatartásuk befolyásolja más cégek magatartását, és figyelembe is veszi ezt a kölcsönös függőséget. Az általános oligopolisztikus piacszerkezetben olyan magatartásforma is létezik, amely nem lehetséges a monopolista verseny modelljének feltevései szerint. Ezt kollúziós vagy összejátszási magatartásnak nevezzük. Minden cég magasabban tarthatja árait, mint a profitmaximalizáló árszint, mert úgy véli, hogy más cégek is hasonlóan viselkednek. Minthogy minden cég profitja nagyobb, ha versenytársai magas árakat állapítanak meg, ez a közös vélekedés mindegyik cég profitját megnövelheti (mégpedig a fogyasztók kárára). Az összejátszó ármegállapító magatartás a versenytársak közötti kifejezett megállapodásokkal tartható fenn (bár ez törvénytelen), vagy pedig olyan hallgatóságos koordinációs stratégiákkal, amelyek lehetővé teszik egy cég számára, hogy árvezetőként (price leader) működjön az iparágban összejátszás.

A cégek stratégiai magatartást is kialakíthatnak, ezzel látszólag csökkentik profitjukat, de nekik megfelelő módon befolyásolják a versenytársak magatartását. Egy cég például olyan új kapacitást hozhat létre, amellyel nem fog termelni, de elriaszthatja a potenciális versenytársakat az iparágba való belépéstől.

Az összejátszó, illetve a stratégiai magatartás fenti példái igen szövevényessé teszik az oligopólium elemzését. Az oligopolisztikus magatartásnak nincs általánosan elfogadott modellje, és így a monopolisztikus iparágak nemzetközi kereskedelmének elemzése nem egyszerű feladat.

A nemzetközi kereskedelem monopolista versenyen alapuló megközelítése vonzó, mert elkerüli ezeket az útvesztőket. Noha talán nem számol a valódi világ bizonyos vonásaival, a monopolista verseny modelljét mégis széles körben elfogadják legalábbis az első közelítésként annak meghatározásához, hogy a méretgazdaságosság milyen szerepet játszik a nemzetközi kereskedelemben.

A közvetlen külföldi befektetések két fő típusa

Fúziók és felvásárlások: a tőkebefektetés ezen esetében a tőketulajdonos egy már létező, működő vállalatba fekteti pénzét. A fúzió során a két vállalat stratégiai szövetségre lép, egyesül. Ez történhet a vállalatok kölcsönös részvénycseréjével, ekkor pedig külső pénzforrásra nincs is szükség. A felvásárlás esetében viszont az egyik cég felvásárolja a másik részvényeinek jelentős hányadát, s ezzel döntő befolyást nyer a felvásárolt vállalat stratégiai döntéseibe.

Zöldmezős beruházások: a működő tőke-befektetéseknek azon fajtája, amely nem valamilyen meglévő vállalat megvásárlására, hanem egy teljesen új vállalkozási tevékenység beindítására irányul. A zöldmezős beruházások esetében a befektető egy korábban nem létező, teljes egészében új és önálló céget alapít. A telephely újonnan létesül, építészeti, üzemi előzmények nélkül. Előnye, hogy nincsenek sem elrendezési, sem funkcionális, sem építési megoldási megkötöttségek. Hátránya az infrastruktúra magas kiépítési és bekötési költsége, valamint a szigorú környezetvédelmi szabályozások. Ám ez utóbbi ipari parkban történő beruházás esetében jelentős mértékben csökken (Tóth, 2011).

A fúziók típusai

Horizontális fúzióról, vagyis vállalategyesülésről beszélhetünk, ha két (vagy több) azonos tevékenységet végző (ugyanazon a piacon tevékenykedő) vállalat egyesül. Az ilyen típusú vállalati egyesülésnek sok oka lehet, de mindenképpen pozitív szinergiákat kell feltételeznünk a háttérben, úgy mint a fúzió okozta hatékonyságnövekedést (bizonyos költségek csökkentésével), valamint a méretnövekedéssel járó egyéb előnyöket (pl.: nagyobb piaci erő).

A horizontális fúzió időnként a gyorsabb növekedés eszköze (a kezdeményező fél részéről), máskor egyszerű piacszerzési módszer.

Vertikális fúzió: ugyanazon iparág különböző szintjén, a termelési vertikum eltérő pontjain működő cégek fúziója, amely lehet előre vagy hátrafelé irányuló akció, például: olajkitermelés, finomítás, kiskereskedelem.

Konglomerált fúzió: egymással nem kapcsolódó cégek egyesülése, bármilyen kombináció, ami nem vertikális, vagy horizontális (Péter, 2017, Tóth, 1998).

Dömping a kereskedelempolitikában

Dömpingnek nevezzük, amikor külföldi cégek nagy mennyiségben és mesterségesen alacsony áron árasztják el termékeikkel az európai piacot. Az árakat alacsonyan tarthatják a gyártás túlzott állami támogatásával vagy olyan mértékű túltermeléssel is, amikor a saját piacuk már nem képes felvenni a megtermelt árut. A dömping a tisztességtelen verseny egy formája, ilyenkor a termékeket olyan áron értékesítik, amely nem tükrözi az előállításukhoz szükséges valós értéket. Az európai cégeket nehéz helyzetbe hozza, ha ilyen termékekkel kell versenyre kelniük, ez pedig súlyos esetben cégbezárásokhoz és elbocsátásokhoz is vezethet (Péter, 2017).

A nemzetközi kereskedelemben az árdiszkrimináció leggyakoribb formája a dömping. Az ilyen árképzési gyakorlat szerint az exportált termékre alacsonyabb árat állapítanak meg, mint ha ugyanazt az árut belföldön értékesítik. Exportált termék alacsonyabb áron. Gyakran más árat állapítanak meg, ugyanarra a termékre, akkor, ha belföldre, illetve ha külföldre szállítják.

Dömping akkor lehetséges, ha két feltétel teljesül. Az első, hogy az iparágban tökéletlen versenynek kell lennie, amelyben a cégek megállapítják, nem pedig adottnak tekintik az árakat. A második, hogy a piacoknak szegmentáltaknak kell lenniük, tehát a belföldiek egykönnyen nem juthatnak exportra szánt termékekhez. Egy monopolista cég ilyen feltételek mellett úgy találhatja, hogy a dömping nyereséges lehet a számára.

Antidömping: dömping céljából történő árukivitel megakadályozása. Ugyanabból a termékből kétirányú kereskedelmet hoz létre.

Viszonos dömping: amikor két monopolista cég olcsón árasztja el egymás belföldi piacát, ez a viszonos dömping nemzetközi kereskedelmet teremthet.

Az externáliák a méretgazdaságosság olyan fajtái, amelyek az iparág szintjén érvényesülnek a cég szintje helyett. Az ezekre épülő külkereskedelmi szerkezet kialakulásában fontos szerepe van a történelmi tényezőknek és a véletlennek. Ha az externáliák fontosak, akkor egy nagy iparággal versenybe lépő ország megtarthatja ezt az előnyét akkor is, ha más ország képes ugyanazoknak a termékeknek az olcsóbb előállítására. Ha az externáliák fontosak, akkor az országok esetleg a külkereskedelem vesztesei is lehetnek.

Externáliák és növekvő hozadékok

Egy piaci adásvétel esetében az adott ügyleten kívülálló szereplő(k) környezetét befolyásoló, nem szándékolt hatásokat külső gazdasági hatásnak, externáliának nevezzük. Pozitív externália esetén a külső hatás által befolyásolt személy számára az externália kedvezően befolyásolja a környezetét (szálloda szívesen ajánlja a fogyasztó számára a közeli cukrászda termékeit fogyasztói externália esetén, termelői externália esetén az akácos mellé telepítik a méheket).

Negatív externália esetén a külső hatás által befolyásolt személy számára az externália hátrányosan befolyásolja a környezetét. (Egy kollégiumban éjszaka hangoskodnak, emiatt a többi hallgató nem tud pihenni negatív fogyasztói externália, Negatív termelői externália ott fordul elő ahol például egy acélgyártással foglalkozó ipari egység szennyező anyagait a folyóba engedi, ami marginális költségtöbbletet eredményez egy közeli halászati üzem számára).

Egy földrajzilag koncentrált iparág el tud tartani szakosodott beszállítókat, össze tudja kapcsolni a munkaerőpiacokat, és segíteni tudja a tudás szétterjedését úgy, ahogy egy földrajzilag szétszórt iparág képtelen volna erre. Egy országban azonban csak akkor képzelhető eladott iparág cégeinek magas koncentrációja, ha maga az iparág eléggé nagyméretű. Így az externáliák elmélete arra utal, hogy jelentős externáliák mellett a nagy iparággal rendelkező ország – egyéb tényezők változatlansága mellett - hatékonyabb lesz abban az iparágban, mint a kisebb iparágú ország. Másként fogalmazva, az externáliákból a nemzeti ipar szintjén alakulhatnak ki növekvő hozadékok a méretgazdaságosság miatt.

Ismétlő kérdések a feldolgozott témakörhöz

- Melyek a külkereskedelmi struktúra főbb pontjai?
 - Milyen mérethozadékot ismer?
 - Mi jelent a dömping és mit értünk viszonyos dömping alatt?
-

-
- A fúzió mikor jön létre és mely típusai ismertek a kereskedelemben?
-

Fejezethez felhasznált irodalom

- Debraj, R. (1998): Development Economics, Princeton University Press Kiadó
- Halmai, P. - Elekes, A. (2010): Az európai integráció gazdaságtana. Szent István Egyetemi Kiadó, Gödöllő
- Krugman, P.- Maurice, O. (2000): International Economics. Theory and Policy (2000), Obstfeld. Published by arrangement with the original publisher, Pearson Education, Inc., publishing as Addison Wesley Longman, a Company, In: Nemzetközi gazdaságtan - Elmélet és gazdaságpolitika, Felelős szerkesztő: Ságghi Márta, Panem Könyvkiadó
- Péter, E. (2017): Méretgazdaságosság a nemzetközi kereskedelemben, Kereskedelem gazdaságtana tárgyhoz köthető Ppt - előadás anyag, Pannon Egyetem
- Szilágyi, K. (2011): Fejlődésgazdaságtan, ELTE Közgazdaságtudományi Tanszék az MTA Közgazdaságtudományi Intézet és a Balassi Kiadó
- Tóth, J. (2011): Fúziók és felvásárlások - Konszolidációs folyamatok az Európai Unió pénzügyi rendszerében, Gazdaságetika 3. szám, pp.4-34.
- Tóth, T. (1998): Külgazdaságtan. Aula Kiadó
- Varian, H. (2012): Mikroökonómia középfokon, bővített átdolgozott kiadás, Akadémiai Kiadó, ISBN: 978 963 05 9809 5

5. Kereskedelmi vállalkozások indítása erőforrása és vagyona

Kereskedelmi vállalkozások erőforrásai

Az erőforrás féleségek arányát a felhasználásra kerülő összes erőforráson belül erőforrás-szerkezetnek nevezzük. Erőforrások csoportosítása megjelenési forma szerint lehet: anyagi jellegű, technikai eszköz vagy apport. A vállalkozások erőforrásai közé sorolandó a humánerőforrás és az információ is.

Számviteli megközelítés szerinti csoportosítás

Befektetett eszközök: a vállalkozás forgóeszköze olyan erőforrás, amelyet legfeljebb egy év, vagy legfeljebb egy termelési ciklus használ fel, és biztosítja a vállalat folyamatos működését és az áruk kiadását, a szolgáltatások nyújtását és a munka elvégzését.

Forgóeszközök: nem maradnak hosszú ideig a vállalkozás vagyonában. A megnevezésben a forgó szó a vállalkozás termelési ciklusában való körforgásra utal: a beszerzett alapanyagokból a gyártás következtében késztermék lesz, amelyet eladva, megjelenik egy követelés a vevővel szemben, majd amikor a vevő kifizeti a tartozását, a vállalkozás pénzeszközre tesz szert.

Költségek: szűkebb értelemben a gazdasági tevékenység során felhasznált termelési tényezők pénzben kifejezett értéke. Tágabb értelemben a költség a gazdasági tevékenység - és közvetve a nyereségszerzés - érdekében „feláldozott” haszon (általában pénzösszeg). Ez a költségfogalom az előzőt is magában foglalja, egyben közelebb áll a szó köznyelvi jelentéséhez.

Erőforrások különböző erőforrás-piacokon szerezhetők be

Árupiacon beszerezhető erőforrások az épületek, raktárépületek anyagok (import) és az energiák (gáz, víz, villany). Pénz- és tőkepiacon biztosítható erőforrások a hitelek és az értékpapírok.

Samuelson és Nordhaus (1993) besorolása szerint a kereskedelmi vállalatok esetén három fő költségtípust különíthetünk el.

Állandó vagy fix költségek alatt a mikroökonómia és a vállalatgazdaságtan egy vállalat azon költségeit érti, amelyek nem függenek a kibocsátás mértékétől. Az állandó költségek és a változó költségek összege a vállalat összköltségével egyenlő.

A változó költségek egy termelő vagy szolgáltató költségeinek azon része, amely nagysága közvetlenül függ az aktuálisan előállított termék- vagy szolgáltatás-tömegetől. Ilyenek a termelés során felhasznált anyag és energia-költségek, egyes beszállítói szolgáltatások, kommunikációs díjak.

Majdnem állandó (kvázi fix) költség független a kibocsátás nagyságától, de csak pozitív kibocsátás mellett merül fel.

A vállalkozások vagyona

A vállalkozások létrehozásának és folyamatos működtetésének feltétele a tevékenység folytatásához szükséges vagyon megléte. A vállalkozás jellegétől függ, hogy ennek a szükséges vagyonnak milyen nagyságúnak és összetételűnek kell lennie. A vállalkozás vagyona a rendelkezésre álló anyagi és nem anyagi javak összessége.

Vállalkozás indítása esetén sok mindent kell mérlegelni, mielőtt belevágunk. Nem elég azt tudni, hogy MIT szeretnénk csinálni, azzal is tisztában kell lennünk, HOGYAN fogjuk megvalósítani.

Mikor indítsunk vállalkozást?

Sokan úgy érzik, akik saját szakmájukban jók, vagy van egy jó ötletük, hogy abból önállóan, saját maguk számára szeretnének pénzt csinálni. Nem másoktól függve, alkalmazottként, hanem vállalkozóként. Ha úgy érezzük, képesek vagyunk az önálló munkára, és megvannak hozzá a szükséges feltételek is, akkor szóba jöhet saját vállalkozás indítása.

Mire van szükség egy vállalkozás indításához?

- Szaktudásra,
- tőkére,
- szakhatósági engedélyre és
- büntetlen előéletre.

Vállalkozásunk megalapítása előtt tudnunk kell, hogy várható bevételeinket reálisan becsülve, azokból a költségeket levonva megéri-e majd azzal foglalkoznunk, amit tervezünk. Ehhez meg kell találni a vállalkozás megfelelő jogi formáját, és ki kell választani a számunkra vélhetően legkedvezőbb adózási módot. Fel kell mérnünk a várható kockázatokat, azokat is, amelyek tőlünk függetlenül változhatnak számunkra kedvezőtlen irányba.

Ismétlő kérdések a feldolgozott témakörhöz

- Számviteli szempontból, hogyan csoportosíthatók a költségek?
 - Egy kereskedelmi cég esetén mi a különbség az állandó, a majdnem állandó és a változó költségek között?
 - Milyen szempontokat kell mérlegelni egy vállalat indításakor?
-

Fejezethez felhasznált irodalom

- Péter, E. (2017): A vállalkozás indítása, üzleti tervezés, Kereskedelmi vállalkozások erőforrása és vagyona, Kereskedelem gazdaságtana tárgyhoz köthető Ppt - előadás anyag, Pannon Egyetem
- Samuelson, A. - Nordhaus, W. D (1993): Közgazdaságtan. Budapest: Közgazdasági és Jogi Kiadó, ISBN 9632226836

6. Kereskedelmi vállalkozások költségeinek elemzése és kereskedelmi vállalkozások költséggazdálkodása

A költséggazdálkodás alapfogalmai

A kereskedelmi vállalkozások tevékenységének folytatása erőforrások felhasználásával jár együtt úgy, mint forgó- és befektetett eszközök (elsősorban készletek és tárgyi eszközök), munkaerő és pénzügyi eszközök. Az erőforrások felhasználása a vállalkozásánál költséget jelent, hiszen azokért az erőforrás-piacokon fizetni kell.

A költségekkel való hatékony gazdálkodás minden kereskedelmi vállalat életében nagyon fontos. Minél alacsonyabb összes költséggel sikerül végrehajtani a tevékenységet, annál több nyereséggel zárhatja a cég az évet.

Költséggazdálkodás: a rendelkezésre álló erőforrások (eszközök, munkaerő) ésszerű, takarékos felhasználására irányuló törekvés. Ez a törekvés nem jelent mindenáron valós költségcsökkentést, hanem célja a tevékenység érdekében felmerült költségek optimális nagyságának megtalálása. Vagyis az, hogy az adott költségekkel, ráfordításokkal minél nagyobb vállalalkozási teljesítményt lehessen elérni, illetve másként fogalmazva: cél az indokoltnál nagyobb ráfordítások megelőzése. A jó költséggazdálkodásnak tehát nem pusztán a költségek nyilvántartása a feladata, hanem sokkal inkább azok megelőzése, optimalizálása.

Gazdaságossági elv: adott ráfordítással a lehető legnagyobb eredmény elérése, vagy adott eredmény eléréséhez a lehető legkisebb ráfordítás felhasználása. A köznyelv a költség, a ráfordítás és a kiadás fogalmát gyakorlatilag szinonimaként kezeli, azonban szaknyelvi környezetben nagyon fontos különbséget tennünk e terminusok között (Dudás, 2012).

Költség: adott teljesítmény érdekében felhasznált munka és egyéb tényező pénzben kifejezett összege, mely akkor válik költséggé, ha a vállalkozói számvitel azt költségként elkönyveli. Olyan - adott időszakot érintő - kiadások tartoznak tehát ide, melyek költségként elkönyvelhetők (pl.: anyag, bér, TB, adó).

Ráfordítás: szélesebb körű fogalom, mivel magában foglal olyan eszközfelhasználást is, amelyek nem jelennek meg költségként. Nem új kiadás, de elhasználódik. Ráfordítás az adott időszakban elismert teljesítmény, mely magában foglal olyan eszközfelhasználásokat is,

melyek nem jelennek meg költségként, például beruházási ráfordítás (később lesz költség, értékcsökkenés formájában). Bármely költség illetve kiadás csak akkor válhat ráfordítássá, ha már hatással van a vállalkozás eredményére (Péter, 2017).

A kiadás az értékesítés feltételeinek ellenértékéként ténylegesen kifizetésre került pénzösszeg, mely a vállalat pénzeszközeit csökkenti. A költségtől rendszerint időben is elkülönül, illetve nem minden kiadás számolható el költségként (pl.: hiteltörlesztés, előleg). Bármely költség, illetve ráfordítás akkor jelenik meg kiadásként is, ha a kifizetés ténylegesen meg is történik. Nem minden kiadás költség, de minden költség és ráfordítás előbb-utóbb kiadással jár. Nem minden ráfordítás költség, de minden költség előbb-utóbb ráfordítás lesz.

Áruforgalmi költségeknek nevezzük azokat a felmerült költségeket, melyek az áru megvételétől az áru eladásáig a kereskedelmi vállalatnál jelentkeznek, azaz a beszerzés, a készlettartás és az értékesítés költségeit. Ilyen költségek például a beszerzési team jövedelme és közterhei, a szállítmányozási, szállítási és fuvarozási költségek, hitelkamat költségek, raktározási költségek, humánerőforrás jövedelme és közterhei, valamint a kereskedelmi vállalkozás működtetésének rezsiköltségei (Dudás, 2012).

A termék önköltsége az összes költségből az ún. kalkulációs egységre jutó költség, mely kalkulációs egység lehet egy termék (árucikk), termékcsoporthoz, szolgáltatás, folyamat vagy hálózati egység. Az önköltség a termékkel kapcsolatban felmerült közvetlen költségekből, és a ráosztott közvetett és általános költségekből áll.

Költséggazdálkodási rend

A költséggazdálkodási rend határozza meg a költségalakulás figyelemmel kísérését, költségalakulás elemzését. A költséggazdálkodási rendben meghatározzák a tervezési-elemzési időszakot: időszakokra jutó költség és a viszonyítás rendező elveit: tervhez, előző időszakhoz és a versenytársakhoz.

Alkalmazásának területei a vállalkozás gazdálkodásának eredményessége, árpolitika kidolgozása, jövedelmezőség növelésének lehetőségei, gazdaságossági számítások, adatszolgáltatási és adózási kötelezettségek.

Szükséges vizsgálni itt az egyes költségek változásának hatását a forgalomra, az egyes költségek változásának hatását más költségek alakulására, az egyes költségek változásának hatását a tevékenység időhorizontján.

A költséggazdálkodás feladatai

Meg kell határozni a szükséges és indokolt mértékű költségértéket. Tudatosan kell befolyásolni és folyamatosan ellenőrizni a költségalakulást. El kell számolni a ténylegesen felmerült költségekkel. Össze kell hasonlítani és elemezni kell a tervezett és tényleges költségeket.

A költségek csoportosítása

Termelési költségek (működési oldalról)

Felhasznált erőforrás fajtája szerint a költség megjelenési formája azonosítható.

Felhasznált erőforrás célja szerint a költség elszámolhatósági módja azonosítható: közvetlen és közvetett költségek (összetett költségek).

A termelés volumenéhez igazodó viszony alapján: állandó- és változó költségek.

