

# VÁLLALKOZÁSVEZETÉSI ISMERETEK

MESTERVIZSGÁRA FELKÉSZÍTŐ  
OKTATÁSI JEGYZET  
ÁTDOLGOZOTT KIADÁSA

ÁTDOLGOZÁST VÉGZŐ SZAKÉRTŐK:

**Dr. habil Birher Nándor Máté**

**Hendrik Krisztina**

2020.

KIADÓ:

Magyar Kereskedelmi és Iparkamara  
Budapest

A kiadvány az Innovációs és Technológiai Minisztérium, illetve a Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Hivatal támogatásával a Nemzeti Foglalkoztatási Alap képzési alaprésze terhére nyújtott forrás felhasználásával jött létre.

ISBN 978-963-9992-18-4

## ELŐSZÓ AZ OLVASÓHOZ

Tisztelt Mesterjelölt!

A XXI. században a kiemelkedő szakmai tudás és kompetencia mellett elengedhetetlenül fontos, hogy a vállalkozásokban dolgozó szakemberek és a gazdasági társaságok tulajdonosai tisztában legyenek olyan alapvető piaci, marketing, adózási, számviteli és jogi alapfogalmakkal, amelyek alkalmassá teszik Őket arra, hogy termékeiket, szolgáltatásait ne csak létrehozni, de értékesíteni is tudják. Az értékesítés sikeressége mellett egy másik döntő tényező a hatékony munkaszervezés, a kiemelten profi emberi erőforrás gazdálkodás és az az igény, hogy minden megszerzett tudást folytonosan megújítani és bővíteni szükséges.

A tananyag jobb olvashatósága érdekében nem jelöltem meg külön-külön minden egyes hivatkozást, illetve jogszabály szöveget, azonban a felhasznált irodalom tartalmazza az idézett műveket, szövegeket. Az érdeklődő olvasónak külön is figyelmébe ajánlom, hogy a tankönyv végén felsorolt irodalmat is vegye kézbe az ismeretei további mélyítése céljából.

A könyv ismeretanyaga reményeim szerint segíti majd Önt abban, hogy mestervizsgáját sikeresen letegye és vállalkozásában akár napi szinten hasznosítsa a megtanultakat, amelyek ahhoz szükségesek, hogy hosszú távon eredményes és elismert céget vezessen.

A szerzők

# I. A VÁLLALKOZÁSOKRÓL

## 1. A vállalkozások jellemzői

**Néhány jelentősebb jogszabály a vállalkozások létrehozása és működtetése kapcsán:** 2013. évi V. törvény a Polgári Törvénykönyvről, 2009. évi CXV. törvény az egyéni vállalkozóról és az egyéni cégről, 1991. évi XLIX. törvény a csődeljárásról és a felszámolási eljárásról, 2006. évi V. törvény a cégnyilvánosságról, a bírósági cégeljárásról és a végelszámolásról.

A szükségletek kielégítésére irányuló szervezett tevékenység, ami egyben az erőforrások ésszerű, optimális hasznosítását is jelenti a vállalkozói tevékenység. A hétköznapi életben a gazdálkodó szervezet, a vállalat és a vállalkozás azonos tartalmú fogalmak. Jelentésük: a gazdaság olyan alapegységei, melyek a rendelkezésükre álló eszközökkel a gazdasági élet többi szereplőjétől részben elkülönülten gazdálkodnak, nyereségre törekszenek, s közben kockázatot vállalnak.

A vállalkozások működésének vannak olyan általános jellemzői, amelyek a tevékenység jellegétől és a vállalkozási formától függetlenül minden gazdálkodó szervezetre jellemzőek. Ilyenek például, hogy a gazdálkodó szervezetek önállóan gazdálkodnak, tevékenységük során kockázatot vállalnak, tevékenységük eredményességében anyagilag érdekeltek, döntéseikért anyagi, jogi, és erkölcsi felelősséggel tartoznak.

### **Egyszerűen megfogalmazva:**

**Vállalkozás** minden olyan emberi tevékenység, amely a fogyasztók igényeinek kielégítésére folytatnak profit elérése céljából, vállalva az ezzel járó felelősséget.

A vállalkozások lehetnek egyéni vállalkozások és társas vállalkozások. A vállalkozás olyan önállóan gazdálkodó szervezeti alapegység, mely kockázatot vállal, rendszeresen, bevétel elérése céljából, nyereségnövekedésre és vagyongyarapításra törekszik.

Az új Ptk. értelmében vállalkozás a szakmája, önálló foglalkozása vagy üzleti tevékenysége körében eljáró személy.

Fennmaradásuknak alapvető feltétele, hogy bevételeik meghaladják a költségeiket és ráfordításaikat és így hosszú távon nyereségesek, sikeresek lehessenek.

### **Választás a vállalkozási formák között**

Piaci tevékenységünkhöz többféle vállalkozási formából választhatunk. Azt, hogy melyik típust részesítjük előnyben sok minden befolyásolja. Befolyásoló tényező lehet például,

hogy egyedül, vagy csapatban szeretnénk majd tevékenykedni. Döntő továbbá a rendelkezésünkre álló kezdőtőke mennyisége, a vállalkozás elhelyezkedése, de elsősorban az, hogy mit és milyen fajta (termelés, szolgáltatás) tevékenységet- tevékenységeket kívánunk majd végezni. Kiemelkedő jelentősége van annak is, hogy teljes vagyunkunkkal akarunk-e felelősséget vállalni a cég működéséért.

Természetesen, ha szükséges egyik vállalkozási formáról át lehet térni (átalakulással) másik vállalkozási formára is.

## **A Céghelyezésről röviden**

A céghelyezés lényege, hogy gyorsabb, olcsóbb, átláthatóbb a papír alapú ügyintézésnél, idő- és költségmegtakarítás a cégeknek amellyel, hogy bevezetésével és használatával nagyban csökkenthető a bürokrácia is.

A cégjegyzéknek valamennyi gazdálkodó szervezet esetében többek között tartalmaznia kell a cég hivatalos elérhetőségét, egyben lehetővé téve a cégek és hatóságok közötti e-ügyintézés lehetőségét. Ennek nyilvántartása **2018. január elsejétől kötelező**. Az újonnan alakuló gazdálkodó szervezetek a nyilvántartásba vételüket követő **8 napon belül** kötelesek regisztrálni. Céghelyezésre kötelezettek (a teljesség igénye nélkül): a betéti társaságok, korlátolt felelősségű társaságok, részvénytársaságok, alapítványok, egyesületek, szövetkezetek, helyi önkormányzatok, költségvetési szervek, köztestületek, az állami vállalat, végrehajtói iroda, közjegyzői iroda, ügyvédi iroda, szabadalmi ügyvivői iroda, külföldi vállalat fióktelepe, egyéni cég. Ugyanakkor az egyéni vállalkozók továbbra is az ügyfélhelyi-szolgáltatással jogosultak az elektronikus kapcsolattartásra.

A bejelentkezést végző cégképviselőre jogosult személy saját maga is lehet céghelyezés megbízott, ám a vállalkozáson belül mást is megbízhat az adminisztrációs feladattal, a levelezés kötelezettségével. A több jogosult a központi e-mail címen egy ingyenes tárhelyet kezel majd, melyet a Nemzeti Infokommunikációs Zrt. biztosít a gazdálkodószervezetek számára. Ez a tárhely biztonságos, hiteles, igazolja a hivatalos levelezés megtörténését, az ide érkező dokumentumokat kézbesítettnek tekintik.

## **1.1. A vállalkozások személyi feltételei**

Egy vállalkozás létrehozása összetett feladat. Elsődlegesen piaci igényt és fogadókészséget kell találni ahhoz, hogy esélyekkel induljon vállalkozói pályafutásunk. Alapelvek tekinthető, hogy nem azt kell csinálni, amit mi akarunk és elképzeltünk magunknak, hanem azt, amire piac fogékony. Ha a két elképzelés találkozik, vagy azonosulni tud, az annál jobb. A piaci rés felismerését követően az ötlet kidolgozása, majd ehhez a pénzügyi és technikai eszközök hozzárendelése, üzleti terv készítése szükséges. Azonban egyértelmű, hogy maga az ember és szakmai tudása nélkül egy vállalkozás sem lehet életképes. Ez az emberi erőforrás a vállalkozások létrehozása és működtetése esetén egyszerre je-

lenti a kimagasló szakmai tudást, vagy annak a megfelelő helyről történő merítését (alkalmazottak kiválasztása) és a vezetői kompetenciákat, a korszerű menedzseri képességek meglétét. Érdemes szem előtt tartani, attól hogy valaki kiváló szakember, még nem biztos, hogy hatékony vezető is egyben. A két dolog nem következik automatikusan egymásból. Továbbá alapelveként érdemes végiggondolni, hogy a vezetői készségek mindig fejleszthetők és azt is, bármilyen magas szintű valaki tudása, az hamar elévül, korszerűtlenné válik akkor, ha folyamatos képzésekkel, továbbképzésekkel, tréninggel nem tartjuk azt karban. Már rögtön a vállalkozás alapításától kezdve nagy jelentősége van a megfelelő könyvelő kiválasztásának.

A cégek működésének érintettjei azok, akik a vállalkozással lényeges és kölcsönös, tartós kapcsolatban állnak.

**Belső érintettek:** tulajdonosok, menedzsment, alkalmazottak, ügyvezető.

**Külső érintettek:** fogyasztók, szállítók, versenytársak, állam, önkormányzat stb.

**A vállalkozáshoz szükséges készségek többek között:** nagyfokú szakmai tudás, tények és vélemények (feltételezések) megkülönböztetése, realitásérzék, kreativitás, lehetőség felismerése, önállóság és lényeglátás, stratégiai készség, realitáselemző készség, környezet értékelése, etikai elvek, jó kommunikációs és tárgyalási képesség, kapcsolatháló kialakítása, egészséges kockázatvállalási készség, hatékony döntési képesség stb.