Összetételük szerint: egyszerű elemi költségek:

- Egy költség nemből álló költség (pl.: anyagköltség, értékcsökkenési leírás stb.).
- Összetett költségek - több költség nemből álló költségek (pl.: üzemi általános költség, vállalati általános költség, központi költség, hálózati költség, belső szállítás költsége, stb.).

Forgalom változásához való viszonyuk alapján (változó költségek):

- lineáris (arányosan változó) - egyenlő arányú elszámolás,
- degresszív (csökkenő arányú) - költségek csökkenő ütemben nőnek,
- progresszív (növekvő arányú) - költségek növekvő ütemben nőnek,
- regresszív- költségek csökkennek, változó ütemben.

Költségek csoportosítása a felhasznált erőforrás fajtája szerint

Anyagjellegű költségek (anyagfelhasználással és külső szolgáltatás igénybevételével összefüggő költségek)

Anyagköltség: az üzleti évben felhasznált anyagok bekerülési értéke (alapanyagok, segédanyagok, üzemanyagok, energiahordozók, víz, nyomtatvány, szerszámok, munka és védőruha, szerszámok, stb.).

Igénybe vett szolgáltatások költsége: az üzleti évben igénybe vett anyagjellegű és nem anyagjellegű szolgáltatások számlázott összege (pl.: szállítás, rakodás, posta, telefon, internet, utazás, bérleti díj, hirdetés, karbantartás, javítás, takarítás, oktatás, tagsági díjak, szakértői tevékenység igénybevétele stb.).

Egyéb szolgáltatások költsége: az üzleti évben felmerült biztosítási, hatósági, igazgatási, jogi, pénzügyi, üzemorvosi szolgáltatások értéke.

Személyi jellegű költségek: humán erőforrás igénybevételével összefüggő költségek.

Béreköltség: az adott számviteli időszakhoz kapcsolódó bérként számfejtett, keresetnek minősülő tételek összessége (alpbér vagy törzsbér, bérpótlék, kiegészítő fizetés, egyéb bér, jutalom, prémium).

Személyi jellegű egyéb költségek: természetes személyek részére teljesített nem béreköltségnek és nem vállalkozási díjnak minősülő kifizetések (költségtérítések: étkezési, lakhatási, utazási, természetbeni juttatások, napidíj, betegszabadság, végkielégítés stb.).

Bérfjárulékok: minden olyan, adók módjára fizetendő, jogszabályi előírásokon alapuló költség, melyet a személyi jellegű ráfordítások vagy a foglalkoztatottak száma alapján állapítanak meg (társadalombiztosítási járulékok, egészségügyi hozzájárulás, munkaadói járulék, szakképzési hozzájárulás).

Értékcsökkenési leírás

A tárgyi eszközök és immateriális javak rendszeres használatából eredő költség, ezen eszközök hozzájárulása a tárgyévi tevékenységhez. A terv szerinti értékcsökkenés elszámolása költségként (Péter, 2017).

Költségek csoportosítása az elszámolhatósági mód szerint

Közvetlenül elszámolható (közvetlen) költségek: a felmerülésük pillanatában megállapítható, hogy melyik terméket, szolgáltatást terhelik és milyen összegben.

Közvetetten elszámolható (közvetett) költségek: a felmerülés pillanatában csak a költségek felmerülés helye (költséghely) határozható meg, költségviselő (a termék, vagy szolgáltatás) nem. A termék, vagy a szolgáltatás árába csak valamely vetítési alap segítségével, és közelítő pontossággal állapíthatóak meg. Ilyen költségek lehetnek: pl.: könyvelési díj, szolgáltatások díjai, a működés feltételeit biztosító rezszi költségek stb.

Immateriális javak: olyan nem anyagi és nem pénzügyi jellegű befektetett eszközöknek, amelyek a vállalkozási tevékenységet közvetlenül és tartósan (1 éven túl) használjuk.

Költségek csoportosítása a termelés volumenéhez történő viszonyulás alapján

Állandó költség: a termelés, a kereskedelem, a szolgáltatás volumenének változása ellenére állandók maradnak (világítás, bérleti díjak, közművek, értékcsökkenés, könyvelés). Az állandóság általában a volumen egy meghatározott intervallumában igaz, egy másik intervallumban ez az érték egy alacsonyabb vagy magasabb értéken stabilizálódik.

Változó költség: a gazdasági tevékenység volumenének változásai hatására arányosan változik (közvetlen bér, közvetlen anyag költség, stb.).

Ráfordítás: adott időszakban értékesített eszközök bekerülési értéke, az értékesítéstől független költségek, (értékesítési, forgalmazási költségek, igazgatási és egyéb általános költségek), illetve az eredmény terhére elszámolt ráfordítások összege (egyéb, pénzügyi és rendkívüli ráfordítások). Ráfordítás alatt minden olyan tételt értünk, ami a vállalkozások eredményét csökkenti. A költség és a ráfordítás viszonya két variációban képzelhető el. A költség és ráfordítás időben egybeesik: a központi általános költségek a felmerülés időszakában terhelik az eredményt - ekkor ráfordítás. A költség időben megelőzi a ráfordítást: egy elkészült késztermék előállítási értéke a költség, de ha azt a terméket pl. csak a következő évben adjuk el, akkor a ráfordítás csak később jelentkezik. Vállalkozás eredményét csökkenti (Speigelné Szabó, 2006).

Ár, árképzés, önköltségszámítás

Ár, az áru pénzben kifejezett ellenértéke. A költségek mellett a piaci árakkal, a helyettesítő termékek áraival, a minőséggel is foglalkozni kell. A fogyasztó választását az árérzékenység szempontjából számos tényező befolyásolja: például milyen a fogyasztó preferencia rendszer, milyen célt szolgál az adott termék, mennyi ideig használható, van-e a piacon helyettesítő termék, hol vásárolható meg.

A fogyasztói ár: az az összeg, amit egy meghatározott termékért vagy szolgáltatásért a fogyasztójának kell megfizetnie.

A termelői ár: az az ellenérték, amihez a terméket előállító vagy a szolgáltatást nyújtó személy jut hozzá.

A rezervációs ár: amit egy fogyasztó még éppen hajlandó egy jószágért (vagy annak egy adott mennyiségéért) megfizetni.

Kereskedelmi árrés: a fogyasztói és termelői árak különbsége. Az árrés az, az összeg, amivel a kereskedő a beszerzési árat megnöveli. A kereskedő abból él, hogy a termékeket és a szolgáltatásokat többért értékesíti, mint amennyiért beszerezte (Czibula, 2009).

Az ár az áru értékének pénzben kifejezett mennyisége. Más szóval az a pénz mennyiség, amiért a termék tulajdonjoga az adott pillanatban megszerezhető.

Árforma: azt jelenti, hogy ki határozza meg az árat. Ebből a szempontból beszélhetünk hatósági árakról és beszélhetünk szabad árakról.

Hatósági árforma: azt jelenti, hogy az árképzésbe az állam jogi eszközökkel beavatkozik.

Fix ár: sem olcsóbban sem drágábban nem lehet adni. Az állam által megállapított ártól nem lehet eltérni. Ilyen ára van például a cigaretta és a dohányipari termékeknek

Maximált ár: az állam a legmagasabb árat szabja meg. A forgalmazó lefelé eltérhet. Ide sorolható például lakossági gázár, gyógyszerek egy része.

Védő ár: az állam a legalacsonyabb árat rögzíti, csak felfelé lehet eltérni például a búza intervenció felvásárlási ára.

Szabad ár: a vállalkozó saját elhatározásából üzleti érdekeivel összhangban határozza meg az árat. A hétköznapi ember úgy fogalmaz, annyiért adja, amennyiért akarja. A kereskedelemben ez általában sohasem így van, mert ott van a vevő érték ítélete, és ott van a konkurencia. Az árkialakítás során célszerű figyelembe venni a piaci viszonyokat a kereslet és a kínálat viszonyát. Ha valamit sokan vennének, akkor annak az ára felfelé mozoghat, ha valamiből sokat kínálnak, az ár lefelé mozoghat. A kereskedőnek célszerű figyelembe venni a beszerzési árat és a forgalmazási költségeket, és a konkurencia magatartását is (Czibula, 2009).

Hazánkban **kétszintű árrendszer** van, azaz a fogyasztói ár tartalmazza az általános forgalmi adó összegét (ÁFA), egyes termékek esetén a jövedéki adót is.

Bruttó ár: a fogyasztói árnak az adásvétel után a végső felhasználók által fizetendő adóval növelt értéke.

Nettó ár: az adót nem tartalmazó „tiszta” ár, amelyet az eladó kap meg az általa értékesített javakért cserébe.

Árképzésnél a belső vállalati tényezőket (pl.: árpolitika), illetve a külső környezetet (pl.: vásárlóktól visszacsatolás, versenytársak figyelemmel kísérése) kell figyelembe venni.

Önköltségszámítás

Önköltségszámítás olyan műszaki-gazdasági tevékenység, amellyel a termelés megkezdése előtt, a termelés folyamata alatt és a termelés befejezése után megállapítható a termék vagy szolgáltatás várható és tényleges önköltsége. Kalkuláció célja: a tevékenység egységére jutó felhasználások megállapítása. A lehetséges változatok közül a vállalat számára a legkedvezőbb változat kiválasztása.

Önköltség: a termékegység érdekében felmerülő élő- és holtmunka pénzben kifejezett értéke. Általában a termék mennyiségben kifejezett egységére kell meghatározni (db, m, kg stb.).

Az önköltségszámítás feladata, hogy információt adjon: a sajáttermelésű készletek értékeléséhez, az önköltségcsökkentés tervezéséhez, az árképzéshez árelőirányításhoz.

Kalkuláció fajtái

A kalkuláció termékek vagy szolgáltatások önköltségének megállapítására irányuló önköltségszámítást és a gazdasági döntések megalapozottságát szolgáló gazdasági kalkuláció együttesét jelenti.

Előkalkuláció: csak azokra a termékekre, szolgáltatásokra kell elkészíteni, ahol árvetés készítési kötelezettség van. Célszerű előkalkulációt készíteni egyéb termékekre, szolgáltatásokra is.

Közbenső kalkuláció: a termelési folyamat végrehajtása közben meghatározzuk a ténylegesen felhasznált élő- és holtmunka mennyiségét és költségeit.

Utókalkuláció: a termelés befejezése után meghatározzuk a termékek, szolgáltatások, tevékenységek tényleges önköltségét (Péter, 2017).

Kalkuláció módszerei

A kalkulációs módszerek szorosan összefüggnek a termelés szervezésével, mert a korszerű technológia korszerű szervezést kíván, a korszerű szervezés viszont nem képzelhető el korszerű kalkuláció nélkül. A választható módszer alapvetően a termelés jellegétől, a termék összetettségétől függ.

Osztó kalkuláció: a vállalkozás a termék előállítás során a költségeket a kalkulációs séma alapján összegzi és a felmerült összes közvetlen költséget elosztjuk a termelt termék

mennyiségével. Az osztó kalkuláció olyan módszer, ahol a közvetlen költségeket a termelés (az elkészült termékek) mennyiségével elosztva határozzuk meg az önköltségeket. Ez a kalkulációs módszer azokban az ágazatokban alkalmazható, ahol csak egyfajta terméket vagy rokonterméket gyártanak. Az osztó kalkuláción belül két eljárást különböztetünk meg. Egyszerű osztókalkuláció csak egynemű termék előállítása esetén alkalmazható. Egyenértékszámú osztó kalkuláció esetében a helyettesítő termékeket egyenérték számok segítségével átszámítjuk „vezértermékre”, az elkészült termékek összes költségét osztjuk a termelés egyenértékszámában kifejezett mennyiségével, az egyes termékek önköltségét úgy számítjuk ki, hogy a „vezértermék” önköltségét szorozzuk az egyenérték számmal.

Pótlékoló kalkuláció: többféle termék előállítására kerül sor. A közvetlenül felmerülő költségek termékenként megállapíthatóak, az általános költségeket pedig nem lehet elkülöníteni. Ebben az esetben a közvetlenül elszámolható költségeket "kipótoljuk" az átlagos költségek arányos részével. A pótlékoló kalkulációs módszer lényege, hogy a terméket, termékcsoporthoz, szolgáltatást terhelő közvetlen költségeket (anyagköltség, bérköltség, stb.) a felhasználáskor elszámoljuk a konkrét termékre, termékcsoporthoz, szolgáltatásra. Közvetett költségeket (általános költségek) pedig először a felmerülés helyén gyűjtjük össze és valamilyen vetítési alap segítségével - például pótlékkulccsal - osztjuk szét azokra a termékekre, amelyek a költséghely szolgáltatásait igénybe vették (Kádárné, 2012).

Ismétlő kérdések a feldolgozott témakörhöz

- Mit jelent a költséggazdálkodási rend?
 - Mit értünk a kereskedelemben szabad ár alatt?
 - Mi a különbség a pótlékoló és az osztó kalkuláció között?
-

Fejezethez felhasznált irodalom

- Czibula, Z. (2009): Árképzés a kereskedelemben és a vendéglátásban, KISOSZ Felnőttoktatás,
http://alfakepzo.hu/tavoktatas/pluginfile.php/852/mod_resource/content/1/%C3%81rk%C3%A9pz%C3%A9s-Ker.boltvezet%C5%91-2009.pdf, Letöltve: 2021. 03. 05.

- Dudás, K (2012): A kereskedelmi gazdaságtan alapjai, Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar, ISBN 978-963-642-475-6, Carbocomp Nyomda
- Kádár Andrásné (2012): Önköltségszámítási szabályzat, AliscaComp Kft, <https://szekszard.hu/application/files/3515/3095/8206/12elot78.pdf>, Letöltve: 2021. 03. 01.
- Péter, E. (2017): Kereskedelmi vállalkozások költségeinek elemzése és Kereskedelmi vállalkozások költséggazdálkodása, Kereskedelmi vállalkozások erőforrása és vagyona, Kereskedelem gazdaságtana tárgyhoz köthető Ppt- előadás anyag
- Speigelné Szabó, M. (2006): Költséggazdálkodás, NSZFI, A követelménymodul megnevezése: Üzletvitel a könnyűiparban, Költséggazdálkodás, A követelménymodul száma: 1322-06 A tartalomelem azonosító száma és célcsoportja: SzT-013-30

7. Munkaerő-gazdálkodás - humán erőforrások, létszámhatékonyság, és teljesítményértékelés

A vállalkozások fő erőforrásai közé soroljuk a mindig megújulni képes, rugalmas és tanítható munkaerőt, az árupiaci forrásokat az árukészletet, a tárgyi eszközöket a pénzügyi forrásokat és az információt. Ebben a fejezetben a humánerőforrás jelentőségét emelném ki (Péter, 2017).

Az emberi erőforrás a munkavállalók és a munkavégzéshez szükséges képességek és szakismeretek strukturált összessége. A szervezetek működtetése szempontjából megfogalmazott, széles körben használt kifejezés a szervezet munkatársainak megnevezésére. A munkaerővel való gazdálkodás három fő tevékenységi körbe sorolható:

- a munkaerő szükséglet meghatározása, a munkaerő megtervezése, megszervezése,
- munkaerő ösztönzése, a teljesítmény értékelése, a munkaerő fejlesztése,
- az erőforrás-tervezés célja, hogy a megfelelő számú és összetételű munkaerő a megfelelő munkakörben a kellő időre biztosított legyen.

A munkaerőpiac, a foglalkoztatás állami szabályozásának céljai a munkaerőpiac szereplői közötti piaci egyensúly létrejöttének támogatása, elősegítése, magas foglalkoztatási színvonal biztosítása, továbbá az optimális bérszínvonal kialakulásának elősegítése.

A munkaerőpiac, a foglalkoztatás állami szabályozásának eszközei

- jogi szabályozás: Mtk, 2012. évi I. törvény a munka törvénykönyvéről,
- érdekegyeztetés, (szakszervezetek)
- a munkaerő-felhasználás költségeinek befolyásolása (kamaraonline, 2020).

A munkaerőt igénylő feladatok behatárolása például: az áruforgalmi feladatok, marketing, pénzügy feladatok ellátására. Az egyes feladatok munkaidő szükségletének meghatározása és a feladatok munkakörökké konvertálása a humánerőforrás-gazdálkodás feladata.

A munkaerő-gazdálkodás fontossága

A humánerőforrás-gazdálkodás legfontosabb területei a személyzet biztosítása toborzás, kiválasztás révén, a munkatársak képzése, továbbképzése, a teljesítmények értékelése, illetve az ösztönzési, javadalmazási rendszerek működtetése (Orosz, 2006).

A munkaerő-gazdálkodás feladatai közé tartozik, hogy megfelelő számú és felkészült, a szakmáját szerető kereskedőt foglalkoztasson, másrészt ésszerűen kell gazdálkodni a létszámmal, illetve a bérekkel (Péter, 2017).

Abban az esetben, amikor a munkaerő létszámának bővítése mellett döntünk, szükségessé válik a toborzási, a kiválasztási és a beillesztési folyamat végrehajtása. A toborzás nem más, mint a vállalkozás, az adott munkakör iránt érdeklődő, a munkaköri elvárásoknak megfelelően kvalifikált minél nagyobb létszámú jelölti kör összegyűjtése. A toborzás célja a választási lehetőség biztosítása. A toborzás belső és külső forrásból egyaránt lehetséges.

A **belső toborzás** a vállalkozásban dolgozó alkalmazottak azon körének meghatározása, akik szeretnének váltani, vagy előre lépni, őket belső hirdetéssel, pályázatással érhetjük el. Élhetünk a pályázatás nélküli, belső áthelyezés módszerével is.

A **külső forrásokból történő toborzásnak** vannak előnyei. Az új munkatársak más nézőpontokat, új ötleteket, dinamikusabb munkastílust hozhatnak magukkal, új energiával tölthetik fel a szervezetet és magukkal hozzák már meglévő kapcsolatrendszerüket. A külső toborzás többféle módszerrel történhet: a munkatársi ajánlás, az elektronikus hirdetés, a vállalati honlapon lehetséges regisztráció a legelterjedtebb az "átlagos munkakörök" tekintetében. Ha kvalifikáltabb munkaerő igénye van a vállalkozásnak szóba jöhetnek a munkaerő közvetítő cégek, ebben az esetben számolni kell a magasabb költségtényezővel.

A mai világban több helyen is alkalmazzák a **munkaerő kölcsönzés** intézményét. A népszerűséget a cégek nagy száma is mutatja. Ebben az esetben a munkavállalókat nem a vállalkozás, hanem a kölcsönző cég foglalkoztatja, így mentesítve a vállalkozást a munkaügyi kérdések kezelése alól. Arra is van lehetőség, hogy - meghatározott feltételek teljesülése esetén a munkavállalókat a vállalkozás később saját alkalmazottjaként átvegye (Orosz, 2006).

A kiválasztási folyamat célja a legmegfelelőbb jelölt megtalálása. Természetesen ezt befolyásolja az adott vállalkozás személyzeti politikája: a legjobb jelöltet szeretnék megfizetni, vagy megelégszenek a megfizethető jelöltekkel. A kiválasztási folyamat több lépcsőből áll.

Lépések:

- a munkaköri követelmények meghatározása, a munkakör ellátásához kívánatos képességek, kompetenciák meghatározása,
- toborzás,
- a jelöltek elemzése, kiválasztás,
- az önéletrajzok átvizsgálása,
- interjúztatás: a jelölt céljai, élethelyzete, motivációja,
- a vélemények értékelése,
- ha szükséges, szakértői vizsgálatok: egészségügyi, pszichológiai,
- a munkakör összevetése a személy alkalmasságával, a megfelelés értékelése.

A munkaerő-szükséglet meghatározása, az ellátottság vizsgálata

A munkaerő-szükséglet meghatározásánál igen fontos kritérium, hogy közvetlenül a termelői létszámot, a kiegészítő és kiszolgáló folyamatban dolgozók létszámát vagy a vezetői létszámot kívánjuk-e meghatározni. A közvetlen termelésben dolgozók létszámának szüksége az idő- vagy teljesítménynorma, illetve a kiszolgálási norma alapján számítható ki. A minimális munkaerő-szükséglet mértéke különböző tényezőktől függhet. Ugyancsak növeli a munkaerő-szükségletet az üzemzavarok elhárításához szükséges létszám (pl.: logisztikai tudást igénylő raktárakban). Itt gazdaságossági szempontokat vizsgálva arra kell törekedni, hogy az ezen célból foglalkoztatott többletlétszám költsége ne haladja meg az üzemzavar miatti termeléskiesést, továbbá a rendkívüli javítás és az esetleges pótlás összköltségét. A nem fizikai munkák esetében indirekt és direkt módszerrel állapíthatjuk meg a szükséges létszámot. Indirekt módszerrel a munkafolyamatok elemző vizsgálata nélkül lehet meghatározni - konkrét feltételek között - a szükséges munkaráfordítást. Ugyancsak ide tartozik a teljesítmény-összehasonlítás módszere is, amelyet akkor használhatunk, ha azonos, de legalábbis nagyon hasonló munkát - hasonló feltételek között - különböző helyeken végeznek. Direkt módszerrel a munkavégzés helyi, adott körülményei között tanulmányozzuk a munkát. Célja a munkához szükséges ráfordítás csökkentése, a munkakörülmények javítása és így a munka hatékonyságának növelése, majd az ezután szükséges létszám meghatározása. A direkt módszer

alkalmazása során meg kell határozni a munkát végzők munka feladatonkénti létszámát, a munkavégzés módját és az azt befolyásoló tényezőket (Hajós - Berde 2006).

A kereskedelemben befolyásoló tényező lehet a munkaerő felvétel során:

- a forgalom nagysága,
- nyitvatartási idő és az értékesítés módja,
- a forgalmazott áruk munkaigényessége,
- a munkaszervezés,
- a technikai felszereltség,
- a dolgozók szakképzettsége, felkészültsége.

A munkaerő összetételének vizsgálata

A **munkaviszony szerint**: állományi- és állományon kívüli létszám (dolgozói). A **végzett munka jellege szerint** lehetnek: fizikai és nem fizikai foglalkozásúak. A **munkaidő hossza** szerint elkülöníthető teljes munkaidőben dolgozók és részmunkaidősök.

A munkaerő összetételének vizsgálata

A **foglalkoztatás jellege**: tulajdonos, alkalmazott, segítő családtag, bedolgozó, a **szakképzettség szerint**: szakképzett és nem szakképzett, és figyelembe kell venni a munkaerő nemét és korát is.

A létszám változásai a fluktuációval is nyomon követhető.

Fluktuációs mutató az adott időszak figyelembe vételével a vizsgált szervezet létszámához viszonyítva elemzi a belépők és kilépők létszámának alakulását. Meg kell határozni egy elfogadható szintet és az ettől való eltérés esetén beavatkozásra van szükség.

A fluktuáció indító okai:

- szükséges fluktuáció,
- természetes fluktuáció,
- indokolható fluktuáció,
- szükségtelen fluktuáció.

A létszám változásainál az alábbi mutatókat elemezzük:

- a fluktuáció nagysága, a váltások száma,
- a munkaerő-hullámozás intenzitása,
- munkaerő-mérleg.

A hosszú távú munkaerőigény szempontjai:

- 2 - 5 év,
- növekedés sebessége és előreláthatósága
- területi diverzifikáció esetén,
- kereskedelmi profil szélesítése.

A rövid távú munkaerőigény kielégítésére jellemző:

- ciklikus ingadozások,
- szezonális ingadozások,
- munkaerőigény tervezése,
- munkaerőigény kielégítése.

A munkaerő teljesítménye, a munka termelékenység

Általában a teljesítmény értékelésénél, de a humán erőforrás és a munkaerő tervezésénél mindig figyelembe kell venni a munkatermelékenység színvonalát, amelynél rendszerint az élőmunka egységére jutó termelést fejezzük ki. Mindezt befolyásolja a kereskedelmi munka jellege, a termelékenység vizsgálati szempontjai, mutatói, valamint a termelékenységet befolyásoló tényezők.

A kereskedelmi munka jellege

Jellemző az emberekkel való foglalkozás, a kereskedelmi munka általában változatos, mozgalmas, egyenetlen, kevésbé gépesíthető a kereskedelmi munkafolyamat heterogén, továbbá a kereskedelemben dolgozókat számos kedvezőtlen hatás éri.

A termelékenység vizsgálati szempontjai, mutatói

A munka alapvető mutatószáma a termelékenység, amely azt fejezi ki, hogy adott idő alatt egy dolgozó átlagosan mekkora munkamennyiséget fejt ki. A kereskedelmi munka termelékenysége azt jelenti, hogy egy eladó adott időszak alatt átlagosan mekkora forgalmat bonyolít le, vagy egy ledolgozott órára átlagosan mekkora forgalom jut.

Kapcsolódó számítások

Termelékenység = Az időszak eladási forgalma/Átlagos létszám

Termelékenység = Az időszak eladási forgalma/Ledolgozott munkaórák száma

Leterheltség = Vevők száma/ Ledolgozott munkaórák száma

Leterheltség = Eladott tételek száma/ Ledolgozott munkaórák száma

Minőségi mutató = Eladási forgalom/Vevők száma

A termelékenység befolyásoló tényezői:

- az áruforgalom nagysága,
- az áruforgalom összetétele,
- az üzletek technikai felszereltsége,
- az értékesítési mód,
- a munkaszervezés színvonala,
- a dolgozók érdekeltsége.

A termelékenység elemzésénél alkalmazható megközelítések:

- a termelékenység időbeli alakulásának vizsgálata,
- összehasonlító vizsgálatok,
- a termelékenységi mutatók és más, a vállalat gazdálkodását jelző mutatók közötti kapcsolat,
- a bolti termelékenység elemzése.

Bérezés, bérgazdálkodás

Munkabér: Mindazok a személyi kifizetések, amelyeket a vállalkozás a bérkölttségei terhére fizet ki a munkavállalóinak. Megjelenése: munkabérekben, keresetekben és a jövedelmekben.

A bérek megállapításakor figyelembe kell venni:

- a szakképzettséget,
- gyakorlatot,
- fizikai igénybevételt,
- munkakörülményeket,
- vezetéssel járó munkatöbbletet,
- felelősséget,
- anyagi felelősséget.

A munkabérek összetevői:

- alapbér,
- jutalék,
- prémium,
- jutalom,
- pótlék,
- kiegészítő fizetések,
- egyéb bér (Veres, 2021).

Kereset: munkabér plusz

- étkezési hozzájárulás
- munkaruha
- munkába-járás költségtérítése,
- üdülés, stb.

Jövedelem: kereset plusz

- társadalmi juttatás

A bérbesorolással és a bérezéssel kapcsolatos követelmények:

- igazságosság,
- bérezés mértéke (abszolút és relatív), arányosság,
- a bérkifizetések időpontja,
- vevői érdekeltség,
- egyszerűség és biztonság.

Ismétlő kérdések a feldolgozott témakörhöz

- Milyen létszámmal optimális egy vállalkozás működtetése?
 - Hogyan biztosíthatom a szükséges létszámot?
 - Milyen munkakörök biztosítják a szervezet eredményes és hatékony működését?
 - Mik a legfontosabb szempontok egy új munkatárs felvétele, beillesztése során?
 - Valóban olyan meghatározó szerepet játszik a teljesítményértékelés a hatékonyság megteremtésében, fenntartásában?
 - A bérezés szimpátia, vagy csak az eltöltött munkaévek függvénye?
-

Fejezethez felhasznált irodalom

- Hajós, L. - Berde, Cs. (2006): Emberi erőforrás gazdálkodás, a kiadvány a „Gyakorlatorientált képzési rendszerek kialakítása és minőségi fejlesztése az agrár-felsőoktatásban” című program keretében a „Mezőgazdasági ismeretek” sorozatban készült, Kiadó: Debreceni Egyetem Agrártudományi Centrum Agrárgazdasági és Vidékfejlesztési Kar
- Kamaraonline (2020): <http://kamaraonline.hu/cikk/modosul-a-munka-torvenykonyve-valtozik-a-munkaido-szervezes>, Letöltve 2020.12.12
- Orosz, Zs. (2006): Humánerőforrás-gazdálkodás, https://www.nive.hu/Downloads/Szakkepzesi_dokumentumok/Bemeneti_kompetencia_k_meresi_ertekelesi_eszkozrendszerenek_kialakitasa/17_2655_005_101030.pdf, Letöltve: 2021.01.13.

- Péter, E. (2017): Munkaerő-gazdálkodás - Humánerőforrások (létszámhatékonyság, teljesítményértékelés), Kereskedelem gazdaságtana tárgyhoz köthető Ppt - előadás anyag, Pannon Egyetem
- Veres, I. (2021): A munkaerő-gazdálkodás és hatékonyságának vizsgálata, avagy a létszámgazdálkodás, Ppt, <https://slideplayer.hu/slide/2110940/>, Letöltve: 2021.01.02

8. Állóeszköz és forgóeszköz gazdálkodás - készletgazdálkodás

Tárgyi eszközök (álló eszközök): Matriális vagyontárgyak, melyek tartósan (egy éven túl) szolgálják a vállalkozási tevékenységet, több termelési ciklusban vesznek részt, értékük az elhasználódásuk mértékében épül be a termékekbe, melynek révén fokozatosan térül meg a tárgyi eszközökbe befektetett tőke (Chikán, 2003).

Főbb csoportjai:

- épületek,
- gépek,
- berendezések,
- járművek,
- felszerelések, amelyek 1 éven túl szolgálják a vállalkozás tevékenységét, ezzel több termelési ciklusban vesznek részt.

Tárgyi eszközök hatása a vállalati költségekre:

- értékcsökkenési leírás,
- karbantartási költségek,
- üzemeltetési költségek,
- adóteher,
- kamat teher.

A bekerülési költség (bruttó érték): A tárgyi eszköz megszerzése, létesítése, üzembe helyezése érdekében a használatba vételig felmerült ráfordítások.

Részei:

- vételár,
- szállítási, alapozási, szerelési, üzembe helyezési költségek,
- beszerzési költségek (vám, illeték, bizományi díj, stb.),
- vételi opció díja (olyan szerződés, amelyben az egyik fél (az opció jogosultja) az opciós díj megfizetése ellenében jogot szerez arra, hogy egy adott jövőbeni napon (lejáratkor), vagy napig (lejáratig) valamely termék meghatározott mennyiségét előre megállapított árfolyamon megvegye),
- kamat, biztosítás, stb. az üzembe helyezés,
- betanítás, próbaüzem ráfordításai,

- nem tartozik bele az ÁFA (Általános Forgalmi Adó).

A könyv szerinti érték (bruttó érték): a bruttó érték és a kumulált amortizáció különbsége, megnövelve a felújítás ráfordításaival

Maradványérték: a selejtezéskor, a kivezetéskor még el nem számolt, le nem írt érték.

Amortizáció-élettartam

A véges élettartam vagy immateriális javak amortizálásához szükség lesz az eszköz értékére és becsült hasznos élettartamára. Az értéket ezután osztják a becsült hasznos élettartam évek számával, és az eredményt a becsült hasznos élettartam alatt a számlákra alkalmazzák.

Amortizációs összeg = a tételek értéke / a becsült hasznos élettartam évek száma

Az amortizáció EBITDA-hoz viszonyított aránya. Az EBITDA (kamat, adózás, értékcsökkenés és amortizáció előtti eredmény) a vállalat teljesítményének pénzügyi mércéje

A tárgyi eszköz élettartamát befolyásoló főbb tényezők:

- anyagi és műszaki állapotváltozás, elhasználódás,
- termelési szükségesség, szerepváltozás,
- gazdasági elévülés.

Gazdaságos élettartam: valamely eszköz gazdaságos élettartama addig az időpontig tart, amelyen túl üzemén kívül helyezése vagy más állóeszkővel pótlása előnyösebb, mint az állóeszköz további használata. Addig, amíg nem kell üzemén kívül helyezni, vagy más állóeszköz pótlása előnyösebbé válik.

Beruházás: A tárgyi eszközök beszerzése, átalakítása, előállítás, élettartamának növelése és rendeltetésének módosítása, az eszköz használati értékét növelő felújítási munkák ráfordításai (Péter, 2017).

Beruházási döntések gazdaságossági mutatói

Statikus mutatók

Megtérülési idő: a beruházással elért eredmények megtérülnek. A beruházás megtérülési ideje megmutatja, hogy a beruházás pénzáramainak összege mennyi idő múlva éri el a beruházási pénzkidadást.

- Előnye, hogy egyszerű, könnyen érthető, ha a fizetőképesség bizonytalan, megkerülhetetlen
- Hátránya, hogy nem veszi figyelembe, a megtérülés utáni pénzáramokat figyelmen kívül hagyja a pénz időértékét, kockázatos befektetések elfogadására ösztönöz
- Alkalmazása lehetséges a kis tőkeigényű beruházásoknál, a kisvállalkozásoknál, előzetes beruházás-értékelésnél.
- $PR = C_0/C_1$ C_0 =(beruházás maga) C_1 =(évenkénti jövedelem)

Diszkontált megtérülési idő: Az az időtartam, amely a kezdeti beruházási kiadás megtérüléséhez szükséges a jövőbeli a diszkontált példával kifejezve.

A beruházás diszkontált megtérülési ideje megmutatja, hogy a beruházás pénzáramainak jelenérték-összege mennyi idő múlva éri el a beruházási pénzkidadást.

- Előnye, ha a fizetőképesség bizonytalan, megkerülhetetlen és figyelembe veszi a pénz időértékét.
- Hátránya, hogy nem veszi figyelembe a megtérülés utáni pénzáramokat, kockázatos befektetések elfogadására ösztönöz (Bozsik et al., 2013).

Dinamikus mutatók

- A cash-flow **nettó jelenértéke, NPV** - megmutatja, hogy az adott beruházás végrehajtása mekkora változást okoz a vállalat tulajdonosainak vagyonában.
- **Belső megtérülési ráta, IRR** - megmutatja, hogy a beruházás megvalósításával hány %-os kamatlábbal fektetjük be a pénzünket, akkor, ha feltételezzük, hogy a beruházás hozamait is a belső megtérülési rátával tudjuk befektetni.
- **Könyv szerinti érték átlagos hozama, (KÉÁH)**- a nettó eredmény amortizációval csökkentett pénzáramlásából számoljuk a hozamot. Akkor döntünk a beruházás mellett,

ha a könyv szerinti átlaghozam nagyobb vagy egyenlő az elvárt hozamnál. A könyv szerinti érték átlagos hozama: = Átlagos évi eredmény/ Átlagos nettó beruházási érték

- **Jövedelmezőségi index:** megmutatja, hogy egységnyi befektetett tőke mekkora hozamot hoz mai pénzben kifejezve, azaz a beruházás elfogadása esetén hányszorosára növekedik a befektetett pénzünk.

Tárgyi eszközök üzemeltetésének gazdaságossági mutatói

A kapacitás mutatók elemzésének a célja a kapacitáskihasználás tartalékainak a feltárása.

TMK =tervszerű megelőző karbantartáshoz szükséges idő.

- Hasznos időalap = folyamatos üzemmenet időalapja – TMK idő.
- Munkarend szerinti hasznos időalap = Hasznos időalap – Üzem-szüneti idő (hétvége, ünnep, kieső műszak).
- Produktív időalap = Munkarend szerinti hasznos időalap – Veszteségidő
- A produktív időalap a gép átocsátó képességének gépóraban kifejezve.
- Átocsátó képesség = Produktív időalap * (átocsátó képesség) Norma * Gépek száma
- Kapacitás = Rendelkezésre álló gépek száma * Hasznos időalap * Kapacitás (teljesítmény) norma
- Nyílt tartalék = Kapacitás – Átocsátó képesség. Az átocsátó képesség (teljesítmény) norma a kapacitásnorma teljesítésének mértéke.

Kapacitáskihasználási mutatók

- Extenzív mutató = Produktív időalap / Hasznos időalap
- Intenzív mutató = Átocsátó képesség teljesítménynorma / Kapacitás teljesítménynorma
- Szintetikus mutató = A kettő fenti szorzata

Forgóeszközök

Azok az eszközök, amelyek várhatóan egy évnél rövidebb ideig szolgálják a vállalkozási tevékenységet. Főbb csoportjai a készletek, követelések, értékpapírok és a pénzeszközök.

Forgóeszköz gazdálkodás feladata:

- a forgóeszközök körforgásának fenntartása,
- a termelés folyamatának biztosítása a lehető legkisebb ráfordítással,
- eszközstruktúra és eszközlekötés optimális szintje,
- eszközök finanszírozása.

A forgóeszköz-gazdálkodás elemzésére szolgáló mutatók

- forgóeszköz-igényesség az előállított termék mennyiségének és a tartós forgóeszköz-lekötésnek a hányadosa,
- hatékonysági mutatók a tartós forgóeszköz-lekötés és az előállított termék mennyiségének aránya,
- forgási sebesség mutatók.

Forgóeszköz-gazdálkodás jellemzői:

- rövid táv,
- könnyebben korrigálhatók a döntések,
- a döntések jelentős hatással vannak a vállalat likviditási és jövedelmezőségi helyzetére.

A vállalat működéséhez szükséges forgótőke mennyisége függ:

- a tőke forgási idejétől (a készletre váltott pénz ismét készpénz formában jelenik meg),
- a termelés és a forgalom nagyságától,
- a versenytársak magatartásától,
- a beszállítók szállítási feltételeinek változásától,
- konjunkturális változásoktól,
- technológiai változásoktól,
- a vállalat várakozásaitól.

Optimális szint meghatározás

Kétféle politikát folytathat a menedzsment:

- Konzervatív politika - magas forgóeszköz-állomány, nagyobb biztonság, magasabb költségek, könnyebben biztosítható a likviditás, nagyobb tárolási veszteségek, stb.
- Kockázatosabb pénzügypolitika - alacsony forgóeszköz-állomány, alacsonyabb költségek.

A forgóeszközök szintjét a forgóeszközök és az összes eszköz hányadosaként határozzuk meg. Optimális aránya az összköltség minimalizálásával határozható meg

Anyagmozgatás, avagy a logisztika költségstruktúrája

Adminisztratív (irányítási) költség:

- készletezés, beszerzés, értékesítés, termelésellátás adminisztratív költségei + információrendszerek működtetési költségei,
- logisztikai funkció fizikai megvalósításának költsége,
- szállítás, tárolás, anyagmozgatás, csomagolás költségei.

Készletgazdálkodás

Vásárolt készletek állománya:

- alapanyagok, segédanyagok, vásárolt alkatrészek,
- saját termelésű készletek,
- félkész, befejezetlen, késztermék,
- árukészletek.

Készletezési mechanizmusok

Az egyes vállalatok logisztikai rendszerüket és szervezetüket nem különítik el az egyéb vállalati folyamatoktól és szervezetektől. Az anyag- és információ áramlás lehetővé teszi a vállalati logisztikai célok megvalósítását, melyek a következők: - a szállítási határidők rövidítése - a szállítási pontosság, a megbízhatóság növelése - a kapacitások kihasználása - készletszintek csökkentése - rugalmasság - rendszer áttekinthetősége - a termék jó minősége - környezetvédelem - megfelelő szolgáltatások nyújtása.

A készletgazdálkodás során egymásnak ellentmondó követelményeknek kell megfelelni: az optimálisnál nagyobb készletek növelik a költségeket, a kisebbek pedig veszélyeztetik az ellátást. A készletfogyás üteme és mennyisége sem határozható meg mindig pontosan.

Determinisztikus (meghatározott) készletfogyás: időben, mennyiségben pontosan meghatározható a készletek fogyása.

Sztocasztikus (véletlenszerű) készletfogyás: nem határozható meg előre a készletek fogyásának mennyisége, a keresletben véletlenszerű kiugrások vannak.

A készletezési rendszerben a szabályozó „eszköz” szerepét a rendelés (beszerzés) tölti be, ezért a készletezési folyamat a rendelésre vonatkozó helyes döntésekkel befolyásolható a leginkább. A készletgazdálkodás során a két megválaszolandó kérdés a **mikor?** és **mennyit?** rendeljünk.

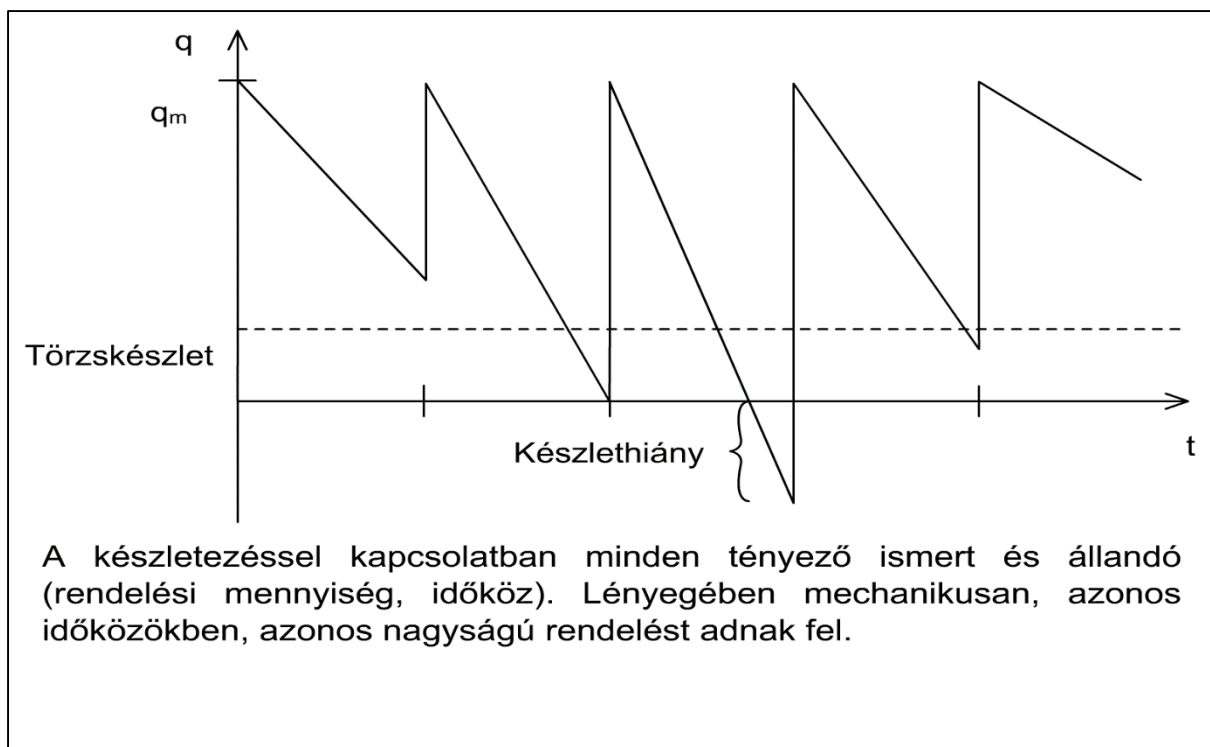
		Mikor rendeljünk?	
		Mindig ugyanakkor (Rögzített rendelési időköz (t))	Amikor a készletszint egy meghatározott jelzőkészlet-szint (s) alá csökken.
Mennyit rendeljünk?	Mindig ugyanannyit (Rögzített rendelési mennyiség (q))	„Fűrészfog” modell (t,q)	Kétraktáros modell (s,q)
	Annyit, hogy az a maximális készletszintre (S) töltsön fel.	Ciklikus modell (t,S)	Csillapításos modell (s,S)

Készletgazdálkodási mechanizmusok

Forrás: Faragóné (2015)

Fűrészfog modell

Az összes közül a legkevesebb szabadságfokkal rendelkező modell, mivel mind a rendelési időköz (t), mind a rendelési téte nagyság (q) kötött. Nagyfokú merevsége miatt napjainkban elavult stratégia. Használhatósága olyan tömegtermelést végző gyártási rendszerekben indokolt, ahol a termelési és felhasználási viszonyok állandónak mondhatók, illetve jól előre jelezhetők (pl.: kenyérgyártás, illetve kereskedelem). Az azonos nagyságú és követési idejű rendelési tételek több szempontból előnyösek. Mivel a szállító számára kiszámítható a szállítási volumene, valamint a szállítóeszközök és raktárak leterheltsége is jól szervezhetővé válik, árendeményt is adhat.