## 1.2. Az egyéni vállalkozásra vonatkozó fontosabb szabályok

A magánszemélyek a saját nevük alatt négyféle formában végezhetnek gazdasági tevékenységet:

- adószám nélküli magánszemélyként (pl. gyerekfelügyelő, takarítónő stb.);
- adószámos magánszemélyként (munkaviszonyon kívüli önálló tevékenység);
- szellemi szabadfoglalkozásúként; és
- egyéni vállalkozóként.

A törvény szerint **egyéni vállalkozónak nevezük azt a természetes személyt**, aki üzletszerű gazdasági tevékenységet saját neve alatt folytat.

Üzletszerűnek minősül a rendszeresen, nyereség- és vagyonszerzés céljából, saját gazdasági kockázatvállalás mellett folytatott gazdasági tevékenység.

Az egyéni vállalkozó esetében a saját vagyon a felelősség szempontjából nem különül el a vállalkozás vagyonától, a vállalkozásnak nincs az alapító természetes személytől elkülönülő önálló személyisége, (jogképessége), önálló szervezete. **Tehát az egyéni vállalkozó felelőssége korlátlan és egyetemleges. Ami azt jelenti, hogy adott esetben a teljes, személyes vagyonával felel a tevékenysége következményeiért.**

**Egyéni vállalkozó lehet:**

A nagykorú jogképes, cselekvőképes magyar állampolgár.

Az Európai Unió tagállamának vagy az Európai Gazdasági Térség államnak az állampolgára.

Az Európai Gazdasági Térségről szóló megállapodásban részes más állam állampolgárával azonos jogállást élvező személy.

A szabad mozgás és tartózkodás jogával rendelkező olyan személy, aki a szabad mozgás és tartózkodás jogát Magyarország területén gyakorolja.

### **Nem lehet egyéni vállalkozó:**

Aki kiskorú, korlátozottan cselekvőképes vagy cselekvőképtelen.

Akit a közélet tisztasága elleni, a nemzetközi közélet tisztasága elleni, gazdasági, vagyon elleni bűncselekmény miatt jogerősen végrehajtandó szabadságvesztésre ítélték, amíg az elítéléséhez fűződő hátrányos jogkövetkezmények alól nem mentesül.

Akit szándékos bűncselekmény miatt jogerősen egy évet meghaladó, végrehajtandó szabadságvesztésre ítélték, amíg az elítéléséhez fűződő hátrányos jogkövetkezmények alól nem mentesül.

Aki egyéni cég tagja vagy gazdasági társaság korlátlanul felelős tagja. (pl. betéti társaság belfagya)

Akinek adó és vámtartozása van, vagy korábban vállalkozói igazolványát visszavonták. Foglalkozáskörétől eltiltották.

### **Nem lehet egyéni vállalkozás keretében folytatni:**

Az Szja törvény szerinti mezőgazdasági őstermelői tevékenységet,

A magán-állatorvosi tevékenységet,

Az ügyvédi tevékenységet,

Az egyéni szabadalmi ügyvivői tevékenységet,

A közjegyzői tevékenységet,

Az önálló bírósági végrehajtói tevékenységet.

### **Az egyéni vállalkozói tevékenység megkezdésének bejelentése:**

Az egyéni vállalkozói tevékenység megkezdésének feltétele, hogy az erre irányuló szándékot a hatóságnak (Kormányhivatal) elektronikus úton (ügyfélkapu hozzáféréssel), vagy személyesen bejelentsük.

A bejelentést az e célra rendszeresített elektronikus űrlapon kell megtenni.

Ha a kérelmező az űrlapot megfelelően töltötte ki, a hatóság automatikusan beszerzi az egyéni vállalkozó:

Adószámát

Statisztikai számjelét

Nyilvántartási számát

**Az egyéni vállalkozói tevékenység megkezdésének bejelentése díj- és illetékmentes.**

Az egyéni vállalkozói tevékenység folytatásához **nincs szükség egyéni vállalkozói igazolványra**. Az igazolvány az egyéni vállalkozói tevékenység megkezdésének és folytatásának nem feltétele, azonban ha az egyéni vállalkozó kéri, a hatóság kiállítja számára az igazolványt. Az igazolvány kiállítása díj és illetékköteles.

### **A változások bejelentése:**

Az egyéni vállalkozó a nyilvántartásban szereplő adatainak megváltozását a változástól számított 15 napon belül köteles az e célra rendszeresített elektronikus űrlapon a nyilvántartást vezető szervnek bejelenteni. **A változás-bejelentés díj- és illetékmentes.**

### **Az egyéni vállalkozói tevékenység folytatásának főbb szabályai:**

Az egyéni vállalkozó több tevékenységet folytathat, tevékenységét több telephelyen, fióktelepen végezheti.

Hatósági engedélyhez kötött gazdasági tevékenység csak az engedély birtokában kezdhető meg, illetve végezhető.

Az egyéni vállalkozó közreműködőként alkalmazottat, segítő családtagot, és szakiskolai, szakközépiskolai tanulót is foglalkoztathat.

Képesítéshez kötött tevékenységet az egyéni vállalkozó csak akkor folytathat, ha a jogszabályokban meghatározott képesítési követelményeknek megfelel, illetve főszabályként akkor is, ha a képesítési követelményeknek ő maga ugyan nem felel meg, de az adott tevékenység folytatásában személyesen közreműködő, általa határozatlan időre foglalkoztatott személyek között van olyan, aki rendelkezik az előírt képesítéssel.

Ha az egyéni vállalkozónak több telephelye (fióktelepe) van, a képesítési követelményekre vonatkozó előírásokat valamennyi telephelyen (fióktelepen) érvényesíteni kell.

Az egyéni vállalkozó gazdasági tevékenysége során az „egyéni vállalkozó” megjelölést (vagy annak e.v. rövidítését) és nyilvántartási számát neve (aláírása) mellett minden esetben köteles feltüntetni.

### **Egyéni vállalkozás szüneteltetése:**

A vállalkozói tevékenység szüneteltetésének bejelentése kizárólag saját ügyfélkapun keresztül, elektronikus űrlap kitöltésével lehetséges. A szüneteltetés illetékmentes.

Abban az esetben, ha kiváltásra került az egyéni vállalkozói igazolvány, akkor az igazolvány leadása kötelező (személyesen, vagy postai úton).

Szüneteltetés időtartama: **minimum 30 nap, maximum 5 év.**

### **Az egyéni vállalkozás megszüntetése:**

Saját ügyfélkapun keresztül, elektronikus űrlap kitöltésével.

Az igazolvány leadása kötelező (személyesen, vagy postai úton), amennyiben azt korábban kiállították.

Az egyéni vállalkozó halála esetén az egyéni vállalkozó özvegye, özvegy hiányában vagy annak egyetértésével örököse az egyéni vállalkozói tevékenységet folytathatja, ha az egyéni vállalkozói tevékenység folytatását bejelenti.



## **Az egyéni vállalkozó felelőssége:**

Az egyéni vállalkozó egyéni vállalkozói tevékenységéből eredő kötelezettségeiért teljes vagyonával felel. Felelőssége korlátlan és egyetemleges.

## **1.3. A társas vállalkozásokra vonatkozó fogalmak és a társas vállalkozások fajtái**

### **1.3.1. A gazdasági társaságok létrehozásával kapcsolatos alapfogalmak**

A gazdasági társaság a tagok szerződéses kapcsolata, ezért a gazdasági társaság alapításához **társasági szerződés**, illetve egyszemélyes társaság esetén **alapító okirat** szükséges. Az alapításhoz szükséges okiratot **részvénytársaság esetén alapszabálynak** nevezük.

A társasági szerződés hosszú távon keresztül meghatározza a tagok egymáshoz való viszonyát. A társaság külső kapcsolataiban, úgynevezett harmadik személy vonatkozásában szintén lényeges, illetve az lehet a felek megállapodása, ezért a törvény kötelezően előírja, és ez által érvényességi kellékké teszi a társasági szerződés írásba foglalását (közjegyző, ügyvéd vagy jogtanácsos előtt). A tagok a társasági szerződés tartalmát – a törvény keretei között – szabadon állapítják meg.

#### **A társasági szerződésnek tartalmaznia kell:**

- A gazdasági társaság cégnevét, rövid nevét és székhelyét;
- A gazdasági társaság tagjait, cégnevük és székhelyük feltüntetését, a gazdasági társaság tevékenységi körét; (A tevékenységi kört a TEÁOR számok alapján lehet meghatározni, amelyet a teaorszamok.hu oldalon is elérünk. A társaság alapításához elég a főtevékenységet meghatározni.)
- A társaság jegyzett tőkéjét, a jegyzett tőkerendelkezésre bocsátásának módját és idejét;
- A cégjegyzés módját;
- A vezető tisztségviselők nevét, lakóhelyét azonosító adatait;
- A gazdasági társaság időtartamát, ha a társaságot meghatározott időre alapítják.

Ezekon kívül mindazokat a lényeges adatokat, amit a törvény az egyes gazdasági társasági formáknál kötelezően előírt. A törzstőke és az egyes tagok törzsbetéteinek mértékét; a teljes egészében be nem fizetett pénzbetétek befizetésének módját és esedékességét; az első ügyvezetőt, több ügyvezető esetén a képviselőt módját; a cégjegyzés módját stb. Ezek tehát azok a szempontok, amelyekkel érdemes felkészülni akkor, amikor a gazdasági társaság leendő tagjai felkeresik az ügyvédet vagy közjegyzőt.

#### **Szükség esetén rendelkezik a társasági szerződés a következőkről is:**

A nem pénzbeli betétekről és azok értékéről; a tagokat terhelő egyéb vagyoni értékű szol-

gálatásokról, azok feltételeiről; a taggyűlés feljogosításáról pótbefizetés előírására és feltételeinek meghatározásáról;

Továbbá az eltérő tagsági jogokat biztosító üzletrészekről; az üzletrész átruházhatóságának kizárásáról vagy korlátozásáról; jogutódlás esetén az üzletrész átszállásának kizárásáról; az üzletrész bevonásának megengedéséről; a dolgozói üzletrészeiről, az azokhoz fűződő elsőbbségi jogokról; a határozatképességről, a határozathozatal módjáról; az adózott eredmény felosztásáról; az ügyvezetők képviseleti jogának korlátozásáról; törzstőke emelés esetén az elsőbbségi jog gyakorlásának módjáról.

### **1.3.2. A gazdasági társaságok működtetésével kapcsolatos alapfogalmak**

#### **A gazdasági társaságok legfőbb döntéshozó szervei:**

A gazdasági társaságok legfőbb szerve az a fórum, amely a társaság létezését, működését érintő legfontosabb kérdésekben dönt.

Kkt. és Bt. esetén ezt taggyűlésnek;

Kft. esetén taggyűlésnek;

Rt. esetén közgyűlésnek nevezzük.

#### **Ügyvezetés:**

A gazdasági társaságnak azt a szervét, amely a társaság operatív vezetését látja el ügyvezetésnek nevezzük. Ez a szerv felel a napi ügyek viteléért. Vezető tisztségviselők elnevezése:

Kkt., Bt, és Kft : ügyvezető

Rt esetében vezérigazgató és igazgatótanács látja el az ügyvezetést.

A hatályos szabályozás értelmében az ügyvezető kárfelelőssége kétirányú. Egyrészt felel az általa vezetett társaság felé, az ügyvezetői tevékenységével a társaságnak okozott károkért. Másrészt meghatározott feltételek esetén felel a társaságon kívüli harmadik személyek irányába, az olyan károkért, amelyet ügyvezetőként eljárva okozott. A harmadik személyek körébe tartozhatnak olyan személyek, akikkel a társaság nincsen szerződéses kapcsolatban, valamint olyan személyek is, akikkel szerződéses kapcsolat áll fenn (például a társaság hitelezői).

#### **Ügyvezetői felelősség a társasággal szemben**

A Ptk. szerint a szerződés megszegésével a másik félnek okozott kárt a károkozó köteles megtéríteni. Az ügyvezető és a társaság között minden esetben valamilyen szerződéses viszony van, mert a vezető tisztségviselői megbízatást szerződés alapján lehet ellátni. Éppen ezért, ha az ügyvezető a szerződéses kötelezettségét nem teljesíti, és ezzel a társaságnak kárt okoz, köteles azt megtéríteni. Az ügyvezetői kötelezettségek sokrétűek lehetnek. Például az ügyvezető egyik legalapvetőbb kötelezettsége, hogy tevékenységét a társaság érdekeinek elsődlegessége alapján lássa el, képviselje mindenben a tőle elvárható gondossággal és tudása legjavával az általa vezetett gazdálkodó szervezetet.

Az ügyvezetőnek lehetősége van arra, hogy kimentse magát a felelősség alól. A Ptk. értelmében a szerződésszegéssel okozott kárért való felelősség alól csak akkor lehet mentesülni, ha az érintett bizonyítja, hogy a szerződésszegést ellenőrzési körén kívül eső, a szerződéskötés időpontjában előre nem látható körülmény okozta, és nem volt elvárható, hogy a körülményt elkerülje, vagy a kárt elhárítsa.

Bűncselekmény elkövetése esetén az ügyvezető teljes vagyonával felel.

### **Az ügyvezető felelőssége harmadik személyekkel szemben**

A vezető tisztségviselő által e jogkörében eljárva harmadik személynek okozott károkért a társaság felel. Tehát elsődlegesen a társaság felel a külső személyeknek az ügyvezető e tevékenységével okozott károkért. Az ügyvezető csak akkor felel a társasággal egyetemlegesen, ha a kárt szándékosan okozta. Így tehát a gondatlanság következtében előállt kárért az ügyvezető a külső személy irányában közvetlenül nem vonható felelősségre. Viszont a harmadik személyeknek szándékosan okozott kár esetén az ügyvezető egyetemleges felelőssége fennáll a szerződésen kívül okozott és a szerződésszegéssel okozott károk tekintetében egyaránt.

### **A vezető tisztségviselők és felügyelőbizottsági tagok felelősségbiztosítása**

A hatályos jogszabályi rendelkezés szerint egy kisebb létszámú és kisebb vagyonú cég ugyan akkora felelősséggel tartozik károkozás esetén, mint egy nagyvállalat, vagyis a felelősségvállalás nagysága nem függ a cég méretétől.

Éppen ezért az ügyben érintetteknek célszerű körülnézni a biztosítások tekintetében, amellyel lehetőségük nyílik arra, hogy hibás döntés esetén mérsékeljék anyagi helyzetük kockáztatását, illetve elkerülhessék magánvagyonuk bevonását a felelősség vállalása kapcsán.

### **Felügyelőbizottság:**

A tagok vagy az alapítók a létesítő okiratban három, vagy több tagból álló felügyelőbizottság létrehozását rendelhetik el (néhány, a jogszabályok által meghatározott esetekben kötelező érvénnyel) azzal a feladattal, hogy **az ügyvezetést a jogi személy érdekeinek megóvása céljából ellenőrizze.**

**A felügyelőbizottság tagja** az a nagykorú személy lehet, akinek cselekvőképességét a tevékenysége ellátásához szükséges körben nem korlátozták.

**Nem lehet a felügyelőbizottság tagja**, akivel szemben a vezető tisztségviselőkre vonatkozó kizáró ok áll fenn, továbbá aki, vagy akinek a hozzátartozója a jogi személy vezető tisztségviselője.

A felügyelőbizottság tagjai a felügyelőbizottság munkájában **személyesen kötelesek részt venni.** A felügyelőbizottság tagjai a jogi személy ügyvezetésétől függetlenek, tevékenységük során nem utasíthatóak. Az első felügyelőbizottság tagjait a létesítő okiratban kell kijelölni, ezt követően a döntéshozó szerv választja a felügyelőbizottsági tagokat. A felügyelőbizottsági tagsági jogviszony az elfogadással jön létre.

**A felügyelőbizottsági tagság megszűnésére** a vezető tisztségviselői megbíztatás megszűnésére vonatkozó szabályokat kell alkalmazni, azzal, hogy a felügyelőbizottsági tag lemondó nyilatkozatát a jogi személy vezető tisztségviselőjéhez intézi.

**A felügyelőbizottság köteles** a tagok, vagy az alapítók döntéshozó szerve elé kerülő előterjesztéseket megvizsgálni, és ezekkel kapcsolatos álláspontját a döntéshozó szerv ülésén ismertetni. A felügyelőbizottság a jogi személy irataiba, számviteli nyilvántartásaiba, könyveibe betekinthez, a vezető tisztségviselőktől és a jogi személy munkavállalóitól felvilágosítást kérhet, a jogi személy fizetési számláját, pénztárát, értékpapír- és áruállományát, valamint szerződéseit megvizsgálhatja és szakértővel megvizsgáltathatja. A felügyelőbizottság határozatait a jelenlévők szótöbbségével hozza. A létesítő okirat ennél alacsonyabb határozathozatali arányt előíró rendelkezése semmis. **A felügyelőbizottság tagjainak felelőssége:**

A felügyelőbizottsági tagok az ellenőrzési kötelezettségük elmulasztásával vagy nem megfelelő teljesítésével a jogi személynek okozott károkért a szerződésszegéssel okozott kárért való felelősség szabályai szerint felelnek a jogi személlyel szemben.

### **Apport(nem pénzbeni vagyoni hozzájárulás)**

A Ptk. értelmében az apport, vagy más néven nem pénzbeni vagyoni hozzájárulás a jogi személyek, illetve gazdasági társaságok tőkeellátásának egyik módja. Gazdasági társaságok esetében az apportálás során a társaság tagjai, részvényesei nem pénzt (például a cég alapításánál a törzstőkét nem teljes egészében pénzben fizetik be), hanem például eszközöket (dolgozat), vagyoni értékű jogokat (például szellemi alkotásokat), vagy az adós által elismert, vagy bíróság által jogerősen megítélt követeléseket ruháznak át a társaságra, és ezzel növelik a társaság vagyonát (tőkéjét). Az apportálás a részvényes és a társaság közötti átruházási jogcímnnek minősül, és gyakran apportálási, vagyonjuttatási szerződés kötésével történik. Nem pénzbeni hozzájárulás gazdasági társaság alapításánál is felmerülhet. Apport lehet például szellemi termék, gép, berendezés, ingatlan, bármilyen termelőeszköz, találmány, kapcsolati tőke, ötlet stb.

Fentiekből kiindulva tehát az apport tárgya ingó és ingatlan dolgokon kívül vagyoni értékű jog is lehet. Vagyoni értékű jognak minősül például egy más tulajdonában álló földön lévő földhasználati jog vagy bérleti jog, de ebbe a körbe tartozik a szellemi alkotásokon fennálló vagyoni jogok átengedése is, továbbá például ide tartozhat egy domain használati jogosultság átruházása, átengedése, védjegy jogok átruházása vagy átengedése, üzleti titokhoz fűződő vagyoni értékű jogok átengedése vagy átruházása, szabadalmi jog átruházása, átengedése stb.