Fűrészfog modell

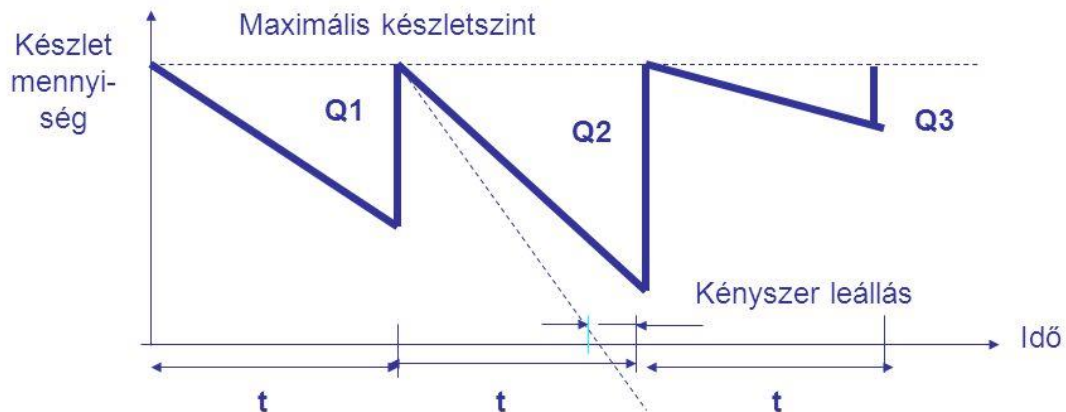
Forrás: Faragóné (2015)

Azonos időközönként rendelkezik azonos nagyságú rendelésekkel. Nem szükséges a folyamatos készletellenőrzés, ha ezt választjuk.

Ciklikus készletgazdálkodási modell

A rendelést állandó időközönként adják fel, melynek mértéke olyan kell legyen, hogy a beérkező szállítmány a készletet a maximális állományra töltse fel. A működéséhez meg kell becsülni, hogy az állandó időközökben mennyi lesz a várható készletfelhasználás. A rendelési időpont tehát előre ismert és állandó, a rendelt mennyiség azonban változó. A nagysága mindig attól függ, hogy a beérkezés időpontjában várható készletszinthez mekkora mennyiség szükséges az előírt készletszint eléréséhez. A rendszer előnye, hogy a beszerzések jól ütemezhetők, nincs szükség a folyamatos készletfigyelésre. Hátránya azonban, hogy a folyton eltérő rendelési mennyiség miatt az esetleges tervezhető, vagy nagyobb rendelésből adódó előnyök, például árelőny elveszhetnek.

Ciklikus készletgazdálkodási modell



Előnye: fix rendelési időpont, a beszerzés munkájának ütemezhetősége

Hátránya: változik a rendelt mennyiség, magas biztonsági készleteket kell tartani

Ciklikus készletgazdálkodási modell

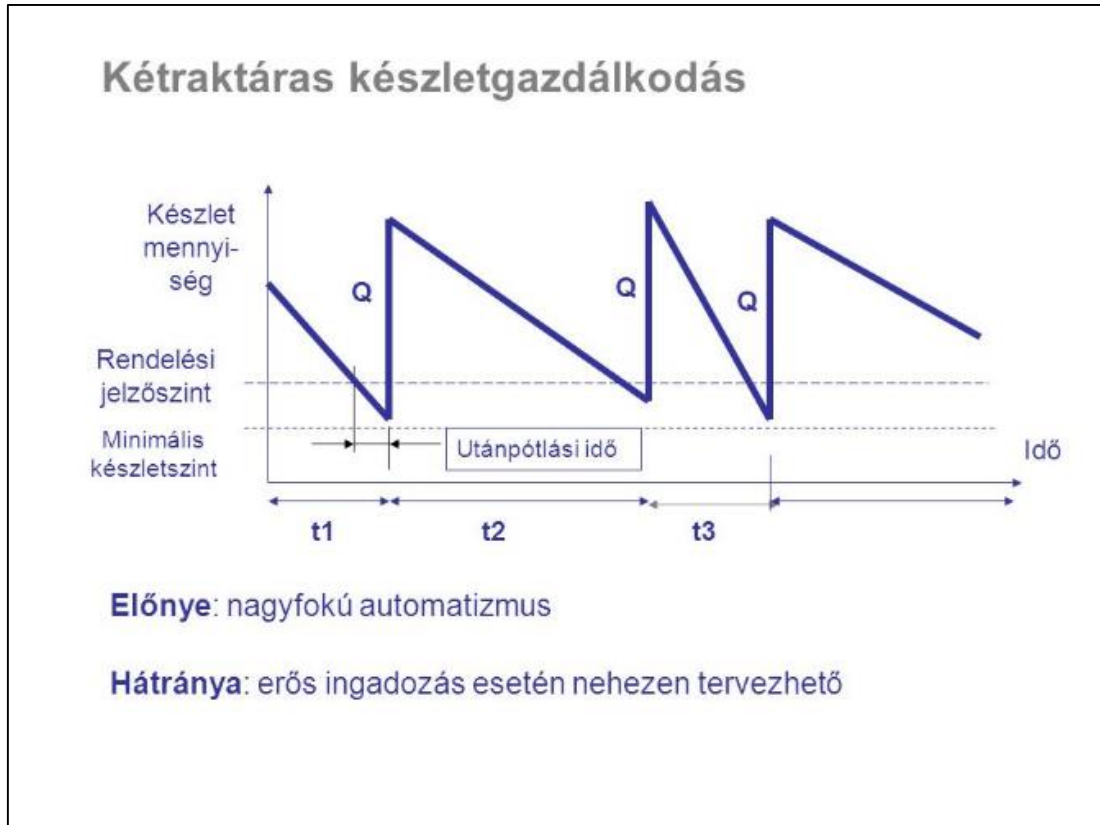
Forrás: Faragóné (2015)

Felhasználás időként változó. Előnye: fix rendelési idő miatt a folyamatos készlet ellenőrzéstől eltekintenek. A rendelések között eltelt idő óta a rendelési tétel nagysága változik. Szükség szerint figyelembe kell venni a maximális készletszintet és az esetleges kérés időt.

Két raktáros készletgazdálkodás

Meghatároznak egy úgynevezett jelzőkészletet, melyet, ha elér a készletmennyiség, a megrendelést egy konstans értékben fel kell adni. A rendelés mennyisége tehát állandó, a rendelés időpontja viszont előre nem állapítható meg pontosan. A mechanizmus a folyamatos készletfigyelésre épül és jól látható, hogy ebből adódóan a rendelés feladása, illetve annak beérkezése közötti időszakban nem keletkezik készlethiány. A modell az elnevezését onnan kapta, hogy az úgynevezett jelzőkészlet egy külön raktárban is elhelyezhető lenne, felhasználása csak a megrendelés leadásától a beérkezésig eltelt időszakban kerülhet sor.

A modell alapvető előnye, hogy a folyamatos készletfigyelés következtében magas automatizmussal rendelkezik, viszont ugyanez a folyamatos figyelési kényszer egyben hátrányként is említhető.



Két raktáros készletgazdálkodás

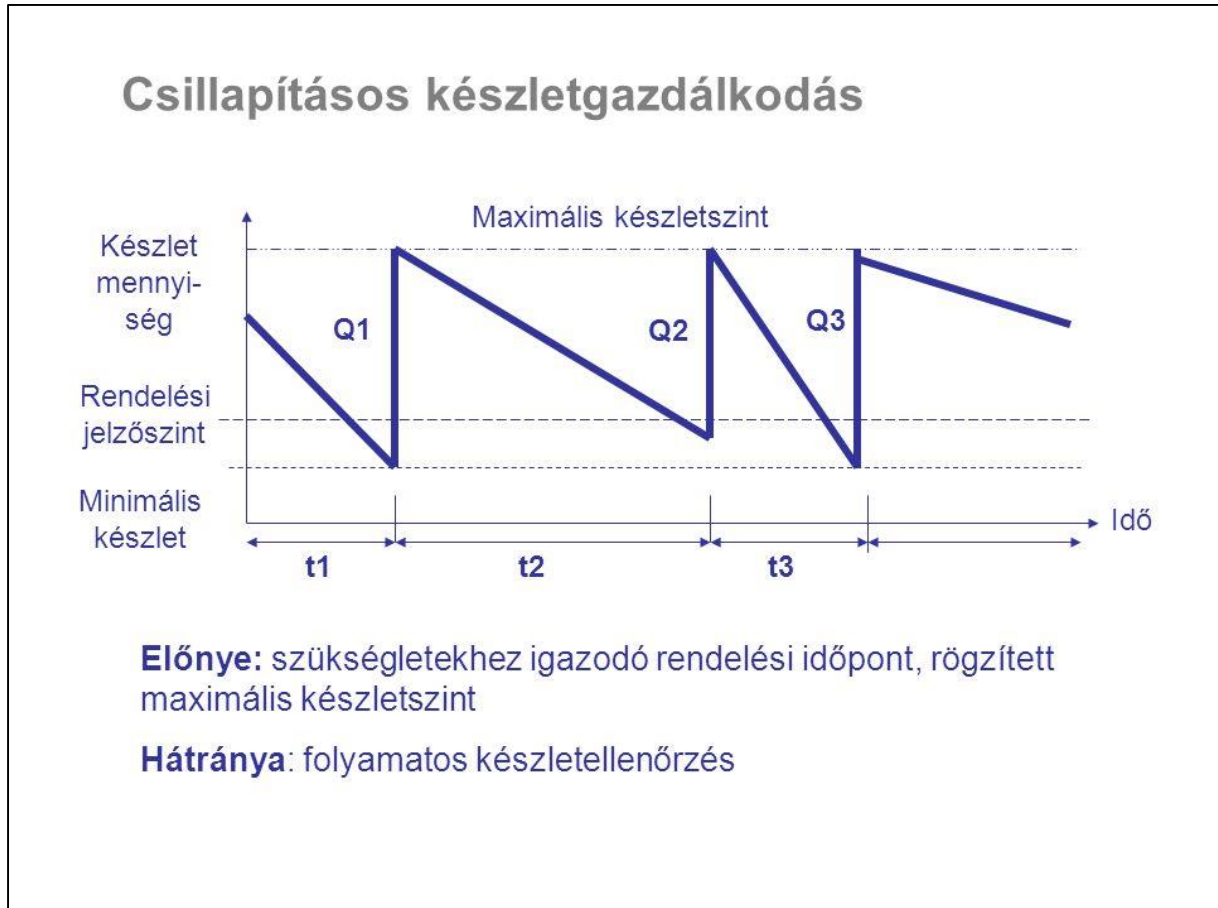
Forrás: Faragóné (2015)

Nem igényel szigorú készlet ellenőrzést. Nincs meghatározva maximális készletként, ha a jelzés alá csökken a készlet. Folyamatosan adjuk fel az állandó készletnagyságú megrendelést.

Csillapítós készletgazdálkodás

Egy bizonyos készletszint elérésekor olyan mennyiségű megrendelést adnak fel, mellyel a készletszint a maximálisra emelkedik. Csakúgy, mint az előző modellnél, lényeges a jelzőkészlet szerepe. A megrendelés nagysága a konstanstól a beszerzési időszak alatt várható felhasználás nagyságával tér el, azzal növekszik. A modell az elnevezését onnan kapta, hogy a maximális készletszint behatárolásával az előző modellnél tapasztalt rendelési mennyiségbeli kilengéseket "csillapítjuk". A modell előnyeként fogalmazható meg, hogy a maximális

készlet szint meghatározott, ami pénzügyi szempontból fontos. Hátrányként az előző modellhez hasonlóan a készletfigyelés folyamatosságának szükségessége, illetve a behatárolt maximális készlet szintből adódóan a rendelések gyakorisága viszonylag magas lehet.



Csillapításos készletgazdálkodás

Forrás: Faragóné (2015)

Napjainkban a készletezési modellek száma több százra tehető. Ebből adódóan sokféle csoportosítási szempont ismert. Kiemelve néhány szempontot:

- a periódusok száma,
- a sztochasztikusság,
- a működési stratégia,
- a felhasznált matematikai módszer (szabályozás-elmélet, sorban állás, lineáris programozás, szélsőérték számítás, szimuláció),
- az alkalmazási terület (készletezés-termelés, termelés-készletezés, csak készletezés),
- a termékek száma,
- a felhasználási ráta,

- a hiánykezelése,
- a beérkezési ráta (végtelen-egyenletes),
- a folytonosság (folytonos-diszkrét) (Kovács- Patóné Szűcs, 2007).

A készletezési modellek kapcsán fontos megemlíteni a **JIT- Just in Time - elvet**, amely a készletek szükségességét tagadja, az éppen időben történő rendelkezésre állások kapcsán, és napjainkban - a logisztika költségoptimalizáló feladata okán - egyre nagyobb teret hódít.

Vajon, miért van szükség akkor mégis a fenti készletezési mechanizmusokra, amikor a JIT megoldást kínál a készlet nélküli működésre? A választ erre a fontos kérdésre két lényeges okkal adhatjuk meg:

- A JIT nem jelenti a készletek teljes megszűnését, szinte mindenhol szükség van kisebb készletek - pl.: biztonsági készlet - tárolására.
- A JIT rendszernek nincsenek meg a feltételei a gazdaság minden területén.

Anyagi folyamatok

- Szállítás (technikai lebonyolítás, szállítási útvonalak, költségek, idő, pontosság, megbízhatóság - lehet harmadik fél is).
- Tárolás (raktárak elhelyezése, egység rakományok összeállítása, gazdaságosság).
- Anyagmozgatás.
- Kiszerezés.
- Összehangolt megoldás szükséges (Péter, 2017).

Ismétlő kérdések a feldolgozott témakörhöz

- Mit tartsunk készleten?
 - Mekkora legyen a készlet?
 - Milyen időközönként mennyit rendeljünk?
 - Hogyan tudjuk gazdaságosan megoldani?
 - Ismertesse az állóeszközök hatását a kereskedelmi vállalati költségekre!
 - Sorolja fel a beruházási döntések gazdaságossági mutatóit, a tárgyi eszközök üzemeltetésének gazdaságossági mutatóit és a kapacitás kihasználási mutatókat!
-

-
- Melyek a kereskedelmi cégeknél a forgóeszköz-gazdálkodás elemzésére szolgáló mutatók?
 - Milyen készletgazdaságossági mechanizmusokat ismer?
 - Jellemezze a fűrészfog-modellt, a ciklikus készletgazdálkodási modellt, a kétraktáros készletgazdálkodást és csillapításos készletgazdálkodást!
-

Fejezethez felhasznált irodalom

- Bozsik, S.- Süveges, G. - Szemán, J. (2013): Vállalati pénzügyek Miskolci Egyetemi Kiadó
- Chikán, A. (2003): Vállalat gazdaságtan, Aula Kiadó, pp.37-453.
- Faragóné M. (2015): Forgóeszköz-gazdálkodás, Ppt előadásanyag, <https://slideplayer.hu/slide/2073532/>, Letöltve: 2017.08.19
- Katits, E. (2002) : Üzleti ismeretek nem csak közgazdászoknak, Saldo Kiadó, pp. 104-118
<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:4vJmBEcadFcJ:people.inf.elte.hu/szlrabi/Jogmen/jogmen7forgeszkgazd.ppt+&cd=1&hl=hu&ct=clnk&gl=hu>,
Letöltve: 2021. 03. 07.
- Kovács, Z. - Patóné Szűcs, B. (2007): Raktározás, ISBN 978-963-746-993-0, NSZFI
- Novák, N. (2007): Bevezetés a logisztikába, NSZFI
- Novák, N. (2008): A raktárgazdálkodás elemzése és tervezése, NSZFI
- Péter, E. (2017): Állóeszköz és forgóeszköz gazdálkodás - Készletgazdálkodás, Kereskedelem gazdaságtana tárgyhoz köthető Ppt - előadás anyag, Pannon Egyetem

9. Kereskedelmi vállalkozások nyereség érdekeltsége

Üzleti vállalkozás, amelynek alapvető célja a fogyasztói igények kielégítése nyereség elérésével. A vállalkozások vagyont az anyagi és nem anyagi javak együttesen alkotják. A gazdálkodó szervezetek fő célja a nyereséges gazdálkodás, hiszen így a vállalkozás tulajdonosainak jövedelem gyarapodása mellett, a vállalkozás vagyona is tud növekedni, ami hosszú távú eredményes működéshez járul hozzá.

A vállalkozások eredménye a bevételeik és a költségek elérése érdekében felmerült ráfordításaik különbségéből képződik. Ha az eredmény pozitív, akkor nyereségről, ha negatív, akkor veszteségről beszélünk. Minden vállalkozás célja, hogy hosszútávon eredményesen tudjon működni, tehát nyereség elérésére törekszenek. Az eredmény az értékesítési folyamatban keletkezik kereskedelmi vállalkozások esetében, forrása az árás. Az árás: a kereskedelmi munka ára, ebből tudják a vállalkozások kifizetni a költségeiket és a fennmaradó rész fogja képezni a vállalkozás nyereségét (Czupi, 2015).

A vállalati nyereségérdekeltség jellemzői

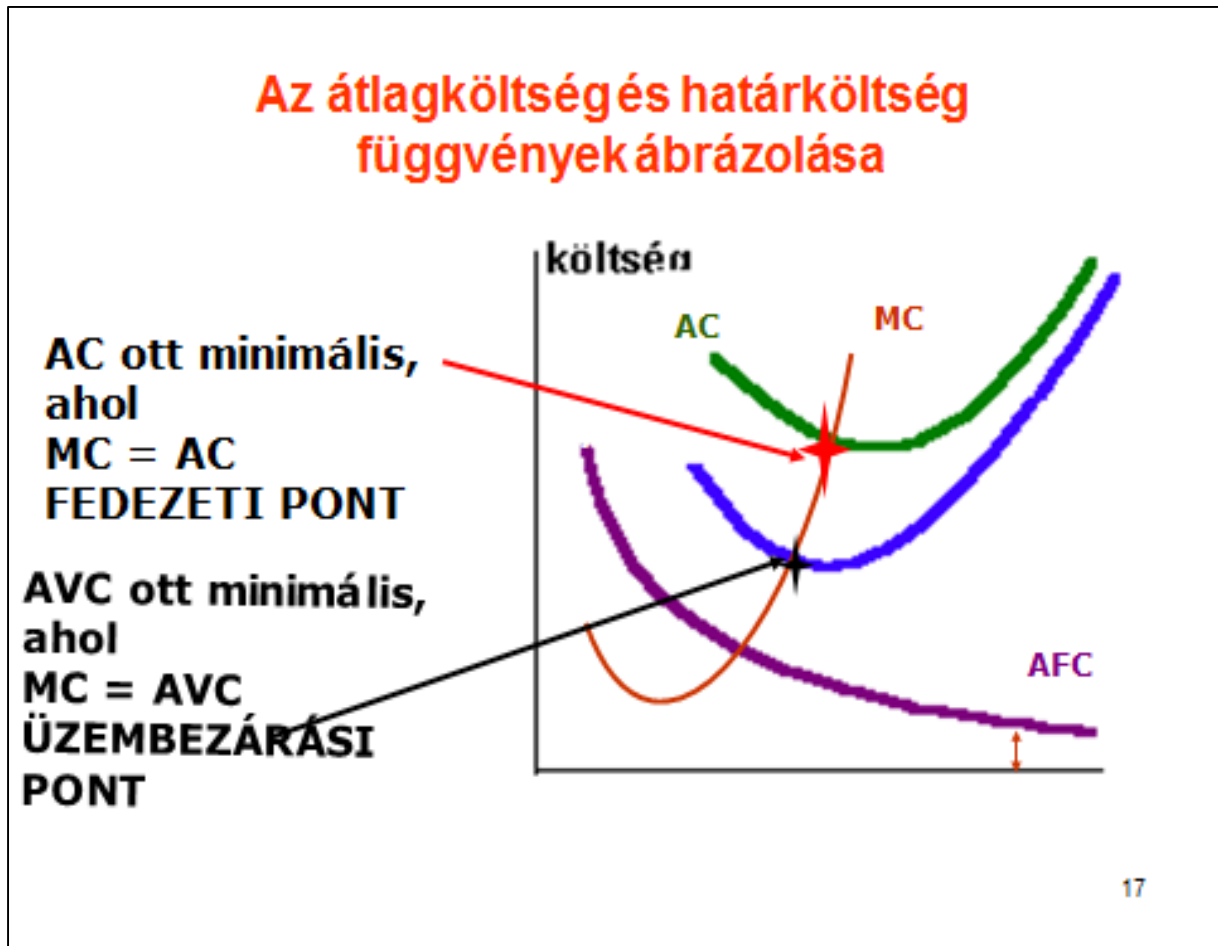
- Kire vonatkozik? (vezetői, dolgozói, tulajdonosi vagy kombinált)
- Milyen mutatószámot használ? (összeg típusút, ráta típusút vagy hányadost)
- Mekkora a hatásterülete? (teljes vállalatra kiterjed vagy csupán a szervezeti egységre)
- Mennyire előre tekintő? (rövid távon vagy hosszú távon gondolkodik)
- Milyen a hatása? (alacsony intenzitású, vagy magas intenzitású)

Költségek és nevezetes pontjaik

A költség a gazdasági tevékenység (termelés és szolgáltatás) érdekében felhasznált ráfordítások pénzben kifejezett összege. A költségeket az inputok jellege és a termelési folyamatban betöltött szerepük, valamint a döntési problémától függően változó vagy állandó jellegük alapján különböző típusokba sorolják.