A vagyoni értékű jogok apportja esetén a vagyoni jog értékének meghatározása jelenthet nehézséget az apportáló tagoknak. A vagyoni jog értékét a szolgáltatáskori értéken kell meghatározni, vagyis a vagyoni értékű jognak akkori értéke vehető figyelembe, amikor az apportálás megtörtént, azaz amikor a cég átvette a vagyoni értékű jog feletti rendelkezési jogot. **Fontos szabály az apport értékének meghatározásához, hogy a vagyoni**

**értékű jogot nem lehet az apportáláskor többre értékelni, mint amennyi annak a piaci, forgalmi értéke,** ugyanis ha a társasági szerződésben (alapító okiratban) megjelölt apport értéknél kevesebbet ér a vagyoni értékű jog, akkor a kettő közötti különbözetért az apportot szolgáltatató tag 5 évig felel a céggel szemben és a cég felhívására köteles azt a cégnek megfizetni.

### **Könyvvizsgáló:**

A könyvvizsgálati kötelezettséget elsősorban a számviteli törvény írja elő. Egyik oldalról a könyvvizsgálati kötelezettséget **értékhatár túllépéshez köti,** vagyis, ha egy vállalkozás nettó árbevétele az adott üzleti évet megelőző két üzleti év átlagában nem haladja meg a 300 millió forintot, és a megelőző két évben az átlagosan foglalkoztatottak létszáma nem haladta meg az 50 főt, akkor a könyvvizsgálat nem kötelező.

Másik oldalról a **vállalkozás formája, tevékenysége és további szempontok** határozzák meg a kötelező könyvvizsgálat kritériumait, függetlenül attól, hogy a vállalkozás eléri a fenti határértékeket vagy sem. Ezek alapján könyvvizsgálatra kötelezettek a teljesség igénye nélkül például az alábbi vállalkozások: részvénytársaságok, takarékszövetkezetek, 10 millió forintot meghaladó, több mint 60 napja lejárt köztartozású vállalkozások, külföldi székhelyű vállalkozások magyarországi fióktelepei, kivéve, ha a külföldi vállalkozás székhelye az EU valamely tagállamában található stb.

Vannak **speciális esetek,** amikor kötelező a könyvvizsgálat még abban az esetben is, ha egyébként a társaság könyvvizsgálatra nem kötelezett. Ha kötelező könyvvizsgálat vonatkozik a társaságra, akkor a lent felsorolt esetek elszámolásának szabályszerűségét a megválasztott könyvvizsgáló ellenőrizheti. Amennyiben a könyvvizsgálat nem kötelező, független könyvvizsgálót kell megbízni. Ilyen speciális esetek például a következők: tag nem pénzbeli vagyoni hozzájárulásának értékelése, közbeső mérleg vizsgálata, az értékhelyesbítések megállapításának, elszámolásának ellenőrzése, valós értéken történő értékelés, és az azzal kapcsolatos elszámolások szabályszerűségének vizsgálata, könyvvezetés pénznemének módosítása esetén a forintról devizára vagy devizáról más devizára átszámítás alapján készült áttérési mérleg ellenőrzése.

**Gazdasági társaságok átalakulása, egyesülése, szétválása esetén** a vagyommérleget (mind a vagyommérleg-tervezetet, mind a végleges vagyommérleget) és az azt alátámasztó vagyoneleltárt (mind a vagyoneleltár-tervezetet, mind a végleges vagyoneleltárt) a bejegyzett könyvvizsgálótól független könyvvizsgálóval kell ellenőriztetni, abban az esetben, ha az átalakuló jogi személy a számviteli törvény előírása alapján könyvvizsgálatra kötelezett. Ha az átalakuló jogi személy könyvvizsgálatra nem kötelezett, akkor az átalakulási törvény szerinti végleges vagyommérleget könyvvizsgálóval kell ellenőriztetni. **Fontos szabály,** hogy a könyvvizsgálói jelentést mindenképpen Magyarországon regisztrált kamarai tag könyvvizsgálónak kell kiadnia.

### **Az üzletrész fogalmáról:**

A társaság tagjainak a társaság közös vagyonából őket megillető hányadot, illetve a tagokat a társasággal szemben megillető jogokat az üzletrész testesíti meg. Az üzletrész mértéke általában a tagok törzsbetétjéhez igazodik, azonos mértékű üzletrészhez azonos tagsági jogok fűződnek. Minden tagnak csak egy üzletrésze van, így ha egy tag egy másik üzletrészt is megszerez, akkor eredeti üzletrésze a másik üzletrésszel megnövekszik. Egy üzletrésznek több tulajdonosa is lehet, akik a társasággal szemben egy tagnak számítanak, jogaikat közös képviselőjük útján gyakorolhatják, a tagot terhelő kötelezettségekért egyetemlegesen felelnek.

Üzletrész átruházása esetén vevőként szerepelhet a társaság másik tagja, maga a társaság vagy kívülálló személy. Az üzletrész a társaság tagjaira - a társaság saját üzletrészét kivéve - szabadon átruházható. A társasági szerződésben a tagok egymásnak elővásárlási jogot biztosíthatnak, illetve az üzletrész harmadik személyre történő átruházását egyéb módon korlátozhatják vagy feltételhez köthetik. A tagot, a társaságot vagy a taggyűlés által kijelölt személyt - ebben a sorrendben - az adásvételi szerződés útján átruházni kívánt üzletrészre - ha azt a társasági szerződés nem zárja ki vagy nem korlátozza - elővásárlási jog illeti meg. Ha a tag a vele közölt vételi ajánlat bejelentésétől számított 15 napon belül nem nyilatkozik, úgy kell tekinteni, hogy az elővásárlási jogával nem kívánt élni.

### **Saját üzletrész:**

A társaság a saját üzletrészét a törzstőkén felüli vagyonából vásárolhatja meg. Csak azok az üzletrészek vásárolhatók meg, amelyekre a törzsbetétek teljes összegét befizették, illetőleg teljesítették. Elviekben nem kizárt, hogy a Kft. saját üzletrészeit teljes egészében megvásárolja.

Tilos a saját üzletrész megvásárlása, ha a társaság osztalék fizetéséről sem határozhatja. A saját üzletrész megvásárlása fedezetének megállapításával összefüggésben a számviteli törvény szerinti beszámolóban és a közbenső mérlegben foglaltakat a mérleg fordulónapját követő hat hónapon belül lehet figyelembe venni. A társaság tulajdonába került saját üzletrész után a társaság szavazati jogot nem gyakorolhat, ezen üzletrészt a határozatképesség megállapításánál figyelmen kívül kell hagyni.

A saját üzletrészre eső osztalékot az osztalékra jogosult tagokat megillető juttatásként kell - ha a társasági szerződés eltérően nem rendelkezik - törzsbetétek arányában számításba venni. Az osztalékra való jogosultság szabályai megfelelően alkalmazandók a társaság megszűnése esetén a társasági vagyon felosztása során is.

A saját üzletrészt - ha a társasági szerződés eltérően nem rendelkezik - a vásárlástól számított egy éven belül a társaság köteles elidegeníteni vagy azt a tagoknak - törzsbetétek arányában - térítés nélkül átadni, illetve a törzstőke-leszállítás szabályainak alkalmazásával bevonni.

### **A gazdasági társaság megszűnésének lehetséges esetei:**

Ha az alapítás határozott időre, vagy bizonyos cél megvalósulásáig történt.

Csődeljárás esetén: a fizetési nehézségekkel küszködő gazdálkodó szervezet kezdeményezhet azzal a céllal, hogy hitelezőitől fizetési haladékot kapjon.

Végelszámolással: jogutód nélküli megszűnést jelent, amely eldöntéséről a Gazdasági társaság dönt, feltéve, ha cég fizetőképes.

Felszámolással: ha fizetőképtelen állapotba került cég. A csődeljárással ellentétben a felszámolást kérheti az adóson kívül a hitelező és végelszámoló is.

A cégbíróóság a törvényben meghatározott esetekben megszünteti a társaságot.

### **1.3.3. A gazdasági kamara szerepe**

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara (továbbiakban: MKIK) köztestületként működő gazdasági érdekképviselő, amelynek fő feladata a gazdaság általános érdekeinek érvényesítése, a gazdaságfejlesztésben és gazdaságszervezésben való szerepvállalás. Ezzel párhuzamosan véleményezi a gazdasági tárgyú előterjesztések és jogszabályok tervezeteit. Az MKIK összehangolt stratégia mentén együtt végzi feladatát a 23 területi kamarával. Az MKIK kidolgozza továbbá a tisztességes piaci magatartásra vonatkozó etikai szabályokat és az etikai szabályzatot. Ugyancsak feladata a magyar gazdasági kamarai érdekképviselői rendszer koordinációja, az egyes országok nemzeti kamaráival való kapcsolattartás, valamint a nemzetközi kamarai szervezetekben való részvétel, továbbá a választott bíraskodás nemzetközi ügyekben. Kiemelkedő jelentőségű a gazdasági kamarák mellett működő békéltető testület szerepe, amely arra hivatott, hogy a vállalkozások működése során előforduló esetleges konfliktusok, jogi helyzetek megoldásában közvetítő szerepet vállaljon, elkerülve ezzel az esetleges hosszadalmas bírósági eljárásokat.

#### **A kamara általános közfeladatai:**

A működő vállalkozások közhiteles nyilvántartása.

Kereskedelmi Bíróság: Kamarai állandó Választott bíróság.

Fogyasztóvédelmi Békéltető testület.

Országos és helyi gazdasági jogalkotásban a gazdaság képviselője.

Országos és helyi gazdasági elemzések készítése.

A gazdasági és szakmai Etikai Kódexek kidolgozása és betartatása.

A gazdaság képviselője valamennyi kormányzati szakmai testületben.

Közreműködik az elkülönített állami pénzalapok és költségvetési előirányzatok felhasználására vonatkozó döntésekben.