Fedezeti pont az a pont, ahol a termelési érték egyenlő a termelési összköltséggel. Ahol a határköltség függvény metszi az Átlagköltség függvény minimumát. Ebben a pontban a vállalkozások egyes költségei még megtérülnek, de gazdasági profitot nem realizál.

A fedezeti pont gyakorlati jelentősége: megmutatja mi az a határ, aminél többet kell eladni, továbbá megmutatja mi az a minimális értékesítés, amit el kell érnie a vállalatnak, azaz a gazdaságos tevékenység intervallumát.



A költségfüggvények nevezetes pontjai

Forrás: Péter (2017)

Az átlagos változó költség minimumát **üzemszüneti pontnak** nevezzük. Ennél a pontnál AVC megegyezik a határköltséggel és a piaci árral. Az átlagos változó költségek a termeléssel arányosan változnak. Az üzemszüneti pontnál a változó költségek még éppen megtérülnek. Az üzemszüneti ponthoz tartozó árnál a teljes bevétel éppen fedezi a vállalat változó költségeit, a fix költségeit azonban egyáltalán nem. A fix költségek azonban termeléstől függetlenül felmerülnek: az épület bérleti díját, a biztosítást stb. mindenképpen ki kell fizetni, ha 1 egységet, ha 1000 egységet termel a vállalkozás. Ezeknek a költségeknek az átlagos alakulása viszont a termeléstől függ. Természetesen 1 darab előállításánál lényegesen nagyobb az egységre jutó költség, mint 1000 darabnál. Az átlagos változó költség és az átlagköltség függvények

különbsége az átlagos fix költség. Tehát az üzemszüneti pontnál a fix költségek közül semmi, viszont a változó költségek összessége megtérül. Ilyen körülmények között rövidtávon mindenképpen érdemes megfontolni, hogy folytassa-e tovább a vállalkozás a termelést. Ezen a ponton ugyanis a változó költségek még éppen megtérülnek, a fix költségek azonban egyáltalán nem. Ha szüneteltetné a termelést, a bevétele nulla lenne, de a fix költségek ugyanúgy megmaradnának. A termelés mellett szól, hogy így megtarthatja piaci részesedését, vevőit nem veszíti el, az alkalmazottakat nem kell elbocsátania. Ha az ár elkezd növekedni, gyorsabban tud rá reagálni, ha jelen van a piacon. Ugyanakkor tulajdonosi elvárás is lehet a termelés folytatása.

Nyereségérdekeltség

A vállalkozás nyereség érdekelt, ettől függ a vállalkozás vagyonának növekedése, a tevékenység bővítési lehetősége, fejlesztése a vállalkozásban résztvevők jövedelme és a tulajdonosok osztaléka is.

Nyereség tömeg növelése elérhető az árbevétel emelésével és/vagy ráfordítások csökkentésével. Az árbevétel növelésével egyidejűleg a ráfordítások összegükben változatlanok maradnak, vagy kisebb mértékben növekednek. A költségek csökkentésével nem jár együtt az árbevétel csökkenése is.

Az árbevétel növelhető az értékesítés volumenének emelésével (ha van piaci kereslet), az eladási egységárak emelésével (árak árának emelésével), az értékesítés összetételének megváltoztatásával. A ráfordítások csökkenthetők a kalkulált egységönköltségek csökkentésével és a fix költségek csökkentésével (Szakál, 1998; Magda, 2003).

Kereskedelmi vállalatok nyereségképzése

Czibula (2009)-ben kiválóan összefoglalta, hogy a termelői ár magában foglalja az önköltséget és a termelő hasznát. Az állam, mint ármegállapító, bizonyos termékek árképzésébe beavatkozik. A fogyasztási és jövedéki adóval egyes termékek árát szándékosan drágítja, ezzel a fogyasztókat önmérsékletre ösztönzi, ugyanakkor az állam többletbevételhez jut, ilyenek például az alkohol, a cigaretta és az üzemanyag. Társadalmi érdekből egyes termékek árát olcsóbbá kell tenni, ezért a gyártó ár kiegészítést kap az államtól, és így alacsonyabb árat kell érvényesítenie. Ilyen például a lakossági gáz, és egyes gyógyszerek ára.

A nagykereskedő a gyártótól beszerzett terméket a termelői ártól drágábban értékesíti, azt megnöveli a költségeivel, és az őt megillető nyereséggel. A nagykereskedő tevékenységére társadalmilag szükség van. A kiskereskedő a termelők nagy száma és fizikai távolság miatt nem képes minden termékét a termelőtől beszerezni, ezért szükségszerűen jöttek létre a nagykereskedők. Előfordul, hogy a nagykereskedők a lakosság felé is értékesítenek, az ilyen üzleteket hívjuk discont üzleteknek.

A kiskereskedő közvetlenül a lakosság, más szóval a fogyasztó felé értékesíti az általa forgalmazott termékeket és szolgáltatásokat, ezért ezt az árat gyakran fogyasztói árnak nevezzük. A fogyasztói ár magában foglalja az áruforgalmi folyamat valamennyi résztvevőjének árát, így a termelő árát, és a nagykereskedelmi árat is. A kiskereskedő ár kiszámításának alapja a beszerzési ár, ami lehet a termelőár, és lehet a nagykereskedelmi ár is. A kereskedő a beszerzési árhoz hozzá adja a költségeit és az általa igényelt nyereséget. A kiskereskedelmi árak döntő többsége a szabad árformába tartozik, tehát a végleges ár kialakítása során célszerű figyelembe venni a keresletet és a kínálatot, illetve a konkurencia árképzési gyakorlatát.

Árképzés során használatos alapfogalmak

Beszerzési ár: a szállító számláján szereplő nettó (Áfa nélküli) ár növelve a beszerzés költségeivel (például szállítás).

Listaár: a szállító árjegyzékében szereplő ár. A tényleges beszerzési ár ettől eltérhet, a beszerzés költségei növelik, az esetleges engedmény pedig csökkentheti ezt az árat.

Árrés: a nettó eladási ár és a beszerzési ár különbsége. Az árrés nyújt fedezetet a költségekre és a nyereségre. Az árrés a költségek és a nyereség összege. Az árrés az, az összeg, amivel a kereskedő a beszerzési árat megnöveli. A kereskedő abból él, hogy a termékeket és a szolgáltatásokat többért értékesíti, mint amennyiért beszerezte.

Nettó eladási ár: (ÁFA nélküli eladási ár) a beszerzési ár és az árrés összege. A nettó eladási ár a bruttó eladási ár és az ÁFA összegének különbsége.

Fogyasztói ár: más szóval a bruttó eladási ár, a végső felhasználó azaz a fogyasztó által fizetendő ár ami, mindig magában foglalja az ÁFA-t (Czibula, 2009).

Árrés-tömeg függ:

- realizált nettó árbevételtől,
- értékesítés volumenétől,
- elért értékesítési áraktól,
- az értékesítési árbevételt csökkentő tételektől.

Az árrés-tömeg az egyes termékek árrésének összessége, amely az eladási és a beszerzési ár közötti különbség összességéként határozható meg. Az árréstömeget mindig nettó árak figyelembevételével kell számolni. Az árréstömeg növelhető az eladott árumennyiség növelésével, az árrés növelésével, a magas árrés tartalmú termékek részarányának növelésével, illetve a beszerzési árak csökkentésével.

ELÁBÉ: Eladott Áruk Beszerzési Értéke

Az üzleti évben - általában - változatlan formában eladott anyagok, áruk bekerülési (értékvesztéssel csökkentett, az értékvesztés visszaírt összegével növelt bekerülési) értékét foglalja magában. Az eladott áruk beszerzési értékét növelő tételként kell kimutatni az értékesített betétdíjas göngyölegek bekerülési értékét, majd az eladott áruk beszerzési értékét csökkenteni kell a visszavett betétdíjas göngyölegek bekerülési értékével. A tárgyidőszakban eladott áruk beszerzési értékét módosítják a leltári eltérések tényleges beszerzési értékei. Az elszámolási hibára visszavezethető leltárhiányok az eladott áruk beszerzési értékét növelik, míg az elszámolási hibából adódó leltártöbbletek csökkentik (Péter, 2017).

Ismétlő kérdések a feldolgozott témakörhöz

- Az árképzés során milyen alapfogalmak merülnek fel?
 - Mit értünk ELÁBÉ alatt?
 - Melyek a vállalati nyereségérdekeltség jellemzői?
 - Mit értünk fedezeti pont alatt?
 - Mit értünk üzembezárási pont alatt?
-

Fejezethez felhasznált irodalom

- Czupi, T. (2015): A kereskedelmi vállalkozások erőforrásainak vagyona, Aktivitás Tiszka
http://aktivitas-tiszk.hu/elearning/Czupi_Tilda/Vallalkozasok_gazdasagtana.pdf,
Letöltve: 2021. 03. 07.
- Czibula, Z. (2009): Árképzés a kereskedelemben és a vendéglátásban, KISOSZ-Felnőttoktatás-tankönyv
- Magda, S. (szerk.) (2003): A mezőgazdasági vállalkozások szervezése és ökonómiája I., Szaktudás Kiadó Ház
- Péter, E. (2017): Kereskedelmi vállalkozások nyereség érdekeltsége, Kereskedelem gazdaságtana tárgyhoz köthető Ppt- előadás anyag, Pannon Egyetem
- Szakál, F. (1998): Vállalatgazdaságtan I., GATE

10. Kereskedelmi adózás

Alapfogalmak

Az **adó** nem más, mint közvetlen ellenszolgáltatás nélküli, visszatérő, ismétlődő kötelezettség, amelynek mértékét és módját az állam, vagy annak egy szerve egyoldalúan határozza meg - és biztosítja jogi feltételeit.

Adóalany, vagy adózó, az a természetes, vagy jogi személy, akit a törvény az adó fizetésére kötelez.

Adófizető, az a természetes, vagy jogi személy, aki az adót ténylegesen megfizeti.

Adóalap, az a pénzben vagy egyéb természetes mértékegységben meghatározott összeg, amelyre kiszámítják a fizetendő adót.

Adótárgy, az a termék, szolgáltatás, vagyontárgy vagy tevékenység, ami alapján az adózás történhet.

Adóforrás, az a jövedelem, amiből kifizetik az adót.

A **közvetett adók** termékhez vagy szolgáltatáshoz kapcsolódnak (forgalmi adó, fogyasztási adó, jövedéki adó, iparüzési adó, idegenforgalmi adó).

A **közvetlen adók** ellenben valamely gazdasági tevékenységhez, annak pénzügyi eredményéhez vagy a lakossági jövedelmek nagyságához kapcsolódnak (személyi jövedelemadó, társasági adó, vagyonaadó).

ÁFA (Általános Forgalmi Adó)

Az általános forgalmi adó (ÁFA), olyan indirekt típusú fogyasztási adó, amely a forgalmat adóztatja. Fontos jellemzője, hogy az adó fizetése nem a pénz megszerzéséhez, hanem annak elköltéséhez kapcsolódik. A közösségi irányelvek alapján a törvény hatályát a lehető legszélesebb körre terjesztették ki. Az ÁFA közvetettségéből adódóan az adót a vevőnek kell megfizetnie a termék vagy szolgáltatás árában, vagyis a vevő viseli a tényleges adóterhet. Formailag ugyanakkor az értékesítési lánc végén álló vállalkozó számol el az adóhatósággal, vagyis közvetítőként az eladó fizeti be költségvetésbe az értékesítési ügylet során felszámolt ÁFA összegét.

Az általános forgalmi adó jelenlegi formájában olyan összefázisú nettó forgalmi adó, amelyet a vállalkozások a termelés és forgalmazás minden szakaszában kötelesek megfizetni a hozzáadott

érték, vagyis az eladás és beszerzés adó nélküli árának különbözete után. Az általános azt jelenti, hogy minden termékértékesítésre és szolgáltatásnyújtásra kiterjed és minden gazdálkodó alanynak fizetnie kell, aki belföldön rendszeresen bevétel elérésére irányuló tevékenységet végez. Az összefázisú annyit jelent, hogy a termelési folyamat minden pontján fel kell számítani az értékesítés után. Az adóalap az értékesítés általános forgalmi adó nélkül számolt árbevétele, melyből lineáris kulccsal számolható ki az adó nagysága. A nettó kifejezés arra utal, hogy az adó a vállalat által termelt hozzáadott értéket adóztatja. A hozzáadott érték, vagy új érték fogalmát két módon is meg lehet közelíteni: a vállalat árbevételének és a más vállalkozótól megrendelt termékek és szolgáltatások értékének különbsége, a vállalat eredményének és a személyi jellegű ráfordításainak összege (Bozsik et al., 2017).

Számla adatszolgáltatás

2021. január 1-től az adóalanyoknak beáll a számlára vonatkozó adatszolgáltatási kötelezettsége akár adóalany, akár nem adóalany részére kiállított számláról (számlával egy tekintet alá eső okiratról) beszélünk (továbbra is értékhatár nélkül). Az adatszolgáltatási kötelezettséggel nem lesz érintett az a számla, amelyet másik tagállamban teljesített ügyletekről nem adóalany részére állítottak ki, és amelyek után az adóalany adófizetési kötelezettségének az egyablakos (MOSS) rendszer alkalmazásával tesz eleget.

ÁFA mértéke 2021

Az általános forgalmi adóról szóló 2007. évi CXXVII. törvény (a továbbiakban: Áfa tv.) 82. § (1) bekezdésében foglalt főszabály szerint a termékértékesítések és szolgáltatásnyújtások után fizetendő áfa általános mértéke az adó alapjának 27 százaléka. Kivételt jelentenek az Áfa tv. 3. és 3/A. számú mellékletében szerepelő termékértékesítések, szolgáltatásnyújtások, amelyek az Áfa tv. 82. § (2) és (3) bekezdése alapján 5, illetőleg 18 százalékos adómérték alá esnek.

Az általánostól eltérő adómérték alá eső termékek és szolgáltatások

A teljesség igénye nélkül néhány példát hozunk a 2021-ben érvényben lévő kereskedelmi forgalomba hozható termékpalettával kapcsolatban. A hatályban lévő Áfa tv. 82. § (2) bekezdése szerint **5%-os adómérték alá tartozó termékek és szolgáltatások** körébe tartoznak az alábbiak is, néhány példát kiemelve:

- Az emberi alkalmazásra kerülő gyógyszerekről és egyéb, a gyógyszerpiacot szabályozó törvények módosításáról szóló törvény hatálya alá tartozó olyan humán gyógyszerek, amelyeket külön jogszabályban meghatározott hatóság forgalomba hozatalra engedélyezett, valamint a nem kereskedelmi jellegű áruforgalomban az erre jogosult hatóság engedélyével importált gyógyszerek, humán gyógyászati célú magisztrális készítmények.
- Hagyományos gyógynövény drogok közvetlen lakossági fogyasztásra, kiskereskedelemben szokásos kiszereelésben.
- Speciális gyógyászati célra szánt tápszerek, valamint anyatej-helyettesítő és anyatej-kiegészítő tápszerek.
- Egészségügyi oxigén.
- Információ átalakító egység vakok és hallássérültek részére.
- Könyv.
- Napilap (hetenként legalább négyszer megjelenő kiadvány); egyéb újság, folyóirat (évente legalább egyszer megjelenő kiadvány).
- Házi sertés egészben vagy félben, frissen vagy hűtve (szarvasmarhafélék, bárány, kecske stb.).
- Fajtatizta tenyészjuh, tenyész szarvasmarha.
- Tej.
- Madártojás héjában, frissen.
- Emberi fogyasztásra alkalmas halfilé és más halhús (aprított is) frissen, hűtve vagy fagyasztva, a cápahús kivételével.

Ide tartozó szolgáltatások közül néhány:

- Távhőszolgáltatás, ideértve a villamos energiáról szóló törvény alapján megújuló energiaforrásnak minősülő energiaforráson alapuló hőszolgáltatást.
- Előadóművész személyes közreműködésével
 - a) vendéglátás keretében, üzletben,
 - b) nem nyilvánosan meghirdetett családi esemény, baráti rendezvény keretében, zárt körben, vagy
 - c) belépődíj nélkül tartott, a zenés, táncos rendezvények működésének biztonságosabbá tételéről szóló kormányrendelet hatálya alá nem tartozó, közösségi rendezvényeken nyújtott hangszeres élőzenei szolgáltatás.

- Étkezőhelyi vendéglátásban az étel- és a helyben készített, nem alkohol tartalmú italforgalom.
- Internet-hozzáférési szolgáltatás.

18%-os adómérték alá tartozó termékek és szolgáltatások köre

- Tejtermékek (kivéve az italként közvetlen fogyasztásra alkalmas, tej pótlására szolgáló olyan imitátumokat, amelyek általában tej és permeátum - esetenként savó és/vagy tejszín - különböző arányú keverékéből állnak, és amelyek minősége, mennyiségi összetétele különbözik a természetes tejétől, tejfehérje tartalma lényegesen alacsonyabb a természetes tejénél).
- Ízesített tej.
- Gabona, liszt, keményítő vagy tej felhasználásával készült termék.

Ide tartozó szolgáltatások közül néhány

- Kereskedelmi szálláshely-szolgáltatás.
- A zenés, táncos rendezvények működésének biztonságosabbá tételéről szóló 23/2011. (III. 8.) Korm. rendelet 2012. január 1. napján hatályos állapota szerint meghatározott alkalmi szabadtéri rendezvényre történő, kizárólag belépést biztosító szolgáltatás.

Bizonylatolási szabályok, nyugtaadás

Dorogi (2006) szerint a bizonylat minden olyan, a gazdálkodó által kiállított okmány, amelyet a gazdasági esemény számviteli nyilvántartása céljára készítettek, és amely rendelkezik a számviteli törvényben meghatározott általános alaki és tartalmi kellékekkel. Ide sorolandó a számla, számlát helyettesítő okmány, szerződés, megállapodás, kimutatás, hitelintézeti bizonylat, bankkivonat, jogszabályi rendelkezés, egyéb ilyennek minősíthető irat. Minden gazdasági műveletről, eseményről, amely az eszközök, illetve az eszközök forrásainak állományát vagy összetételét megváltoztatja, bizonylatot kell kiállítani (készíteni). A gazdasági műveletek (események) folyamatát tükröző összes bizonylat adatait a könyvviteli nyilvántartásokban rögzíteni kell.

A bizonylat adatainak alakilag és tartalmilag hitelesnek, megbízhatónak és helytállónak kell lennie. A bizonylat szerkesztésekor a világosság elvét szem előtt kell tartani.

A bizonylatok alaki és tartalmi követelményei

A bizonylatot kézzel vagy géppel, olvasható formában, tartós formában kell kiállítani.

A bizonylaton szerepelni kell az alábbi adatoknak:

- bizonylat neve,
- bizonylat sorszáma,
- bizonylat kiállításának dátuma,
- bizonylatot kiállító szervezet neve, címe, azonosítói,
- bizonylatot kiállító személy aláírása,
- partner vállalkozás neve, címe, azonosítói,
- a gazdasági esemény mennyiségi, minőségi, értékbeli adatai,
- könyveléssel kapcsolatos azonosítók,
- ellenőrző személy aláírása,
- pecsét,
- kiállítás kelte,
- teljesítés kelte.

A bizonylatok javításának szabályai:

- vízszintes áthúzással, hogy az eredeti bejegyzés továbbra is olvasható maradjon,
- a javított adatot az áthúzott fölé kell írni,
- több számjegyből álló szám esetén minden számjegyet javítani kell,
- fel kell jegyezni a javítás mellett a javítás időpontját és a javítónak alá kell írnia (csak a bizonylat kiállítója javíthat),
- a pénzmozgással összefüggő bizonylatokat javítani nem szabad (a ronggott bizonylat minden példányát érvényteleníteni kell, és új bizonylat kiállítása szükséges).

Áfa tv. szerinti bizonylatok megjelenési formái

Lehet **számla** nyomdai, számítógéppel kiállított (számlázó program), elektronikus, valamint lehet **nyugta** nyomdai, számítógéppel kiállított (számlázó program része), elektronikus [részletszabályok a 23/2014. (VI. 30.) NGM rendeletben], pénztárgéppel kiállított [48/2013. (XI.15.) NGM rendelet].

Egyféle ügyletről egyféle bizonylatot (számlát vagy annak adása alól mentesülés esetén nyugtát) kell kibocsátani.

Pénztárgép-használati kötelezettség

Ahol **TEÁOR** (ténylegesen folytatott tevékenység) tevékenység zajlik, illetve üzletben. Üzletben / mozgóboltban / mozgó szolgáltató helyen folytatott tevékenység esetén.

Az üzlet: kereskedelmi tevékenység folytatása céljából létesített vagy használt épület, illetve önálló rendeltetési egységet képező épületrész, helyiség, ideértve az elsődlegesen raktározás, tárolás célját szolgáló olyan épületet vagy épületrészt is, amelyben kereskedelmi tevékenységet folytatnak. Az üzlet fogalom legfőbb meghatározó eleme a gépi nyugtaadási kötelezettség szempontjából az, hogy az adott tevékenységre létrehozott, vagy arra használt, állandó jellegű, állandó jelleggel az adott tevékenységhez használt épület, épületrész, helyiség tekintendő üzletnek, ahol a pénztárgép beállításának és használatának lehetősége adottnak tekinthető. A pénztárgépes nyugtaadásra kötelezettek elsősorban üzletek, de vannak benne kölcsönzők és javítást végzők is. De kötelező a pénztárgép a gyógyszertáraknak, a taxisoknak, bizonyos kivételekkel a szálláshely-szolgáltatóknak, a vendéglátóhelyeknek, masszöröknek, konditermeknek és még van néhány tevékenység. A 48/2013. (XI. 15.) NGM rendelet 1. számú mellékletében fel vannak sorolva azok a tevékenységek, amelyek végzése pénztárgéphez kötött.

Reklámadó

A reklámadóról szóló 2014. évi XXII. törvény rendelkezései 2019. július 24-ei hatállyal kiegészültek olyan speciális szabályokkal, amelyek a 2019. július 1-je és 2022. december 31-e közötti időszak tekintetében felfüggesztik bizonyos eljárási rendelkezések alkalmazását, és az adókulcsot 0%-ban állapítják meg, tehát lényegében mentesítik az adózókat az adófizetési-, bevallási, -nyilatkozattételi kötelezettség alól. A reklám fogalma alatt a gazdasági reklámtevékenység alapvető feltételeiről és egyes korlátairól szóló 2008. évi XLVIII. törvény

[Reklámtv.] szerinti gazdasági reklámot, valamint a médiaszolgáltatásokról és a tömegkommunikációról szóló 2010. évi CLXXXV. törvény [Mttv.] szerinti kereskedelmi közleményt értjük.

Gazdasági reklámnak minősül olyan közlés, tájékoztatás, illetve megjelenítési mód, amely valamely birtokba vehető forgalomképes ingó dolog - ideértve a pénzt, az értékpapírt és a pénzügyi eszközt, valamint a dolog módjára hasznosítható természeti erőket -, szolgáltatás, ingatlan, vagyoni értékű jog értékesítésének vagy más módon történő igénybevételének előmozdítására, vagy e céllal összefüggésben a vállalkozás neve, megjelölése, tevékenysége népszerűsítésére vagy áru, árujelző ismertségének növelésére irányul [Reklámtv. 3. § d) pont]. Kereskedelmi közlemény az olyan médiatartalom, amelynek célja gazdasági tevékenységet folytató természetes vagy jogi személy árujának, szolgáltatásának vagy arculatának közvetlen vagy közvetett népszerűsítése. Az ilyen tartalmak fizetés vagy hasonló ellenszolgáltatás ellenében, vagy ön-reklámozás céljából kísérik a médiatartalmakat, vagy szerepelnek abban. A kereskedelmi közlemény formái közé tartozik többek között a reklám, a támogatást nyújtó nevének, védjegyének, arculatának vagy termékének megjelenítése, a televíziós vásárlás és a termék megjelenítés [Mttv. 203. § 20. pont].

A Reklám törvény. 2. § (1) bekezdése alapján adóköteles a médiaszolgáltatásban, a Magyarországon kiadott vagy Magyarországon terjesztett, túlnyomórészt magyar nyelvű sajtótermékben, a Reklám tv. szerinti szabadtéri reklámhordozón, bármely járművön, nyomtatott anyagon való megjelenés. Továbbá ingatlanon, az interneten, túlnyomórészt magyar nyelven vagy túlnyomórészt magyar nyelvű internetes oldalon reklám ellenszolgáltatás fejében történő közzététel, és az ilyen reklám közzétételének megrendelése is. A hatályos szabályok szerint kizárólag a reklám - meghatározott csatornákon való - ellenszolgáltatás fejében közzététele minősül adókötelesnek. A reklám saját célú közzététele, vagyis ha az adózó saját termékére, árujára, szolgáltatására, tevékenységére, nevére, megjelenésére vonatkozó reklámot tesz közzé, nem keletkeztet reklámadó-kötelezettséget. Azon adózók tehát, amelyek kizárólag saját célú reklám közzétételében érintettek - reklám közzétevőként - nem minősülnek adóalanyoknak.

Ismétlő kérdések a feldolgozott témakörhöz

- Soroljon fel néhány 5%-os ÁFA kulcs alá tartozó kereskedelmi termékek közül.
 - Soroljon fel néhányat a 18%-os ÁFA kulcs alá tartozó szolgáltatások közül.
-

-
- Minek kell kötelezően szerepelnie a bizonylatokon?
 - Mi minősül gazdasági reklámnak?
-

Fejezethez felhasznált irodalom

- Bozsik, S - Fellegi, M. - Gróf, P. - Süveges, G. - Szemán J. (2017): Adózási ismeretek, Miskolci Egyetemi Kiadó,
<https://gtk.uni-miskolc.hu/files/12243/Ad%C3%B3z%C3%A1si+ismeretek+jegyzet+2017.pdf>, Letöltve: 2018. 02.20
- Dorogi, L. (2006): A pénzforgalmi nyilvántartások típusai, használatuk szabályai a kereskedelemben, NSZFI,
https://www.nive.hu/Downloads/Szakkepzesi_dokumentumok/Bemeneti_kompetenciak_meresi_ertekelesi_eszkozrendszerenek_kialakitasa/7_0005_018_101130.pdf, Letöltve: 2018. 08.01
- Horváth, K. (2017): NAV Fejér Megyei Adó- és Vámigazgatósága Tájékoztatási Osztály, 2017, Ppt előadás
- Péter, E. (2017): Kereskedelmi adózás, Kereskedelem gazdaságtana tárgyhoz köthető Ppt-előadás anyag, Pannon Egyetem
- ÁFA törvény (2018): Az általános forgalmi adóról szóló 2007. évi CXXVII. törvény - Áfa kulcsok és a tevékenység közérdekű vagy egyéb sajátos jellegére tekintettel adómentes tevékenységek köre 2018. január 1-jétől, [TajekoztatoAfa_kulcsok_es_adomentes_tevékenysegek_2018._januar_1_jet_1%20\(1\).pdf](#) Letöltve: 2021.01.20
- 23/2014. (VI. 30.) NGM rendelet a számla és a nyugta adóigazgatási azonosításáról, valamint az elektronikus formában megőrzött számlák adóhatósági ellenőrzéséről
- 48/2013. (XI. 15.) NGM rendelet 1. számú melléklet
- 2008. évi XLVIII. törvény [Reklámtv.]
- 2010. évi CLXXXV. törvény médiaszolgáltatásokról és a tömegkommunikációról

11. Kereskedelmi vállalkozások finanszírozása

Finanszírozáson a tőke megszerzését értjük, függetlenül attól, hogy a tőkét milyen célra és milyen formában szerezzük meg.

A vállalkozás finanszírozási lehetőségei

A beruházáshoz szükséges finanszírozási forrásokat általában pénz formájában biztosítják, de a szükséges források megszerezhetők dologi formában is (apport). A vállalkozás (magánszemélyek is) finanszírozhatja beruházásait saját vagy idegen forrásból, illetve ezek kombinációjával.

A tőke megszerzése szempontjából megkülönböztetnek olyan forrásokat, amelyeket a vállalkozás maga hoz létre, és olyan forrásokat, amelyeket a tőkepiac, a pénzpiac biztosít. Ennek alapján a források két nagy csoportba sorolhatók: belső és külső finanszírozás.

Belső finanszírozási lehetőségnek tekinthető a vállalat működésének eredményéből származó tőke és a vállalatnál ideiglenesen szabaddá vált pénzforrás.

Az idegen források lejárat szerint lehetnek rövid- és hosszúlejáratúak. **Az idegen tőkét** azok a tőkeelemek alkotják, amelyeket a vállalkozás visszafizetési kötelezettség mellett szerez meg, illetve azok a másokat megillető pénzek (pl.: a munkavállalóktól levont személyi jövedelemadó), amelyeket átmenetileg használ, mert a fizetési kötelezettség ideje még nem jött el (Vasné Botár, 2006).

Egy kezdő kereskedelmi vállalkozás tőkeszükségleteit biztosíthatják:

- Spórolt készpénz, vagy lekötött és felszabadított tőke.
- Baráti/családi támogatás.
- Banki hitel.
- Kormányzati pályázatok.
- Üzleti szféra által rendezett pályázatok.
- Üzleti Angyalok (saját területük elismert és módos szakemberei, akik az üzleti szempontokat figyelembe véve, de alapvetően érzelmi alapon fektetnek startupokba. Saját pénzüket kezelik, így nincs a befektetők oldaláról hozamelvárás az irányukba (de ettől még a profit miatt szállnak be a kereskedelmi cégekbe ők is).
- Kockázati befektetők.

- Szakmai befektetők.
- Stratégiai befektetők (Péter, 2017).

Amikor a kereskedelmi vállalkozás a pénzügyi döntését meghozza, fel kell mérnie a forrásait, a tőkeszükségletét, meg kell teremtenie a források és a felhasználások összhangját. A finanszírozási források felkutatása és optimalizálása finanszírozási döntéseket vetít előre. A források optimális lekötéséhez kapcsolódnak a beruházási döntések, és lényeges szempont az optimális tőkestruktúra kialakítása is.

A finanszírozás elvei

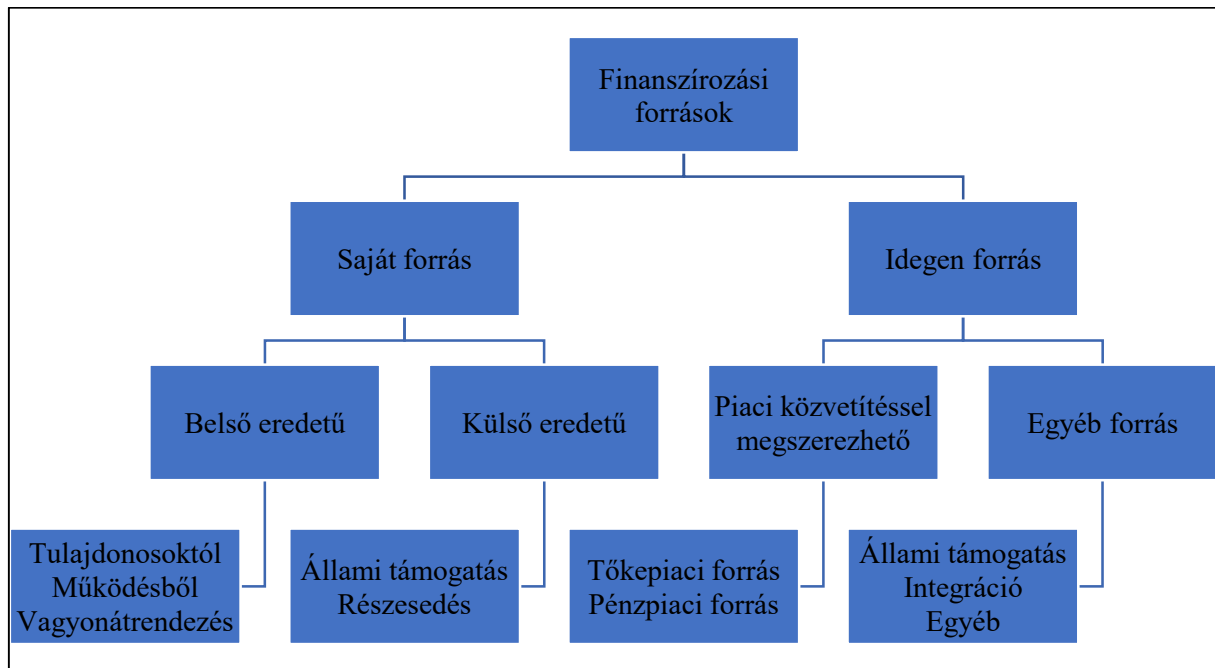
- Rentabilitás (jövedelmezőség): a legalacsonyabb tőke költség mellett a legnagyobb pénzmennyiséget tudjuk biztosítani.
- Biztonság: a saját forrás aránya jelentősen meghaladja az idegen forrásét.
- Likviditás: folyamatos fizetőképesség fenntartása.
- Illeszkedés: a források időbeli lejáratát legyen összhangban az eszköz megtérülési idejével.

Finanszírozási stratégiák

- Szolid: a forgóeszköz állományt rövid lejáratú, a tartósan lekötött eszközöket hosszú lejáratú hitelekkel finanszírozzák.
- Konzervatív: a megtérülési időt felül tervezzük, nagyobb részt finanszírozzunk tartós forrással, mint amekkorát az eszköz megtérülési ideje megkövetelne.
- Agresszív: kevesebb a tartós forrás, mint amennyit a megtérülési idő megkövetelne.
- Spontán: nem tudatos finanszírozási forma.

Egy üzleti vállalkozás beruházásainak finanszírozása többféle forrástípus bevonásával, azok számos kombinációja révén lehetséges. A hitelfinanszírozás módjáról, a tőkeszerkezetről való döntést és a finanszírozást ezért mindig komplex módon, az egyes lehetséges alternatívák előnyeinek, hátrányainak összevetése révén kell meghozni, szem előtt tartva, hogy a hitelforrások bevonása csak egy az alternatívák közül. A hitelfinanszírozás során nem szabad elfeledkeznünk az azzal járó pénzügyi kockázatokról, azok kezeléséről, menedzseléséről sem. A hitelfinanszírozás során fellépő pénzügyi kockázatok közül az egyik legjelentősebb a

kamatláb-kockázat, melynek mértékét legegyszerűbben a kamatláb-rugalmasság és a relatív kamatláb-rugalmasság mérőszáma segítségével számszerűsíthetjük (Kovács, 2018).



Finanszírozások forrása

Forrás: Saját szerkesztés Kovács (2018) eredményei alapján

Saját források

Belső forrásból származhat a tulajdonosok által rendelkezésre bocsátott tőke (jegyzett tőke, tőketartalék), a működés közben keletkezett tőke (a mérleg szerinti eredmény, eredménytartalék) és a vagyon egy részének értékesítéséből keletkező tőke (Bodnárné, 2006).

Külső eredetű saját források lehetnek: vissza nem térítendő állami támogatás, pályázaton elnyert forrás, részesedésfinanszírozás, kockázati tőke bevonása (befektetők), részvénykibocsátás. Továbbá ide sorolható más vállalattal történő egyesülés és az ebből származó bevétel, állami támogatás és részesedés kibocsátás (Péter, 2017).

Idegen források

Az idegen forrás nem válik a vállalkozás tulajdonává, azt vissza kell fizetni. Általában piaci közvetítéssel (bankok, szállítói kötelezettségek, vevői követelések) kerül a vállalkozáshoz.

Fúzió

A jelenleg hatályos versenytörvény (1996. évi LVII. törvény a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról) a következőképpen fogalmazza meg a fúziót: „Vállalkozások összefonódása (koncentrációja) jön létre, ha két vagy több előzőleg egymástól független vállalkozás összeolvad, vagy egyik a másikba beolvad, vagy a vállalkozás része a vállalkozástól független másik vállalkozás részévé válik. Azt a vállalatot, amelyik az irányítást megszerzi a másik felett, felvásárló vállalatnak, a kiszemelt vállalatot pedig célvállalatnak nevezzük.”

A fúziókat és felvásárlásokat a következők szerint csoportosíthatjuk a korábbi fejezetben említett összefoglaláson túl:

- **Horizontális fúzióról** beszélünk, ha olyan vállalatok egyesülnek, amelyek egymással helyettesíthető termékeket és szolgáltatásokat állítanak elő.
- **A vertikális fúziók** olyan vállalatok között történnek, amelyek az ellátási láncok különböző szintjein működnek.
- **Konglomerátum típusú fúzióról** beszélünk, amikor nem egy ágazatba tartozó, eltérő jellegű vállalatokat egyesítenek (Bishop - Walker 2010).

Egy vállalkozás kívánhat gyorsabban növekedni, mint azt a belső növekedése lehetővé tenné. Ellentétben egy új egység telepítésével, egy másik vállalkozás felvásárlása lehetővé teszi a cég gyorsabb növekedését abban a földrajzi térben, amelyben a felvásárolt cég piaccal, képzett munkaerővel, gépekkel, raktárakkal rendelkezik (Moyer et al., 2003). A cégek fuzionálásának előnyei és egyben további okai között említhetjük a méret- és választékgazdaságosság elérését, a növekvő irányítási hatékonyságot és a növekvő piaci erőt (Wish 2010 in: Kucsáber, 2015).

A finanszírozás pénzügyi piaci formái

Hosszú lejáratú: (3-5 éven túli hitelek) kötvénykibocsátás, beruházási hitel és lízing révén.

Közép lejáratú: (1-3 év közötti futamidővel), mint például a kötvény és a forgóeszközhitel.

Rövid lejáratú: (lévnél rövidebb lejáratú idő), mint például átmeneti forgóeszköz-hitel és a faktoring.

Kötvénykibocsátás

A kötvény hitelviszonyt megtestesítő értékpapír. A kötvénykibocsátó hitelt kap a kötvény megvásárlójától. A kötvény kibocsátója kötelezettséget vállal arra, hogy adott időpontban

(lejárató idő) a kötvényen szereplő összeget (névérték) visszafizeti a kötvényt megvásárlónak, a rajta szereplő kamatokkal együtt.

Hitel

Pénzeszközök, áruk és szolgáltatások átengedése meghatározott időre, kamatfizetés és visszafizetési kötelezettség ellenében.

Beruházási hitel: hosszútávra szól, befektetett eszközök finanszírozására szolgál (felújítás, új eszköz vásárlása).

Forgóeszköz hitel: rövid távú, kis összegű. A napi működés pénzügyi kereteinek biztosítása, készletek, kis összegű eszközök vásárlására szolgál.

Hitelezés menete

- Hitelkérelem elkészítése, benyújtása.
- Hitelbírálat.
- Hitelszerződés megkötése.
- Kölcsönszerződés.
- A hitelfolyósítása.
- A hitel visszafizetése.

A hitel költségei

- Kamat.
- Hitelbírálati díj.
- Hitelfolyósítási járulék.
- Kezelési költség.
- Értékbecslési díj (ha fedezet szükséges).
- Devizahiteleknél: konverziós díj (a változó árfolyam miatti átszámítás, átváltás költsége).

Milyen részekből áll a THM teljes hiteldíj mutató?

A THM jelentése: teljes hiteldíj mutató. Megmutatja, mennyit fizetünk a hitelért a felvett pénzen túl. A THM egy százalékos érték, éves alapon kifejezi a hitel összes költségének arányát

a hitel teljes összegéhez viszonyítva. Minél alacsonyabb a THM, annál olcsóbb a hitel, tehát alacsonyabb a teljes visszafizetendő összeg. A költségek túlnyomó részét tartalmazza, viszont vannak olyan tételek, amelyek nem szerepelnek benne. Magyarországon minden hitelintézetnek kötelező közölni a THM-et ha lakossági hitelt hirdetnek.

Lízing

Tartós bérlet, a futamidő alatt a dolog a lízingbe adó tulajdonában marad.

Operatív lízing: szolgáltatás, a dolgot használatba adják, a lejárató idő után a lízingelt tárgyat visszaszolgáltatják a végén.

Pénzügyi lízing: finanszírozást szolgálja, a lejárató idő végén a lízingbe vevő a dolgot megvásárolhatja, azaz megszerzi a tulajdonjogot (Péter, 2017).

Forfétirozás

Az exportkövetelés leszámítolását jelenti. Exportkövetelésből származó devizakövetelés idő előtti eladása egy banknak. A bank leszámítja a követelést és egy későbbi időpontban esedékes általában vállalati/beruházási szolgáltatóktól eredő középlejáratú követelés viszonykereset nélkül.

Faktoring

A számlakövetelések eladása a fizetési határidő előtt egy olyan cégnek, amely azokat majd beszedi, és kezeli. Rövid lejáratú követelések meghatározása. Banki biztosításokkal nem fedezett kereskedelmi számlákra foglalt pénzkövetelésre szóló jogosultság engedményeként. A követelés elsősorban alapanyagok, nyersanyagok, fogyasztói cikkek szállításából ered, általában nem haladja meg a 180 napot.

A vállalkozások pénzügyi helyzete

A pénzügyi elemzése lehet **statikus** (egy adott pillanatra vonatkozó) és **dinamikus** (időpontok, időszakok közötti változás).

Adósságállomány: a hosszú lejáratú és a hátra sorolt kötelezettségek összege.

Pénzügyi mutatók

Adósságállomány aránya megmutatja, hogy az adósságállomány hány százaléka a saját tőke és az adósságállomány összegének.

A **saját tőke aránya** megmutatja, hogy a saját tőke hány százaléka a saját tőke és az adósságállomány összegének.

Az **adósságállomány fedezettsége** megmutatja, hogy a saját tőke mennyire fedezi az adósságot.

Az **eladósodottság foka** megmutatja, hogy mennyire terheltek az eszközök.

Mutató	Kiszámítása	Értéke
Adósságállomány aránya	$\frac{\text{adósságállomány}}{\text{saját tőke} + \text{adósságállomány}}$	Annál kedvezőbb, minél kisebb, 60-65 % felett már kritikus
Saját tőke aránya	$\frac{\text{saját tőke}}{\text{saját tőke} + \text{adósságállomány}}$	A mutató annál kedvezőbb, minél nagyobb.
Adósságállomány fedezettsége	$\frac{\text{saját tőke}}{\text{adósságállomány}}$	Minél magasabb annál nagyobb a fedezet. Ha egy alatt van, akkor veszély lehet.
Eladósodottság foka	$\frac{\text{összes kötelezettség}}{\text{összes eszköz}}$	Minél kisebb annál kedvezőbb

Pénzügyi mutatók

Forrás: Péter (2017)

Likviditás

Fizetőképességet jelent, azaz a vállalkozás kötelezettségeinek a lejárat időpontjában képes eleget tenni (ki tudja fizetni az esedékes számlákat, hiteleket, szállítókat). Szabad pénzeszközök: a készpénz, a folyószámla pénz és a lekötés nélküli bankbetét.