A kereskedelmi és iparkamara kiemelt szerepet vállal a szakképzés területén is. Fontosabb közfeladatai a területen:

Mesterképzés, mestervizsgáztatás.

Gyakorlati képzőhelyek akkreditálása, ellenőrzése.

A Szakma Kiváló Tanulója verseny (Szakma Sztár, WorldSkills és az EuroSkills) szervezése.

Pályaorientáció.

### **Fontos feladatokat lát el továbbá:**

A kereskedelemfejlesztés.

A nemzetközi kereskedelmi kapcsolatok kiépítése.

Az kereskedelmi okmányhitelesítés.

A vállalkozói tanácsadás és partnerközvetítés, valamint a

Területfejlesztés területén is.

A gazdasági kamarákról szóló 1999. évi CXXI. törvény módosítása előírja, hogy 2012. január 1-től hatályba lépett rendelkezések alapján a gazdálkodó szervezetek kötelesek:

A kamarai nyilvántartásba vételüket kezdeményezni,

A kamarai közfeladatok ellátásához évente 5 000 forint kamarai hozzájárulást fizetni. A megfizetett hozzájárulás összege önkéntes kamarai tagok esetén levonásra kerül a tagdíjból.

A Kamara köteles részükre a törvényben meghatározott szolgáltatásokat (tanácsadás gazdasági, pénzügyi, adózási, hitelhez jutási kérdésekben; üzleti partnerkeresés és pályázatfigyelés) térítésmentesen nyújtani.

### **1.4. A Közkereseti társaság (Kkt.)**

Jellemzően mikro és kisvállalkozási forma. **A tagok egymással egyenrangúak.** Az alapításhoz a törvény nem ír elő kötelező nagyságú törzstőkét.

A társaság vagyonáért elsősorban a társaság felel, de a vagyon elégtelensége esetén a tagok a saját vagyonukkal korlátlanul és egyetemlegesen felelnek. (Emiatt a tagok egyéni vállalkozói tevékenységet nem folytathatnak.) Az egyetemleges felelősség azt jelenti, hogy több kötelezett esetén a jogosult bármely kötelezettől követelheti és behajthatja a teljes követelést.

A cégvezető felelős a napi ügyek viteléért, közreműködése egyben képviselői és aláírási jogosultságot is jelent.

A legfőbb szerv a **tagok gyűlése**, melynek határozathozatala során valamennyi tag szavazattal rendelkezik.

A nyereség és veszteség megosztása általában a vagyoni hozzájárulás arányában történik.

A társaság akkor szűnik meg, ha a tagok száma 3 hónapnál hosszabb időre egy főre csökken, vagy a törvény által előírt esetekben.

### **1.5. A Betéti Társaság (Bt.)**

Alapvetően működésére a Kkt. szabályai érvényesek, kivétel, hogy a tagok NEM egyenrangúak. **Kültagot és beltagot különböztetünk meg**, ami a felelősség és az ügyek vitele szempontjából nagyon fontos.



Az alapításhoz a törvény nem ír elő kötelező nagyságú törzstőkét. A Bt alapításához **minimálisan 2 fő** szükséges (bel és kültag). A beltag felelőssége minden esetben korlátlan, és egyetemleges, a kültag csak a vagyoni betétje erejéig felel. (Emiatt a beltag egyéni vállalkozói tevékenységet nem folytathat.)

Fenti szabály alól azonban létezik egy **kivétel**, amit érdemes megjegyezni: abban az esetben, ha a kültag neve bármilyen formában, vagy akár csak ráutalással (például: társa/ társai) megjelenik a cég nevében, akkor a beltag felelőssége is korlátlan és egyetemlegessé változik, de továbbra sem tölthet be cégvezetői, üzletvezetői pozíciót.

A Bt. tevékenységében a kültag is részt vesz/ vehet, de nem jogosult jogokat szerezni és kötelezettségeket vállalni.

A Bt. megszűnésének sajátossága a törvényben foglalt eseteken túl, hogy a kültag és beltag differenciáltság alapján megszűnik a társaság, ha társaság létszáma 1 főre csökken, vagy ha a beltag távozik. Ilyen esetben 3 hónapon belül vagy a kültagok közül kell beltagot választani és kijelölni, vagy külsős beltagot kell a Cégbírósághoz bejelenteni. A cégben üzletrész nincs csak vagyoni betét.

## 1.6. A Korlátolt Felelősségű Társaság (Kft.)

A korlátolt felelősségű társaság (kft.) olyan gazdasági társaság, amely előre meghatározott összegű törzsbetétekből álló törzstőkével alakul, és amelynél a tag kötelezettsége a társasággal szemben törzsbetéteinek szolgáltatására és a társasági szerződésben megállapított egyéb vagyoni értékű szolgáltatásra terjed ki. A társaság kötelezettségeiért - ha e törvény eltérően nem rendelkezik - a tag nem köteles helytállni.

A törzsbetét a tag vagyoni hozzájárulása. A tagok törzsbetétei különböző mértékűek lehetnek. Az egyes törzsbetétek mértéke nem lehet kevesebb százezer forintnál. Minden tagnak egy törzsbetéte lehet. Ha egy törzsbetét szolgáltatására több személy közösen vállal kötelezettséget, a kötelezettséget vállaló személyeket a törzsbetét szolgáltatásának kötelezettsége egyetemlegesen terheli. A törzsbetétek összege a törzstőke, amely nem lehet kevesebb **hárommillió forintnál**.

A Kft több alapító tag esetében társasági szerződéssel, egyszemélyes Kft. esetén alapító okirattal jön létre.

A bejegyzési kérelem benyújtásáig az alapításhoz szükséges törzstőkét, vagy a törzstőke legalább 50%- át és apportot (nem pénzbeli vagyoni hozzájárulást) hiánytalanul rendelkezésre kell bocsátani. A fennmaradó másik 50%- ot 1 éven belül be kell fizetni. Egyszemélyes Kft. esetén a késleltetett befizetés nem megengedett.

A Kft. legfőbb szerve a **taggyűlés**, amiben a tagot meghatalmazott is képviselheti. **Egyszemélyes társaságnál** a legfőbb szerv hatáskörét az alapító vagy az egyedüli tag gyakorolja. A legfőbb szerv hatáskörébe tartozó kérdésekben az alapító vagy az egyedüli tag írásban határoz és a döntés az ügyvezetéssel való közléssel válik hatályossá. A taggyűlést évente legalább egyszer, vagy a társasági szerződésben meghatározott egyéb esetekben

össze kell hívni és a döntéseket taggyűlési jegyzőkönyvbe kell foglalni. Tagok szavazati joga a vagyoni hozzájárulásuk, üzletrészüik mértékéhez igazodik.

A taggyűlés kizárólagos hatáskörébe tartozik:

- A számviteli törvény szerinti beszámoló elfogadása
- Pótbefizetés elrendelése és visszatérítése
- Osztalékelőleg fizetésének elhatározása
- Üzletrész felosztásához való hozzájárulás és az üzletrész bevonásának elrendelése
- A tag kizárásának kezdeményezéséről való határozat
- Az ügyvezető megválasztása, visszahívása és díjazásának megállapítása
- A felügyelőbizottság tagjainak megválasztása, visszahívása és díjazásának megállapítása
- A könyvvizsgáló megválasztása, visszahívása és díjazásának megállapítása

**A taggyűlés dönt továbbá** olyan kérdésekben, mint a társaság jogutód nélküli megszűnésének, átalakulásának elhatározása; a társasági szerződés módosítása; a törzstőke felemelésének és leszállításának elhatározása;

Törzstőke emelés esetén a tagok elsőbbségi jogának kizárása; a törzstőke emelés során az elsőbbségi jog gyakorlására jogosultak kijelölése; törzstőke felemelésekor, illetve az elsőbbségi jog gyakorlása esetén a törzsbetétek arányától való eltérés megállapítása; leszállításakor a törzsbetétek arányától való eltérés megállapítása, valamint mindazon ügyek, amelyeket törvény vagy társasági szerződés a taggyűlés hatáskörébe utal.

A Kft. napi ügyeinek viteléért az ügyvezető igazgató felel, aki nem feltétlenül kell, hogy tulajdonosi pozícióban legyen a gazdasági társaságnál.

## 1.7. A Részvénytársaság (Rt)

A részvénytársaság olyan gazdasági társaság, amely előre meghatározott számú és névértékű részvényekből álló alaptőkével jön létre és amelynél a tag (részvényes) kötelezettsége a részvénytársasággal szemben csak a részvény névértékének és kibocsátási értékének mértékéig terjed ki. **A részvénytársaság kötelezettségeiért a részvényes - ha a törvény eltérően nem rendelkezik - nem köteles helytállni.**

A részvény olyan **értékpapír**, amelynek tulajdonosát vagyoni és tagsági jogok illetik meg. A részvény átruházásával a tagsági viszony adható- vehető, örökölhető. Az Rt. alapítható nyílt (Nyrt), vagy zárt (Zrt) formában, egy, vagy többszemélyes formában is. Az Rt alapításánál úgynevezett **alapszabályt** kell elkészíteni és benyújtani. Nyilvánosan működik az a részvénytársaság, amelynek részvényei részben vagy egészben nyilvánosan kerülnek forgalomba, vagyis tőzsdén adhatók- vehetők. Zártkörűen működik az a részvénytársaság, amelynek részvényei nem kerülnek nyilvános forgalomba hozatalra, tehát nem forgatják őket a tőzsdén. Az Rt létrehozásához szükséges alaptőke összege nyilvánosan működő részvénytársaság esetében nem lehet kevesebb, mint **20 millió** forint, zártkörűen működő részvénytársaságnál nem lehet kevesebb, mint **5 millió** forint. A pénzbeli

hozzájárulás összege alapításkor nem lehet kevesebb az alaptőke harminc százalékánál. Fontos szabály hogy tilos a részvénytársaság alapítása során a részvénytársaság részvényeseit és alaptőkéjét nyilvános felhívás útján gyűjteni. A részvénytársaság nyilvántartásba vételére azt követően kerülhet sor, ha a nyilvántartásbavételi kérelem benyújtásáig:

- a) a pénzbeli hozzájárulás teljesítését vállaló alapítók az alapszabályban átvenni vállalt részvény névértékének, illetve kibocsátási értékének legalább huszonöt százalékát befizették;
- b) a nem pénzbeli vagyoni hozzájárulást - kivéve, ha a nem pénzbeli vagyoni hozzájárulás értéke az alaptőke huszonöt százalékát nem éri el - a részvénytársaság rendelkezésére bocsátották.