Likviditási mutatók

A **likviditási ráta** megmutatja, hogy a forgóeszközök értéke mekkora (hányszoros) fedezetet jelent.

A **likviditási gyors ráta** a készletek nélküli forgóeszközök arányát mutatja meg.

A **készpénz likviditási ráta** azonnali fizetőképességet jelent, azt jelzi, hogy a rendelkezésre álló pénzeszközök fedezik-e a rövid lejáratú kötelezettségeket.

Mutató	Kiszámítása	Értéke
I. Likviditási ráta	Forgóeszközök/rövid lejáratú kötelezettség	Akkor elfogadható, ha értéke 1,3-nál nagyobb
II. Likviditási gyors ráta	Forgóeszközök–Készletek/rövid lejáratú kötelezettség	
III. Likviditási ráta vagy Készpénz likviditási ráta	Szabad pénzeszközök/rövid lejáratú kötelezettség	

Likviditási mutatók

Forrás: Péter (2017)

Likviditási mérleg

Adott időpontra vonatkozóan tartalmazza a cég likviditási adatait. Az eszközöket mobilitás (milyen gyorsan mozgósíthatók, eladhatók, tehetők pénzzé), a forrásokat a visszafizetés esedékessége szerint csoportosítja (Kovács-Mohl, 2012).

Likviditási fokozatok

Eszközök

- Likvid eszközök: a teljesen mobil eszközöket, a szabadon felhasználható pénzeszközöket foglalja magában.
- Mobil eszközök: a gyorsan egy lépéssel pénzzé tehető eszközök.
- Mobilizálható eszközök: lekötött forgóeszközök, készletek.
- Immobil eszközök: azok a vagyon elemek, amelyek nehezen vagy egyáltalán nem tehetők pénzzé.

Források

- Azonnal esedékes tartozások: azok a rövid lejáratú kötelezettségek, amelyek határideje már lejárt.
- Rövid határidőn belül esedékes tartozások.
- Később esedékes tartozások.
- Vissza nem fizetendő források.

Cash flow

Az adott időszak pénzbevételeit és pénzkidadásait meghatározott rendszerbe foglaló kimutatás. A számviteli törvény rendelkezései szerint a kiegészítő mellékletben kell összeállítani és magyarázatokkal ellátni.

A cash flow-kimutatás elkészítéséhez nem elegendők a mérleg és az eredménykimutatás adatai. Elkészítésénél abból kell kiindulni, hogy a cash flow-kimutatás fő sorai az elnevezéseknek megfelelő pénzeszköz-változásokat tartalmazzák. Ehhez olyan korrekciós tételeket kell alkalmazni, amelyek segítségével - a levezetés alapján mutatkozó - halmozódások kiszűrésre kerülnek.

A pénzmozgással nem járó befektetési és finanszírozási tételek korrekciót idéznek elő a működési cash-flow-ban. A korrekciókat az érintett mérlegsoroknál korrekciós sor beiktatásával kell végrehajtani. Ha valamely tétel a befektetési cash-flow-ba tartozik (mint a kapott osztalék, a tárgyi eszközök eladásának bevétele), akkor azt a tételt a működési cash-flow nem tartalmazhatja, annak eredményhatását ki kell szűrni. A véglegesen kapott pénzeszköz a finanszírozási cash-flow-ba tartozik, így annak időbelileg elhatárolt összegét a működési cash-flow passzív időbeli elhatárolások változása sora nem tartalmazhatja (Számvitelnavigátor, 2019).

A cash flow tartalma

A cash flow olyan pénzbevételeket előidéző hozamok és pénzkidást jelentő ráfordítások különbözete, amely alkalmas a vállalkozás készpénz és készpénz-egyenértékes kitermelő képességének becslésére, ütemezésére és biztos voltának bemutatására. A likviditási mérlegek statikusságával szemben a cash flow-kimutatás egy adott időszak pénz beáramlását és kiáramlását vizsgálja, tehát dinamikus szemlélete miatt alkalmas a jövőbeni események előrejelzésére is. A fogalmi meghatározásban a „készpénz” a rövid időn belül szabadon felhasználható pénzeszközöket, a „készpénz-egyenértékesek” a nagyon rövid időn belül pénzzé tehető eszközöket jelenti. A pénz „kitermelő képességet” célszerű fő tevékenységek (területek) részletezettségében bemutatni (Pucsek et al., 2019).

Cash-Flow egyenleg

Működéssel kapcsolatos felhasználás

- vásárolt készletek változása,
- saját termelésű készletek változása,
- vevő követelések változása,
- váltókövetelések változása,
- egyéb követelések változása,
- aktív időbeli elhatárolások változása.

Működésből származó források

- céltartalék változás,
- szállítóállomány változás,
- váltótartozások változása,
- tartós passzívák változása,
- egyéb rövid lejáratú kötelezettségek változása,
- passzív időbeli elhatárolások változása.

Befektetési terv cash flow

- immateriális javak változása,
- tárgyi eszközök változása,
- beruházások változása,
- a beruházási szállítók változása,
- a befektetett pénzügyi eszközök változása,
- értékpapír állomány változása.

Finanszírozási tevékenység cash flow

- hosszú lejáratú hitelek változása,
- egyéb hosszú lejáratú kötelezettségek változása,
- rövid lejáratú hitelváltozás,
- saját tőke pénzmozgással járó változása (Pénzügysziget, 2021; Péter, 2017).

Ismétlő kérdések a feldolgozott témakörhöz

- Milyen módszereket ismer a kereskedelmi vállalkozások tőkeszükségletének biztosítására?
 - Sorolja fel és értelmezze a finanszírozás elveit!
 - Jellemezze a finanszírozási stratégiákat és a kereskedelmi cégek finanszírozásának forrásait!
 - A vállalkozások helyzetét milyen pénzügyi, illetve likviditási mutatókkal lehet kiszámolni?
-

Fejezethez felhasznált irodalom

- Bishop, S., - Walker, M. (2010): Az európai közösségi versenyjog közgazdaságtana. Gazdasági Versenyhivatal, Versenykultúra Központ, Budapest
- Bonár, Zsoltné (2006): A vállalkozások vagyona, a vagyonmérleg, NSZFI, https://www.nive.hu/Downloads/Szakkepzesi_dokumentumok/Bemeneti_kompetencia_k_meresi_ertekelesi_eszkozrendszerenek_kialakitasa/17_0001_012_101030.pdf.
Letöltve: 2018.07.09
- Kovács, G. (2018): Üzleti vállalkozások hitelfinanszírozása, https://kgk.sze.hu/images/dokumentumok/kautzkiadvany2018/Kov%C3%A1cs%20G%C3%A1bor_Kautz_2018_Tanulm%C3%A1ny.pdf. Letöltve: 2020.03.01
- Kovács, D. M. – Mohl, G. (2012): A Vállalati likviditásmenedzsment számviteli támogatása, Vezetéstudomány, XLIII évf. 10. szám, ISSN 0133-0179, pp. 19-35.
- Kucsáber, L. Z. (2015): A magyarországi fúziók és felvásárlások térbeli jellemzőinek vizsgálata az 1997 és 2013 közötti időszakban, Tér és Társadalom 29. évf., 2. szám, 2015 doi:10.17649/TET.29.2.2676, pp. 90-105
- Moyer, R. C. - McGuigan, J. R. - Kretlow, W. J. (2003): Contemporary financial management. Thomson South-Western, Mason
- Naár, J. (2017): Pénzforgalom II. tárgyhoz kapcsolódó Ppt-előadásanyag, Naár János V. István Katolikus Szakközépiskola és Gimnázium Sátoraljaújhely, <https://www.slideserve.com/irish/a-p-nzforgalom-ii>, Letöltve: 2017.08.09

- Pénzügysziget (2021): Cash flow (pénzáramlás) kimutatás, https://penzugysziget.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=194:cash-flow#h5-cash-flow-felepitesi, Letöltve: 2021. 03. 11.
- Péter, E. (2017): Kereskedelmi vállalkozások finanszírozása, Kereskedelem gazdaságtana tárgyhoz köthető Ppt - előadás anyag, Pannon Egyetem
- Pucsek, J - Siklósi, Á. - Veress, A. (2019): A Cash flow-kimutatás összeállítása és elemzése a 2019. évi Számviteli Törvényi változások háttérvilágításában, Controller Info, VII.évf.(2) szám, pp. 14-22.
- Számvitelnavigátor (2019): <http://www.szamvitelnavigator.hu/2019/01/cash-flow-kimutatas-osszeallitasa-merlegkepes-konyveloknek.html>, Letöltve 2020. 01.04
- Vasné Botár, Á. (2006): A vállalkozások tipikus külső finanszírozási forrásai (hitel, lízing, értékpapírok), NSZFI, https://www.nive.hu/Downloads/Szakkepzesi_dokumentumok/Bemeneti_kompetencia_k_meresi_ertekelesi_eszkozrendszerenek_kialakitasa/19_0001_017_101215.pdf, Letöltve: 2018. 01. 09.
- Wish, R. (2010): Versenyjog. Hvg-Orac Lap- és Könyvkiadó, Budapest
- 1996. évi LVII. törvény a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról
- 23/2014. (VI. 30.) NGM rendelet a számla és a nyugta adóigazgatási azonosításáról, valamint az elektronikus formában megőrzött számlák adóhatósági ellenőrzéséről
- 48/2013. (XI. 15.) NGM rendelet 1. számú melléklet

12. Kereskedelmi vállalkozások pénzforgalma

Pénzforgalom

A pénztulajdonosok közötti pénzmozgások összessége, a pénz állandó, szakadatlan körforgása, melynek során közvetíti az áruk cseréjét és az egyéb fizetéseket.

A pénzforgalom fajtái

- a) Földrajzilag
 - belföldi: országon belüli, hazai pénznemben történő pénzmozgás (valuta)
 - nemzetközi: országok közötti különböző valutájú országok közötti pénzmozgás (devizaforgalom)
- b) Résztvevői szerint
 - közvetlen: szereplői egymásnak teljesítenek fizetést (pl.: boltban).
 - közvetett: a felek egy harmadik személy (pénzügyi szolgáltató) útján teljesítenek fizetést (pl.: bankkártyával fizet). Pénzzel közvetítik az áruk cseréjét.

A pénzforgalom szabályozása

Az Magyar Nemzeti Bank (MNB) hatáskörébe tartozik és a következő követelményeket tartja szem előtt:

- erősítse a pénzügyi fegyelmet,
- a tranzakció szereplői érdekeinek érvényre juttatása,
- ellenőrizhető legyen,
- egyszerű, átlátható és biztonságos legyen,
- segítse elő a pénz forgási sebességének a növelését ,
- nyújtson megfelelő információkat a pénzügyi folyamatok elemzéséhez,
- biztonságos,
- segítse a pénz forgási sebességét.

Fizetési módok

- Készpénzfizetés: a bankjeggyel és érmével történő fizetés.

- Késspénzkímélő fizetés: készpénzt helyettesítő fizetésre alkalmas eszközökkel történik; ez a fizetési mód a készpénzhez kapcsolódik (azt helyettesíti), másrészt a bankszámlákhoz kötődik (azaz bankszámlákon bonyolódik le).
- Késspénz nélküli fizetés: fizetési számlák közötti fizetés.

A Késspénzfizetés formái

- a pénzeszköz közvetlen átadása
- a jogosult bankszámlájára történő készpénz (KP) befizetés a bank pénztárában
- készpénz átutalási megbízással (sárga csekk) a jogosult bankszámlájára történő befizetés
- postai számla befizetési megbízással (fehér csekk) a jogosult bankszámlájára történő fizetés
- a kiállító bankszámlájának terhére készpénzfelvételi utalvány útján történő kifizetés a banki pénztáron keresztül
- kifizetési utalvánnyal a fizető számlájának terhére történő KP kifizetés postai úton
- KP
- bankszámla
- KP átutalási megbízás
- postai számla befizetési megbízással
- készpénzfelvételi utalvány
- belföldi postautalvánnyal (rózsaszínű csekk) a jogosult részére történő postai továbbítás a számlatulajdonos pénzforgalmi betétkönyv felhasználásával befizethet vagy készpénzt vehet fel a postán
- postai utánvételezéssel a postai szállítás után a kézbesítőnek, vagy a postán kell kifizetni ellenértéket a gazdálkodó szervezet házipénztárába történő befizetés vagy onnan történő kifizetés.

A készpénzfizetés bizonylatai

A számviteli törvény előírásai szerint a vagyonváltozásról - így a készpénzforgalomról is - bizonyító erejű (legalább két személy által aláírt) okmányt, azaz bizonylatot kötelező kiállítani. A bizonylatok többsége kézzel és géppel (számítógéppel) is kiállítható, ezért ezek

általában két változatban készülnek, igazodva a kitöltés igényeihez. Vagyonváltásról két tanúval aláíratott okmányt kell kiállítani.

Készpénz befizetési bizonylat

A bank állítja ki (általában 2 vagy 3 példányban: ügyfél, bank pénztára, bank könyvelése) és bocsátja az ügyfelek rendelkezésére, bankszámlára történő készpénzbefizetés esetén, amely tartalmazza a befizető nevét és címét, a számlatulajdonos nevét, címét, bankszámlaszámát, az összeget számmal és betűvel, dátumot, a pénztáros nevét és aláírását.

Készpénzáttutalási megbízás

A számlatulajdonosok a más pénzforgalmi szolgáltatónál vezetett fizetési számlájuk javára szóló befizetésekhez „Készpénzáttutalási megbízás” elnevezésű pénzforgalmi bizonylatot használhatnak. A Posta biztosítja, hogy a fizetési művelet bizonylaton feltüntetett összegét továbbítja olyan módon, hogy az a bizonylat OCR (optikai karakterfelismerés) sávjában szereplő fizetési számlaszám alapján, a fizetési megbízás átvételét követő második munkanap végéig a kedvezményezett fizetési szolgáltatójának a számláján jóváírásra kerüljön.

Postai számla befizetési megbízás

A fizetési számlára történő készpénzbefizetést lehetővé tevő pénzforgalmi szolgáltatás
Ügyfélkód: egyedi ügyfél azonosító, amelyet az üzletfél egyértelmű azonosítása céljából a posta az üzletfél számára meghatároz, és a befizetésre rendszeresített postai számla befizetési megbízás bizonylaton rögzítésre kerül. Üzletfél: az a személy, akinek szerződéses megbízása alapján a posta rendelkezésre áll a szolgáltatás nyújtására, és aki a szolgáltatás díját megfizeti. A postai számla befizetési megbízás szolgáltatás általános szerződéses feltételeinek elfogadásával, a postai szolgáltató helyek közönségterében kifüggesztett elszámolási időszakon belül fizetési számla javára, erre rendszeresített pénzforgalmi nyomtatvánnyal készpénzbefizetés teljesíthető.

Belföldi postautalvány (rózsaszínű)

Elsősorban magánszemélyek egymás közötti - postai szolgáltatás igénybevételével történő - fizetésénél alkalmazzák. A feladó a postán benyújtja és a pénzküldemény összegét, valamint a szolgáltatás díját befizeti.

A címzett az összeg kifizetését jelölheti:

- T0 - aznapi (5-200.000 Ft)
- T1 - következő napi (2-2.000.000 Ft)
- T2 - 2 napos utalvány (2-2.000.000 Ft)

A feladó kiegészítő szolgáltatást is igénybe vehet, pl. a címzett előzetes értesítése, az összeg házhoz kézbesítése (100.000 Ft-ig kérhető), tértivevény, saját kézbe stb.

Kézpénzfelvételi utalvány

A házipénztárba vesz fel pénzt segítségével a pénztáros a szervezet pénzforgalmi számlája terhére a bankban. A 20/40 lapos utalványfüzetet a bank bocsátja az ügyfél rendelkezésére.

Kifizetési utalvány

A számlatulajdonos megbízza a bankját, hogy számlája terhére az összeget postai úton készpénzben fizessen ki a címzettnek (általában magánszemélyek részére, pl.: nyugdíj).

Pénzforgalmi betétkönyv

A hitelintézeti számlatulajdonos kizárólag egy kijelölt postahelyen keresztül (a cég telephelyén, ahol postahely van) bonyolítja le az adott bankszámlához kapcsolódó teljes forgalmát.

Postai utánvételi lap

A postai szállítás után a kézbesítőnek vagy a postán kell kifizetni az átvett küldemény ellenértékét. A csomag vagy levél feladásakor a kitöltve kell a felvevő postán átadni és a díjat kifizetni.

A készpénzforgalmat korlátozó jogi előírások

„A pénzforgalmi számla nyitására kötelezett adózó más, pénzforgalmi számla nyitására kötelezett adózónak a szolgáltatás vagy termékértékesítés ellenértékeként (Áfát is tartalmazó összeg), szerződésenként egy naptári hónapban legfeljebb 1,5 millió forint összegben fizethet készpénzben.” - az adózás rendjéről szóló 2003. évi XCII. törvény 38. § (3a) bekezdése szerint.

Házipénztár

A készpénzes fizetések bonyolítására a vállalkozások házipénztárt működtetnek, a bankoknak pedig pénztárszolgálatot létesítenek. A készpénzben jelentkező bevételek és kiadások a pénztárban jelennek meg.

Házipénztár: a gazdálkodó szervezet működéséhez szükséges készpénz, az értékpapírok, valamint egyéb értékek kezelésére, forgalmának lebonyolítására és megőrzésére kijelölt helyiség vagy helyiségrész (Dorogi, 2011).

A házipénztárban őrizhető eszközök

- A pénzforgalmi számláról felvett készpénz,
- a pénzforgalmi betétkönyv,
- készpénzben fogadott befizetések,
- az értékpapírok,
- az egyéb értékek (szigorú számadású nyomtatvány, csekkfüzet, bankkártya, Erzsébet utalvány, étkezési jegy stb.).

A házipénztárban idegen pénzt, értékpapírt, egyéb értéket csak a vezető írásbeli engedélyével szabad tartani, melyeket elkülönítetten kell kezelni.

A Pénzkezelési Szabályzat tartalmi elemei

A pénzforgalom lebonyolításának rendje:

- a hamis pénzhez kapcsolódó eljárás,
- idegen pénz tárolásának szabályai,
- az utalványozás rendje,

- a házipénztárak közötti forgalom módja,
- a pénzforgalom bonyolítása bankszámlán.

A pénzkezelés személyi és tárgyi feltételei, felelősségi szabályai:

- a pénzügyi feladatokat a vezető által kijelölt munkakörökben foglalkoztatott személyek végzik,
- a pénztárhelyiség vagy helységrész kialakítása, a pénz tárolásának feltételei,
- a pénztárt a pénztáros teljes anyagi felelősséggel kezeli (írásban is nyilatkozik róla).

A készpénzben és a bankszámlán tartott forgalom lebonyolításának szabályai:

- a készpénzmozgások jogcímei és eljárási rendje, a kerekítés szabályai,
- a pénztári keret nagysága,
- a készpénzállomány ellenőrzésekor követendő eljárás (kik, milyen módon jogosultak, jegyzőkönyv), az ellenőrzés gyakorisága.

A pénzszállítás szabályai: a szállítás módja és feltételei a szállított összeg nagyságától függ.

Vészhelyzetben követendő eljárás (az emberi élet mentése, elsősegélynyújtás, riasztás (mentők, rendőrség, tűzoltóság).

A pénztárossal szemben támasztott követelmények:

- büntetlen előélet,
- szakmai hozzáértés: pénzügyi-számviteli szakképzettség, pénzügyi gyakorlat,
- összeférhetetlenség kizárása,
- a pénztárosi munkakörrel összeférhetetlen ügyintézői feladat ellátása,
- bankszámla felett rendelkezési jog,
- közeli hozzátartozó utalványozási, ellenőrzési, bankszámla felett rendelkezés,
- megbízhatóság,
- pontosság (precíz munkavégzés).

Utalványozó: cég vezetője, vagy az általa megbízott személy(ek), aki(k) elrendeli(k) a bevételek beszedését, illetve a kiadások kifizetését.

Pénztárelenőr: feladata a pénztári bizonylatok alaki és tartalmi ellenőrzése, a pénztári nyilvántartások felülvizsgálata, a tényleges pénzkészlet egyeztetése a pénztárjelentés adatával.

Pénztári számfejtő: tényleges pénz- és értékkezelést nem végez, felülvizsgálja az alapbizonylatokat, számításokat végez, bizonylatokat állít ki, adatokat rögzít.

Pénztárrovancs: a pénztáros a pénztári órák befejezésével (de önellenőrzési céllal többször is) összehasonlítja a nyilvántartásokban szereplő és a pénztárban ténylegesen meglévő pénzállományt; pénztárzárlatkor ezt a pénztárelenőr is elvégzi (Péter, 2017).

Házipénztári keret: a szervezet vezetője határozza meg, hogy pénztárzárás után mennyi a pénztárban tartható pénzösszeg felső határa (a keretet meghaladó összeget még aznap be kell fizetni a cég bankszámlájára, postán vagy bankban).

A Pénzkezelési Szabályzat és a pénztáros munkaköri leírása határozza meg a pénztárban tartott értékek és szigorú számadású nyomtatványok kezelése és megőrzése a feladatai között szerepel. A be- és kifizetést csak érvényesített, utalványozott, és annak ellenjegyzését is tartalmazó okmány alapján teljesítheti, valamint minden be- és kifizetésről a teljesítést megelőzően, vagy azzal egyidejűleg bizonylatot állít ki.

A pénztáros a pénzforgalmat időrendben nyilvántartásba köteles venni, ennek kritériumai, hogy csak szabályszerűen kiállított bizonylat alapján szabad elvégezni. A nyilvántartásba felvett adatokat bizonylattal kell alátámasztania. Naponta felméri a szükséges készpénz mennyiségét és címletösszetételét, a szükséges összeget felveszi a pénzforgalmi számláról és gondoskodik a pénztárba való beszállításáról. Feladata általában az utánvételes küldemények kezelése, a címzett részlegek értesítése. Elvégzi az időszakos (napi / kisebb forgalom esetén heti vagy havi) pénztárzárást, a tevékenységére vonatkozó alapvető fontosságú információk (üzleti titkok) megőrzése és a vagyonvédelmi és adatvédelmi előírások betartása is a munkaköréhez tartozik.

A pénztár működtetésével kapcsolatos szabályok

A pénztárban nem fogadható el a hiányos, rongálódott, megcsonkult, hamisítványnak látszó vagy hamis bank-jegy vagy érme. Vissza kell tartani, erről jegyzőkönyvet kell felvenni - mikor, hol és kitől kapta -, majd a pénzzel együtt át kell adni a számlavezető banknak. A pénztárba csak a szervezet vezetője által felhatalmazottak léphetnek be, az idegen értékeket csak vezetői engedéllyel szabad a pénztárban tartani, elkülönítetten kezelve és nyilvántartva. Az értékek őrzése páncélszekrényben (kazettában/páncélteremben) történik. A pénztárhelyiség és a páncélszekrény egyik kulcsával a pénztáros rendelkezik, a másik kulcsot hitelesen lezárt

borítékban a szervezet vezetője őrzi. A pénztáros távolléte esetén a vezető a pénztárellenőr és a pénztárat átvevő személy jelenlétében nyitja fel a pénztárat, erről és az ott talált értékek átadásáról jegyzőkönyvet vesznek fel. Az értékvédelem érdekében meg kell tenni a megfelelő intézkedéseket.

A pénztári műveletek bizonylatolása

Számviteli bizonylat minden olyan a gazdálkodó által, illetve más személy vagy más gazdálkodó által kiállított, készített okmány - függetlenül annak nyomdai vagy egyéb előállítási módjától -, amely a gazdasági esemény számviteli elszámolását (nyilvántartását) támasztja alá. Az adatok rögzíthetők kézírással (nem fakuló tintával) vagy gépi úton (időállóan olvasható, megmásíthatatlan módon). Pénzügyi bizonylatokon: az összeget számmal és betűvel is fel kell tüntetni, a javítás nem megengedett (Péter, 2017).

A pénztárbizonylatok

Bevételi pénztárbizonylat

A pénztárba történő befizetésekről kell kiállítani

- a kiállítóé (az alapbizonylathoz csatolva a könyveléshez kerül),
- a befizető nyugtája (át kell neki adni),
- a tőpéldány (tömbben marad, pénztáros őrzi).

Kiadási pénztárbizonylat

A pénztári kifizetésekről kell kiállítani:

- a kiállítóé (az alapbizonylathoz csatolva a könyveléshez kerül),
- a tőpéldány (tömbben marad, pénztáros őrzi).

A bizonylat kiállítás és kezelés általános szabályai

- valóságos adatokat kell rögzíteni,
- a bizonylatok szigorú számadásúak,
- a pénztárbizonylatok nem javíthatók,

- a rontott bizonylatot érvényteleníteni kell (áthúzás, „RONTOTT” szót), új bizonylatot kell kiállítani,
- a rontott bizonylatot is meg kell őrizni,
- minden esetben csatolni (tűzni) kell az alapbizonylatokat,
- a pénztárbizonylatokat az alapbizonylatokkal együtt naponként le kell fűzni.

A pénztári nyilvántartás

A pénztárosnak minden pénztári bevételt és kiadást

- a felmerülés sorrendjében,
- a pénztárjelentésben vagy a pénztári számítógépes programban,
- szabályszerűen kiállított bizonylat alapján nyilvántartásba kell vennie.

Időszakonként (nap/hét/dekád) a pénztári órák befejeztével a pénztáros:

- megállapítja a pénztárban lévő készpénzt címletenkénti bontásban és összegében,
- megállapítja a bevételek és kiadások nyilvántartás szerinti összegét és a záró egyenleget,
- egyezteti a záró egyenleget a valóságos készpénzállománnyal - eltérés (többlet vagy hiány) esetén meghatározza összegét, majd tájékoztatja a vezetőt,
- a pénztárjelentést és bizonylatait a pénztár-ellenőrnek átadja, aki ellenőrzés után aláírja,
- a pénztárjelentés első példányát a mellékleteivel együtt a könyvelésnek átadja.

Szigorú számadású nyomtatványok

A számvitelről szóló 2000. évi C. törvény szerint a szigorú számadású nyomtatványok közé

- a készpénzkezeléshez kapcsolódó nyomtatványok (bevételi- és kiadási pénztárbizonylat, pénztárjelentés, készpénzcsekk stb.),
- a más jogszabály alapján meghatározott bizonylatok (pl.: az ÁFA törvény szerint: nyugta, számla, egyszerűsített számla),
- minden olyan nyomtatvány, amelyért a nyomtatvány értékét meghaladó vagy a nyomtatványon szereplő névértéknek megfelelő ellenértéket kell fizetni,
- amelynek az illetéktelen felhasználása visszaélésre adhat alkalmat.

A szigorú számadású nyomtatványok kezelése

- A beszerzett készletet átadási jegyzék kíséretében kell a pénztáros részére átadni,
- az átadási jegyzékben a nyomtatványokat fajtánként elkülönítve, füzeteként, űrlaponként emelkedő számsorrendben kell felsorolni,
- meg kell vizsgálni, hogy az űrlapok teljes számban megvannak-e, a sorszámok folyamatosak-e,
- a felülvizsgált szigorú számadású nyomtatványokat az egyéb nyomtatványoktól elkülönítetten, pánccs szekrényben kell tárolni,
- naprakész nyilvántartást kell vezetni róluk a velük való elszámolás biztosítása miatt,
- a pénztáros bizonylatot csak a vezető írásbeli engedélyével és átvételi elismervény ellenében adhat ki,
- minden kiadás és visszavétel során elismervényt kell kiállítani és a pénztárosnak valamint az átvevőnek vagy átadónak (visszaadáskor) alá kell írnia,
- a használatból kivont (betelt, év végével lezárt) nyomtatványokat a pénztárosnak kell megőriznie.

A szigorú számadású nyomtatványok nyilvántartása

Kialakításakor formai megkötés nélkül a következőket kell rögzíteni:

- a beszerzéseket (mikor, beszerzési számla száma, bizonylatok sorszáma: -tól, -ig)
- a kiadásokat (mikor, kinek, elismervény száma, átadott bizonylatok sorszáma: -tól, -ig)
- a visszavételezéseket (a tömbök használatbavételének és beteltének időpontját)

A felhasználásról a felelős személyek elszámoltathatóak. Sorszám szerint minden példánynak meg kell lennie, a rontott példányoknak is.

A számvitel törvény előírásai szerint a bizonylatokat (pl.: a kiadási- és bevételi pénztárbizonylatot) és az analitikus (részletező) nyilvántartásokat (pl.: pénztárjelentést) legalább 8 évig kell olvasható formában, visszakereshető módon megőrizni.

Ismétlő kérdések a feldolgozott témakörhöz

- A kereskedelmi pénzforgalom milyen fajtáit ismeri?
 - Milyen fizetési módok és formák vannak a kereskedelemben?
 - Sorolja fel és jellemezze a készpénzfizetés bizonylatait!
 - Jellemezze a házipénztárt és az itt őrizhető eszközöket!
 - Melyek a pénzkezelési szabályzat tartalmi elemei?
 - Melyek a pénztár kezelésével kapcsolatos szabályok?
 - Hogyan kezeljük a szigorú számadású nyomtatványokat a kereskedelemben?
-

Fejezethez felhasznált irodalom

- Dorogi, L. (2011): A kereskedelmi vállalkozás pénzforgalmának szabályai. Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet, 2011.
http://www.kepzesevolucioja.hu/dmdocuments/4ap/7_0005_016_101215.pdf,
Letöltve: 2017.09.20.
- Gyebnár Gy.-né (2011): A fizetési forgalom lebonyolítása. Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet, 2011.,
http://www.kepzesevolucioja.hu/dmdocuments/4ap/15_1969_004_101215.pdf,
Letöltve: 2017. 08.09
- Kárpátok Alapítvány Pénzkezelési szabályzat – minta,
<http://www.karpatokalapitvany.hu/tartalom/civil-tud%C3%A1st%C3%A1r>, Letöltve:
2019.08. 01
- Péter, E. (2017): Kereskedelmi vállalatok pénzforgalma, Kereskedelem gazdaságtana tárgyhoz köthető Ppt- előadás anyag, Pannon Egyetem
- Az adózás rendjéről szóló 2003. évi XCII. törvény

13. Csődmenedzsment jelentősége és feladata

Vállalkozások élettana

A vállalatgazdasági szakirodalom meghatározása szerint a válságmenedzsment a termelő-, a karbantartó- és vállalkozói tevékenység olyan rendszeres és tudatos irányítása, mely a vállalati források felhasználásával az emberi és gazdasági értékek védelmére irányul. Azaz a vállalat valamennyi tevékenységének biztonságos és kiegyensúlyozott működtetését hivatott biztosítani. Másképpen fogalmazva a szervezet hatékony működésére irányuló célirányos, összefüggő és ismétlődő irányítási folyamat. Egy olyan folyamat, mely az emberi élet és a gazdasági értékek megőrzésére, a biztonságos és a kiegyensúlyozott működésre összpontosít. Keretén belül további források felhasználásával (materiális, pénzügyi és emberi) a vállalati célok teljesülnek.

Üzleti szervezeti szinten a szokatlan helyzetek megoldásának eszköze a válságmenedzsment. Akkor lépnek fel vele, amikor felboríthatják a vállalat terveit (szolgáltatások, energia, anyag beszerzésénél, új termékfejlesztésénél és piacra vitelénél, pénzügyi vagy személyzeti kérdéseknél, technológiai balesetknél, természeti katasztrófáknál és hasonló felmerülő problémáknál).

A válság leküzdéshez szükséges teendő a terápia, gyógyítást végző válságmenedzsment a terapeuta, feladat ilyen esetben a preventív válságmenedzselés, illetve elhárítani a fenyegető válságot.

Preventív válságmenedzselés: a vállalati terv normális mederben folyik, piaci helyzete stabil, realizálja a szokásos nyereséget. De már itt foglalkozni kell a válság bekövetkeztének lehetőségével.

Megelőzés: ebből a szempontból a vállalati stratégiának van fontos szerepe. Minden válság eltérő, ami eltérő kezelést igényel, szükség lehet egy válságkezelésben jártas szakember felvételére (régóta vezető elbocsátása illetve a vállalati felszámolás elkerülése végett). Fontos lépés a vállalat hitelezőinek kielégítése, illetve a társadalmi- gazdasági versengés megakadályozása (Péter, 2017).

A válságokat lehet csoportosítani aszerint is, hogy mennyire terjednek ki a vállalat egészére, annak környezetére.

Operatív válság, amikor a válság csak a vállalati funkciók egyikét érinti. Leküzdése úgy történik, hogy a gyengébben működő részleget beillesztik a vállalat jó működő egészébe. Ezt „soft landing”-nek is nevezik.

Stratégiai válság: amikor a válság a vállalat egészét vagy több funkcióját érinti. Leküzdése úgy történik, hogy a vállalati vezető helyett ekkor a tulajdonosok döntése alapján válságmenedzser kerülhet a vállalat élére, aki új célokat határoz meg. Ezt nevezik „quick take-off”-nak.

Többdimenziós válság: amikor a válság nemcsak a vállalaton belül, hanem azon kívül is kiterjedt és általános. Itt egyszerre kell a belső vállalati válságot, a piacvezetést, a megfelelő jogi-gazdasági környezet hiányát, az általános fizetőképтелenséget túlélni. Ezt nevezzük „emergency take-off” válságmenedzselésnek.

Válságmenedzselés főbb szakaszai

A vállalat állapota kezdetben az egészséges szakaszban van, ahol a válságmenedzselés preventív jellegű, a válságmenedzselés irányítója az igazgató. A beteg szakaszban már zavar keletkezik a cég működésében és válság menedzser közbelépése válhat szükségessé. Az eltemetés időszakában a válság menedzselés jellege likvidációs és a felszámolás válhat a legcélszerűbb megoldássá.

A válságot előidéző okok és a válságok típusai

A külső okok:

- a piaci helyzet romlása,
- az erősödő konkurenciaharc,
- megváltozott vásárlói szokások,
- felgyorsult műszaki fejlődés,
- társadalmi-gazdasági események,
- kormányzati intézkedések.

A belső okok:

- vezetési hiányosságok,
- nem megfelelő munkaerő-állomány,
- nem megfelelő termékek,
- pénzügyi, likviditási problémák,
- nem elég hatékony kutatásfejlesztési tevékenység.

Egy válság kibontakozása lehet gyors robbanásszerű is. Ezt bombarobbanásnak nevezzük. Ezek a hirtelen előre ritkán látható változások következtében jönnek létre.

Aktív válság prevenció részei

- Jövő kutatás: jövőt befolyásoló tényezők rendszeres vizsgálata
- Futurológia: A tevékenység komplex jövőképek előre vetítése
- Trendek és prognózisok: a működő folyamatok várható változásainak előre jelzése

Ezek szolgáltatják az információ bázist, amelyre felépíthető egy hatékony stratégia.

Vállalati válság egyes szakaszai

Fenyegető válság: a vállalati működésben a jövőben zavarok keletkezhetnek. A folyamatok visszafordíthatók, az a „turnaround management”. Itt elegendő lehet a vállalati stratégia megfelelő módosítása is. Fontos szempont a korai felismerés.

Lappangó (latens) válság: a válság már elérte a vállalatot, de igazán kézzelfogható következményei még nincsenek. A vállalati stratégia megfelelő módosítása mellett szükséges a válságot előidéző okokat megszüntetni.

Konkrét válság: a válságjelenségek már nyilvánvalók, a vállalati működésben egyértelmű zavarok mutatkoznak. Itt szükséges a vállalati folyamatokba történő jelentős beavatkozás. Nevezik ezt reorganizatív zavarelhárításnak is. Most már aktív válságmenedzselés szükséges, a vállalatnál kiemelten kell foglalkozni a válság leküzdésével. Különálló válságmenedzselési stratégia szükséges.

Kiterjedt/kifejlett válság: a válságjelenségek elhatalmasodtak a vállalatban, a vállalati működésben komoly zavarok mutatkoznak, a válság a vállalat egészére kiterjedt. Néhány hónapra kiterjedő akciótervet kell készíteni. Ezért ezt reaktív zavarelhárításnak is nevezik.

Akut (heveny) válság: a válság összeroppanással fenyegeti a vállalatot, a folyamatok bármikor visszafordíthatatlanná (irreverzibilissé) válhatnak. Ezt nevezik repulzív válságmenedzselésnek

is. Ilyenkor azonnali intézkedések sorozata szükséges, egészen addig, amíg a vállalat ki nem kerül ebből a stádiumból.

Korai előrejelzés gátjai:

- Rossz vállalati információs rendszer,
- a vezetés nem érdekelt a válságjelekre történő megfelelő reagálásba,
- ragaszkodás a régi struktúrához,
- félreértelmezik vagy átmenetinek tekintik a válságjeleket,
- félnek, hogy a válságbeismerés tovább rontja a vállalat helyzetét.

Altman féle Z-szám

Altman-féle Z-mutató: leginkább a vállalatok csőd előrejelzésére szokták használni. Természetesen ez sem jelez biztosra semmit, ennek ellenére tartós egyirányú változása felhívhatja a vezetők és befektetők figyelmét, hogy érdemes lehet közelebbről megnézni milyen folyamatok eredményeképpen csapódik le a változása.

Az Altman Z-mutató az alábbiak szerint számolható:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 0,99X_5$$

X1: Folyó aktívák - Folyó passzívák

X2: Felhalmozott nyereség / Vállalat teljes könyv szerinti értéke

X3: Bruttó jövedelem / Vállalat teljes könyv szerinti értéke

X4: Jegyzett tőke piaci érték / Teljes kötelezettség könyv szerinti értéke

X5: Értékesítési árbevétel / Vállalat teljes könyv szerinti értéke

Amennyiben:

Z értéke 3,0 felett van a vállalat helyzete stabil,

Z értéke 1,8-3,0 között van a vállalat előre jelző képessége gyenge,

Z értéke 1,8 alatt van a vállalat csődveszélybe került. 1968-ban alkotta Altman.

A legrégebbi, de a modell előrejelző képessége gyenge. 5 pénzügyi hányados van benne.

A jó válságmenedzser jellemzői

- Nem vállalkozó szellemű, nem az újra törekszik, sokkal inkább a körülmények diktálta intézkedések következetes végrehajtója.
- Egy „diktátor”, akinek határozott elképzelései vannak a válságból történő kilábalásról és végre is hajtja.
- Elbocsát, leépít, felszámol.
- Képes meggyőzni a megmaradtakat: a kilábalás útja az, amin ő elindult.
- Konszenzus nélküli versenyfutásra képes az idővel.
- Siker esetén is képes azonnal lemondani.
- Rendíthetetlen önbizalom.
- Lehetőleg stresszhatás mentes működést biztosít.
- Következetes.
- Végrehajtó.
- Meggyőző.

Vállalati válsággal, felszámolással foglalkozó szakemberek

- Csődeljárásban részt vevő bírák, csőd gondnok és felszámolók.
- Hitelezők.
- Válsághelyzet jogtanácsosai, könyvelői és adóspecialistái.
- Befektetők.
- Speciális válságtanácsadók, zavarelhárítók.
- PR cégek.
- Válsággal kapcsolatos periodikák szerzői és szerkesztői.

A válság leküzdésének folyamata és módszerei

- A válság megjelenése.
- A válság felismerése, de még azt hiszik átmenetiek a problémák.
- Válságmenedzsmet kezdeményezése új kezdeményezés kell.
- Durva elemzés gyors fénykép a vállalat versengésforrásairól.
- Azonnali intézkedések.

- Részletes elemzés.
- Szanálási stratégiák kidolgozása.
- Szanálási stratégiák végrehajtása.
- A válság sikeres leküzdése.

Kiút lehet...

- A vállalat új növekedési pályára állítása az elődleges cél.
- A vállalat összeolvadása egy másik vállalattal (fúzió) vagy felvásárlása egy másik vállalat által.
- A vállalat jogutód nélkül megszűnik. Ez a vállalat felszámolása. Lebonyolítása a likvidációs menedzsment feladata, aminek vezetője a bíróság által kijelölt felszámoló.
- A nehéz helyzetbe került vállalatok csődeljárást kérhetnek, ami fizetési moratóriumot jelent számukra. A fizetési moratórium alatt a hitelezők nem léphetnek fel a vállalattal szemben követelésekkel, a vállalat levegőhöz jut. A vállalat ügyeinek rendbetételére vagyongfelügyelőt nevezhetnek ki.

Ismétlő kérdések a feldolgozott témakörhöz

- Mit ért válságmenedzsment alatt?
 - A válságnak milyen szakaszai vannak?
 - Elemezze a válság okait, lényegét, törvényszerűségeit, általános és specifikus jellemzőit és lefolyását!
-

Fejezethez felhasznált irodalom

- Kurtán, L. (2006): Vállalkozás(élet)tan, ELTE Eötvös Kiadó Kft., ISBN: 9789634638698, pp. 1-464
- Lőrinczi, Gy. (2005): Vállalkozások gazdaságtana, Rejtjel Kiadó, 2005
- Miroslav, Lukčo (2013): Kis- és középvállalkozások válságkezelése és versenyképessége, Kassai Műszaki Egyetem, Kassa, pp. 1-94.

- Pénzügysziget.hu (2021): A vállalatmenedzselés, https://penzugysziget.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=1603:20atetel&catid=254&Itemid=101, Letöltve: 2018.19.20
- Péter, E. (2017): Csődmenedzsment jelentősége és feladata, Kereskedelem gazdaságtana tárgyhoz köthető Ppt - előadás anyag, Pannon Egyetem



Péter Erzsébet Ph.D - egyetemi docens

Pannon Egyetem Nagykanizsa- Körforgásos Gazdaság Egyetemi Központ
Alkalmazott Gazdálkodástani Intézet

Ph.D fokozatát a Pannon Egyetem Gazdaságtudományi Karán, a Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskolában szerezte 2008-ban. 2006-tól a Pannon Egyetem Nagykanizsai Kampuszának munkatársa. 2017 óta tárgyfelelőse a Kereskedelem gazdaságtana című tárgynak a Pannon Egyetemen. Jelen jegyzettel saját előadás anyagait kiegészítve nyújt hasznos támpontot a tárgyat felvevő egyetemi hallgatók számára. Jelenlegi kutatásai a kereskedelemben tevékenykedő mikro-, kis- és közepes vállalkozásokra és a kapcsolódó fogyasztói szokásokra irányul. A társadalmi és gazdasági folyamatok egyes részterületeit vizsgálja, többek közt a turizmusbiztonságot és az egészség menedzsmentet. Két önálló könyve mellett több könyvben működött közre társszerzőként. Hazai és nemzetközi kutatási programokban vett részt szakértőként. Kutatócsoport tagjaként is segíti vállalkozások és települések városi stratégiáinak és fejlesztési terveinek kidolgozását.