A részvényes legkésőbb a részvénytársaság nyilvántartásba vételétől számított egy éven belül köteles a részvények teljes névértékét, illetve kibocsátási értékét a részvénytársaság részére befizetni és a nyilvántartásba vételtől számított három éven belül köteles a nem pénzbeli vagyoni hozzájárulást teljes egészében a részvénytársaság rendelkezésére bocsátani.

Az alaptőke valójában az összes részvény névértékének összege. A részvénytársaság pénzbeli hozzájárulás nélkül, nem pénzbeli hozzájárulással, apporttal is alapítható.

Az Rt legfőbb szerve a részvényesek közgyűlése. A részvényes részvényesi jogait képviselő útján is gyakorolhatja. Nem láthatja el azonban a részvényes képviselőt a vezető tisztségviselő, a felügyelőbizottsági tag és a könyvvizsgáló. Ha a részvényest több képviselő képviseli, és ezek egymástól eltérően szavaznak vagy nyilatkoznak, valamennyiük által leadott szavazat, illetve megtett nyilatkozat semmis.

A részvénytársaság legfőbb szerve a **közgyűlés**.

Nyilvánosan működő részvénytársaság esetén a közgyűlés kizárólagos hatáskörébe tartozik a vezető tisztségviselők, felügyelőbizottsági tagok, valamint vezető állású munkavállalók hosszú távú díjazása és ösztönzési rendszere irányelveinek meghatározása és a közgyűlés hatáskörébe tartozó kérdésekről nem lehet közgyűlés tartása nélkül határozatot hozni.

**A részvénytársaság ügyvezetését az igazgatóság látja el.** Az igazgatóság három természetes személy tagból kell, hogy álljon. Semmis az olyan alapszabály, amely háromnál kevesebb tagú igazgatóság felállítását írja elő. Az igazgatóság elnökét maga választja tagjai közül. Az igazgatóság jogait és feladatait testületként gyakorolja. Az igazgatóság határozatait a jelenlévők szótöbbségével hozza.

Zártkörűen működő részvénytársaság alapszabályának rendelkezése esetén az igazgatóság jogait vezető tisztségviselőként **vezérigazgató** gyakorolja.

Nyilvánosan működő részvénytársaság alapszabályának rendelkezése esetén igazgatóság és felügyelőbizottság helyett egységes irányítási rendszert megvalósító **igazgatótanács** működhet. Az igazgatótanács látja el az igazgatóság és a felügyelőbizottság törvényben

meghatározott feladatait. Az igazgatótanács öt természetes személy tagból áll. Elnökét maga választja tagjai közül.

### **Részvénytípusok, részvény fajták:**

A részvény a kibocsátó részvénytársaságban gyakorolható tagsági jogokat megtestesítő, névre szóló, névértékkel rendelkező, forgalomképes értékpapír. A részvény a névértékével arányos mértékű szavazati jogot biztosít tulajdonosának, vagyis a részvényesnek. Ha a részvénynek több tulajdonosa van, a részvénytársasággal szemben egy részvényesnek számítanak, jogaikat közös képviselőjük útján gyakorolhatják, és a részvényest terhelő kötelezettségeikért egyetemlegesen kötelesek helytállni. A részvény lehet nyomdai úton előállított és úgynevezett dematerializált részvény is. A részvénytársaság által kibocsátott részvényfajták:

- a) törzsrészvény;
- b) elsőbbségi részvény;
- c) dolgozói részvény;
- d) kamatozó részvény;
- e) visszaváltható részvény.

A részvénytársaság a Ptk-ban meghatározottakon kívül más részvényfajta vagy részvényosztály kibocsátását akkor határozhatja el, ha az alapszabályban meghatározza a kibocsátandó részvények által megtestesített tagsági jogok tartalmát és mértékét. Ilyen részvény lehetnek például a részvényutalvány és az ideiglenes részvény.

A részvénytársaság megszűnése, megszüntetése a jogszabályban előírtak szerint történhet.

## **II. PIACI ISMERETEK, PIACI INFORMÁCIÓK**

Mielőtt elkezdjük vizsgálni a vállalkozások piaci pozícióját, lehetőségeit és a működésüket befolyásoló tényezőket, ismerkedjünk meg az alapvető meghatározásokkal.

### **2.1. A vállalkozások környezete és a piac**

#### **A versenykörnyezet, valamint a makro-és mikrokörnyezet fogalma**

A **versenykörnyezet** kiemelten fontos tényező a vállalkozások piaci működése tekintetében. A versenykörnyezet a következőket foglalja magába:

1. A piac méretét és növekedési ütemét (Size),
2. A piaci szerkezetet és a részesedési viszonyokat (Structure),
3. A vevői és beszállítói alkupozíciókat (Bargaining power),
4. Az adott ágazat jellemző költségviszonyait (Cost).

A vállalkozások környezetét két nagy területre a **makro-és a mikrokörnyezetre** osztjuk.

A mikrokörnyezethez tartozik a vállalkozások szűkebb, belső környezete, mint például a vevők, versenytársak, szállítók, közvélemény stb.

A makro-környezet egy oda-vissza ható, kölcsönös folyamatban hat a vállalkozások működésére, hiszen minden vállalkozás egy meghatározott környezetben végzi tevékenységét, vagyis állandó kapcsolatban van azzal. Ez a környezet meglehetősen összetett és komplex, az egyszerűség és a könnyebb elemzés végett mégis alrendszerre bontható

### **A piac fogalma**

Közgazdasági szempontból a piac a kereslet és a kínálat találkozási pontja, az ár kialakulásának helye.

Marketing szempontból a piac folyamatosan változó értékesítési lehetőséget jelent. A piaci szereplőket (eladók- vevők- fogyasztók) és a közöttük fennálló kapcsolatokat, valamint működési elveket foglalja magában.

## **2.2. Piaci szintek**

A piac közgazdasági és marketing szempontból megfogalmazott definíciója után nézzük a piaci szintek meghatározását és annak jelentőségét.

### **Általános piac**

Az eladók, egymást helyettesíthető termékeket kínálnak a piacon, amely termékek azonban mind fizikai jellegüket, mind megfogalmazott céljaikat illetően eltérő karakterűek. (például: szabadidő eltöltésére adott kínálat: vehetünk mozijegyet, elmehetünk kocsolyázni, utazgathatunk, cukrászdába mehetünk stb.).

### **Termékpia**

Az eladók olyan, egymást helyettesítő termékeket kínálnak, amelyek azonban mind fizikai jellegüket, mind megfogalmazott céljaikat tekintve hasonló karakterűek. (Cipők, ruhák, nyelvtanfolyamok stb.)

A termékpia felvevőképességének, méretének jelzőszámai:

**Piacpotenciál:** Egy adott termékből az elméletileg lehetséges eladások összességét piacpotenciálnak nevezzük. Tartós fogyasztási cikk esetén: a termékkel még nem rendelkezők száma (új szükséglet), illetve a terméket cserélni akarók, vagy erre kényszerültek (pótszükséglet) száma határozza meg a piacpotenciált.

**Piacvolumen:** A megvalósuló eladások összege.

**Piaci részesedés:** Az adott piacon az összes értékesített mennyiségből egy vállalat terméke, szolgáltatása által elért hányad. Részesedése lehet egy vállalatnak a termék piacán, egy termékcsoport piacán, egy fogyasztói csoportban.

## **Nevezetes piac**

Nevezetes piacról akkor beszélünk, ha a vállalat számára elérhető. Azonosítása a piaci lehetőségek és a vállalati erőforrások szembesítésével történik. A helyes nagyságrendben meghatározott nevezetes piac a cég sikerének egyik alapfeltétele.

## **2.3. A piac fajtái**

### **Fogyasztói piac**

A fogyasztói piac a végső felhasználói piac. A vásárlói döntést többnyire egy, esetenként néhány személy határozza meg. A fogyasztók elsősorban félkész és kész termékeket vásárolnak az alapanyagok, nyersanyagok felhasználása speciális (főzéssel készítmény létrehozása). A vásárlásokat a nettó jövedelem, illetve a diszkrécionális jövedelemhányad (a jövedelemnek az a része, amelyről a létfenntartási kiadásokon túl, az egyén szabadon dönthet.) nagysága határozza meg. A fogyasztói döntésekben racionális és emocionális (érzelmi) tényezők egyaránt szerepet játszanak.

### **Termelői piac**

Jellemzően gazdálkodó szervezetek alkotják. A vásárlói döntéseket csoportos döntés előzi meg, melyben a résztvevők a vállalkozás céljainak figyelembe vételével jutnak el a döntésükig. A termelői piac beszerzéseiben a racionalitás dominál, de személyes egyéni hatások is érvényesülhetnek. Résztvevőinek száma kisebb, de a vevők nagyobb, jelentősebb, úgynevezett ipari tételekben vásárolnak. A vásárlásaikat a befolyt bevételből, illetve adott esetben pályázati támogatásokból, hitelből realizálhatják. A beszerzéseiket megelőzően sok esetben árajánlatokat kérnek be, pályáztatnak, versenytárgyalást tartanak. A gazdálkodó szervezetek elsősorban nyersanyagokat, alapanyagokat szereznek be annak érdekében, hogy minél több hozzáadott értékkel (például: szakmai tudás, modern technológia stb.) minél magasabb profithányaddal új értéket teremtsenek és ezzel a piacon versenyképesek legyenek. Természetesen kész és félkész termékeket is vásárolnak, amelynek egy részét saját cégük működtetésére is felhasználják (például: papír- írószer, irodai gépek, berendezések, mobiltelefon és internet szolgáltatás stb.)

### **Állami (kormányzati) piac**

Résztvevői a hivatalok, költségvetési szervek, intézmények stb. a termékek, szolgáltatások széles skáláját vásárolják meg az állampolgárok közösségi szükségleteinek kielégítése, valamint a központi és a helyi irányítási, kormányzati feladatok ellátása céljából. Szinte mindig csoportosan döntenek, a többnyire nagy tételek beszerzéséről. Jellemző a költségvetés-orientált magatartás, hiszen vásárlásaikat a befolyt állami bevételekből (főképpen adókból) teljesítik. Beszerzéseikhez versenytárgyalásokat, pályázatokat, közbeszerzési eljárást, tendert írnak ki. Akkor jó az állam gazdálkodása, ha a gazdálkodására rendelkezésre álló pénzmennyiség nagyobb részét visszaforgatja a társadalom hasznára, például infrastruktúrát fejleszt, munkahelyeket teremt, államszerkezetet és működést racionalizál, óvodákat, iskolákat fejleszt, egészségügyet modernizál stb. kisebb hányadából

pedig önmagát tartja fenn és finanszírozza.

### **Output piac és input piac**

A piacokat feloszthatjuk az alapján is, hogy a vállalat hol jelentkezik eladóként és hol vásárlóként. A fogyasztási cikkek piacán (output piac) a vállalat az előállított termékének eladójaként jelenik meg. A termelési tényezők piacán (input piac) szerzi be a vállalkozás a termeléshez, a termék előállításához szükséges erőforrásokat.

Az inputpiacokat további kategóriákra lehet osztani:

- **munkaerő-piacra**, ahol a vállalat munkaerőt vásárol (munkabérért) és toboroz;
- **tőke-és pénzpiacra**, ahol a működéshez szükséges tőkét és pénzt szerzi be (Pl. hitelfelvétel, részvény-, kötvény-kibocsátás); valamint a
- **föld piacára**, ahol a gazdasági tevékenységhez szükséges földterületet lehet megszerezni.

## **2.4. A piac szerkezete**

A különböző termékek, erőforrások piacát eltérő struktúra jellemzi. Minden piacon más és más a verseny mértéke, az eladók és vevők aránya, különbözőek az erőfeltételek. Ezek alapján a piac szerkezetének négy formájáról beszélünk általában.

### **Tökéletes verseny**

Sok eladó és számos vevő van jelen a piacon, de egyik eladó sincs abban a helyzetben, hogy uralhatná a piacot, vagy jelentősen befolyásolhatná az árakat. Az árakat a kereslet és kínálat erőviszonya határozza meg. A termékek homogének, s így a vásárlók egyike sem részesíti előnyben egyik eladót sem. A vásárlók ismerik a termék és a piac tulajdonságait és gyorsan képesek reagálni a kereslet és kínálat alakulására. A tökéletes verseny a szabad versenyek kapitalizmus jellegzetessége volt. A mai időkben nehéz ehhez hasonló piacot találni. Általában a mezőgazdasági és a bányászati termékek esetén figyelhetjük meg e piac működését (például: murva, homok, zöldségek, tojás stb.).

### **Monopolisztikus verseny**

Számos vevő és viszonylag sok eladó jellemzi. Az eladók megkülönböztetik termékeiket egymástól, ennek megfelelően különböző árakkal dolgoznak. A konkurencia harc erős. Az adott piac alacsony belépési gáttal rendelkezik, a piac erősen 4P/ 7P jellegű. A fő cél a jellegzetes, a marketing-mix- ből származó előnyök fokozása. E piaci szerkezet gyakran figyelhető meg a közepes és kiváló minőségű tartós fogyasztási cikkek piacán például: cipő, ruha, élelmiszerek, bútorok, éttermek stb.

### **Monopólium**

Az a piaci szituáció, ahol **egy eladó van jelen**. Az eladó uralja a piacot, és ő határozza meg az árakat. Olyan vállalat kerülhet a monopólium helyzetébe, amely koncesszióval rendelkezik, vagy esetleg természetes, illetve technológiai monopólium egyeduralkodója. A monopolhelyzet feltételezi a termékhelyettesítők teljes hiányát, illetve azt, hogy az

egész termékkínálatot kizárólag csak egy vállalat ellenőrizze. Ezek a cégek a piaci egyeduralkodó miatt extraprofitot termelnek, tehát lefölözik a piacot például: BKV, MOL, Magyar Posta, Szerencsejáték ZRt. stb.

### **Oligopólium**

**Csupán néhány eladó van a piacon**, mert a piacra lépésének magas korlátai vannak. A korlát lehet gazdasági, technológiai, illetve jogi természetű egyaránt. Óvatos piaci magatartás és gyakran ármegegyezés jellemzi ezt a piaci szituációt. Sok esetben a termékek megkülönböztetése szolgál a verseny alapjául. Ezen a piacon található például az autógyártók, élelmiszeripar szereplői, mobiltelefon gyártók stb.

A marketingnek elsősorban az oligopólium és a monopolisztikus verseny esetén van igazán szerepe.

## **2.5. A piac szegmentálása**

Minden vállalkozás pontosan meghatározott csoport vagy szegmentum igényeinek kielégítésére, piaci elérésére törekszik. Ennek meghatározása a szegmentáció, vagyis célcsoport-képzés során történik. **Nagyon egyszerűen a célcsoport képzés lényegéről:** ha mindenkinek akarunk eladni, senkinek sem fogunk. Akkor azonban, ha jól meg tudjuk határozni a piacon azokat, akik fizetőképesek és egyben fogyasztásra is hajlandóak, akkor nyert ügyünk lesz.

**Szegmentum:** A piac egyedi keresleti sajátosságokat mutató csoportjai.

**Szegmentáció:** A piac egyedi keresleti sajátosságokat mutató csoportjainak meghatározása, különválasztása annak érdekében, hogy a csoportok jellegének legmegfelelőbb marketingeljárásokat tudjuk alkalmazni. **Cél:** olyan homogén fogyasztói csoportok létrehozása, amelyek hasonlóan reagálnak egy bizonyos marketing akcióra.

**A szegmentáció menete:**

### **1. A piac meghatározása**

Versenyhelyzet elemzés, ki kell jelölni, hogy a verseny milyen szintjén kívánunk mozogni és melyik az a piac, amelyet szegmentálni kívánunk.

### **2. A szegmentáció alapjául szolgáló ismérvek meghatározása.**

A hatékony szegmentációhoz meg kell találni azokat az ismérveket, jellemzőket, amelyek alapján keresleti különbség mutatható ki egy-egy piac fogyasztói között, és amely alkalmas homogén csoportok kialakítására.

### **3. A szegmentumok kiválasztása**

Célcsoport-képzés, vagyis a szegmentumok meghatározása, azonosítása.

### **4. A szegmentumok elemzése, célcsoport-képzés**

A célcsoport-képzés lényege a vállalat kiválasztja a saját maga számára legfontosabb szegmentumokat, és tevékenységének középpontjába állítja, mint a potenciálisan szóba jöhető vevők csoportját. Ezután készíthető el a hatékony reklámkampány.

**A szegmentációval kapcsolatos alapvető követelmények**



- Mérhetőség: a csoportazonosításra felhasznált jellemzőknek mérhetőnek, hozzáférhetőnek kell lenniük.
- Elérhetőség: marketing eszközök meghatározása.
- Időbeli stabilitás: a szegmentumok viszonylagos állandósága.
- Minél nagyobb homogenitásra törekvés.

### A fogyasztói piac szegmentálásának alapváltozói

A fogyasztói piac szegmentálásának alapváltozói a kereslettel való oksági kapcsolat alapján azonosítják, kijelölik az egyes szegmentumokat, különbséget téve az egyes csoportok között.

	<b>Területi csoport</b>	<b>Demográfiai csoport</b>	<b>Társadalmi-gazdasági csoport</b>	<b>Magatartási csoport</b>
<b>Változók</b>	Lakóhely típusa Tájegység Település mérete	Életkor Nem Család Nemzetiség Vallás	Foglalkozás Iskolai végzettség Jövedelem Életmód	Termékhasználat Márkahűség Személyiségjegyek

**A területi változók** során az egyes országok, régiók, lakóhelytípusok közötti kulturális, fogyasztási, fejlettségi eltérésekre alapozva végezhetjük el a piac részekre osztását.

**A demográfiai változók** között az életkor a nem és a komplexebb családi életgörbe egyaránt gyakran alkalmazott változó. A családi élethelyzetek elérésének szegmentáló hatását, már korábban feltárták (középkorú elvált, gyerek nélkül, fiatal elvált gyerekekkel, fiatal házaspár gyerekekkel, idős házaspár, idős nem házas, fiatal egyedülálló stb.)

**A társadalmi-gazdasági változók** között kiemelkedő jelentősége van a foglalkozásnak, hiszen egyes termékek fogyasztása összefügghet a fogyasztó foglalkozásával. A képzettség és a jövedelem is jelentős szegmentációs ismérv, de utóbbi mérése gyakran nehézségbe ütközik. Sokszor a tényleges vagyoni helyzet felméréseivel váltják ki, például: lakástulajdon birtoklása, gépkocsi, tartós fogyasztási cikkek birtoklása stb.

**A magatartási változók**, személyiségjegyek elemzésével elsősorban a pszichológia, reklámpszichológia és a marketingkutatás foglalkozik. Itt kerül elemzésre az extrovertált (nyitott) és introvertált (zárkózott) személyiség és a márkához fűződő vásárlói viszony (márkahű, márkaváltó, márkaelhagyó, csapongó magatartás).

#### 2.5.1. A szegmentációval választható stratégiai utak

Alapvetően három stratégiai út áll a vállalat előtt, amely közül választhat, amikor meg

akarja feleltetni a marketing-mixet a célcsoport-képzésnek.

**A koncentrált marketinget** választó vállalat erőfeszítéseit a piac egy nagyobb szegmentumára összpontosítja. Ekkor a vállalat képes arra, hogy a piacot szegmentálja, felismeri ennek jelentőségét, de általában képtelen arra, hogy valamennyi szegmentum igényeinek megfeleljen. Így, tudatosan egy célcsoport érdekében koordinálja marketing tevékenységét. Következésképpen, hogy az alkalmazott marketing-mix egységes abban az értelemben, hogy a vállalat nem alkalmaz más marketing-mixet, de célcsoportra irányuló is, mert egyetlen gazdaságos szegmentumot céloz meg.

**A differenciált marketinget** folytató vállalat a piacot alkotó főbb szegmentumok mind-egyikét kiszolgálja, és ehhez különböző marketing-mixet alakít ki. Az egyes vevőcsoportokat így különböző marketing eszközökkel (termékértékesítés, ár, hirdetések) közelíti meg. Ezt a stratégiai utat az a vállalat választhatja, amely elég nagy ahhoz, hogy az egész piacot, vagy annak egy igen jelentős részét megcélozza, és rendelkezik is elegendő marketingforrással ahhoz, hogy speciális mixet alkalmazzon minden célcsoporthoz.

**A differenciálatlan marketing** során a vállalat ugyanazt a terméket kínálja, ugyanolyan módon, valamennyi potenciális vevőjének. Gyakran alkalmazzák bizonytalan piaci helyzetekben (például: radikálisan új termék bevezetése), vagy homogén tömegárú (például: élelmiszer- ipari nyersanyagok) esetén. A lényege az, hogy a vállalatnak a vevő bizonytalanságát kell legyőznie, és ebből a szempontból háttérbe szorul minden más szegmentum képző ismérv, tehát indokolt lehet a piac egészének megcélzása.

A helyes célcsoport választásnál összhangba kell hozni a vállalat stratégiáját, erőforrásait a gazdaságosan kiaknázzható piaci szegmentumokkal, ahol a vállalat versenyelőnyökre tud szert tenni. Ezeket a versenyelőnyöket meg kell mutatni a fogyasztóknak is, ami elsősorban a versenytársaktól, versenytermékektől való megkülönböztetésen, a pozicionáláson keresztül lehetséges.

## 2.5.2. A pozicionálás

**A pozicionálás** egy adott piacon, egy adott termék versenytársaihoz való viszonyának meghatározását és ennek a vevőkben való tudatosítását jelenti. A pozicionálás a vevőre hat, a vevő gondolatvilágában és preferenciái között kívánja elhelyezni a terméket. A pozicionálásnál az ár- minőség- ígéret hármasa a termék üzenete. Például: Audi A8: magas minőségi kategória, magas árkategória, a termék ígérete pedig a kényelem, a biztonságos vezetés, a stílus és luxus.

## 2.6. A szükséglet, az igény és a kereslet

Mivel a marketing emberközpontú, lényegre törő, az embert megismerni, befolyásolni, cselekvési és döntési motívumait feltárni akaró tudomány és gyakorlat, így, könnyen megérthető a definíció alapján a szükséglet- kereslet- igény, mint alapvető összefüggés lényege.

A piacon az emberek szükségletei, igényei (igényesség- igénytelenség) és egy termék, vagy szolgáltatás iránti kereslet tevékenységei határozzák meg egy adott termék sorsát.

### **Szükséglet**

Az emberi szükségletek bizonyos alapvető kielégítetlenség esetén hiányérzetként jelentkeznek és cselekvésre ösztönöznek (**SZÜKSÉGLET = HIÁNYÉRZET**). Olyan indítékok tehát, melyek felébresztik a szervezet energiáját és irányt adnak, felszabadítják azokat.

A szükségletek nem a társadalom, vagy a piac hatására jönnek létre, hanem eleve benne vannak az ember biológiai felépítésében, magában az emberi létben.

Maslow elmélete szerint az emberi szükségletek hierarchiába rendezhetők, amelyet a Maslow-féle piramisrendszer szemléltet.

### ***Ábra-2(saját ábra alapján)***

#### **A Maslow-féle szükséglet hierarchia csoportok jelentése**

**Fiziológiai szükséglet:** például: éhség, szomjúság, , alvás,

**Biztonsági szükséglet:** személyes biztonság, mások biztonsága, a karrier, vagy pozíció biztonsága, állandóság megszerzése.

**Szeretet és hovatartozás:** valamilyen kisebb közösséghez, csoporthoz tartozás (például: család, iskola, párt, egyház), érzelmi kötődés.

**Elismerés, siker:** presztízs, eredmények bemutatása, önigazolás, igény arra, hogy a társadalom elismerje munkánkat, személyiségünket.

**Önmegvalósítás:** teljes életcélunk beteljesítése.

#### **Az igény**

A szükséglet természettől, társadalomtól, kultúrától, embertől függő konkrét megjelenési formája. Az igények a szükségletek konkrét kielégítésére irányulnak. (Igény= a szükséglet konkrét megjelenési formája.)

Nem minden igényből lesz kereslet. Ahhoz, hogy egy termék esetén igényből kereslet legyen, szükség van többek között fizetőképességre és fogyasztási hajlandóságra. A két alapvető kategória közül a fogyasztási hajlandóság természetesen erősebb.

#### **Kereslet**

**A kereslet fizetőképes fogyasztói igény.** Mozgatórugója a szükséglet és szoros kapcsolatban áll a kínálattal. A keresletnek számos típusa létezik:

- Állandó kereslet: pl.: kenyér, liszt
- Ingadozó kereslet: pl.: turizmus, szezonális, valamint divattermékek
- Hiányzó kereslet: pl.: turbóci cere, pattantyús ketyere (nincs ilyen!!!!)
- Túlkereslet: pl.: élelmiszer, gyógyszer

- Negatív kereslet: pl.: az oltás, vagy a fogorvosi szolgáltatás
- Nem kívánt kereslet: pl.: kábítószer

### *Ábra-3. (saját ábra alapján)*

A marketing eszközrendszeréből adódóan képes a szükséglet- igény- kereslet hármast minden tagját befolyásolni. Ezzel együtt kijelenthető, hogy a marketing nem a szükségletet formálja a kereslet befolyásolásakor, hanem az igényeket.

Itt kell megjegyezni, hogy **egy termék értékesítésénél nagy jelentősége van a termék minőségének is**, amelyet alapvetően a termék előállítása során alkalmazott minőségbiztosítási magatartás, elkötelezettség határoz meg. A minőséget a különböző minőségbiztosítási rendszerek bevezetésével lehet leghatékonyabban garantálni.

## **2.7. Minőségbiztosítás**

A piacon tartósan eladható termék csak minőségi termék lehet. Az igénykielégítési folyamat lényege, hogy a piacon megjelenik a fogyasztó, aki a fogyasztási folyamatához értékrendje szerint terméket igényel. A piacon megjelenik a termelő, aki a termelési folyamat során az értékrendje szerint terméket állít elő. Ha a termelő terméke kielégíti a fogyasztó igényét, akkor a termék a fogyasztó számára érték, és a termékért a fogyasztó csereértéket ad a termelőnek.

A sikeres gazdasági tevékenység alapja tehát az, hogy pontosan lássuk, mit vár el a fogyasztó, és ténylegesen képesek legyünk az elvárásainak eleget tenni a termékünkkel, szolgáltatásunkkal. Fontos hangsúlyozni, hogy ez nem egy egyszeri alkalom, hanem folyamat, amiben benne van a teljes személyiségünk alakulása, a beszerzett munkaeszközök ugyanúgy, mint a céges marketing vagy kapcsolatrendszer – csak hogy néhányat említsünk. Ezeknek a szempontoknak a tartós összehangolása alapozza meg a minőség-előállítás folyamatát.

A minőség szempontjából nagy szerepe van annak is, hogy képesek vagyunk-e a szakmánkhöz tartozó legfrissebb tudást folyamatosan elsajátítani, figyelemmel lenni akár az Ipar 4.0 kihívásaira is.

## **2.8. A marketingutatrásról és piackutatásról röviden**

A marketingutatrás olyan adatok összegyűjtését, feldolgozását és elemzését jelenti, amelyek információt szolgáltatnak és segítenek valamely marketingdöntés meghozatalában, marketingprobléma megoldásában.

A marketingutatrás lehetséges céljai

Stratégiakészítés	Hatékonyág javítása
Versenyképesség javítás	Teljesítménymérés
Imázs-kockázatok csökkentése	Reklámhatékonyág mérés
A környezet ellenőrzése	Döntéstámogatás
Vevői elégedettség mérések	Intuíciók, megérzések igazolása

### A marketingkutatás egyik fő területei a piackutatás

A piackutatás általános áttekintést igyekszik szerezni egy konkrét termék, termékcsoport valamely piacra történő értékesítési lehetőségéről. Nemcsak a piac helyzetéről, hanem várható alakulásáról is tájékoztat. Pl. fogyasztói igények felmérése, piac szegmentációs elemzések, piaci méret és potenciálemzés, versenyelemzés stb. Az eredményes kutatáshoz természetesen információra van szükségünk.

### A primer információgyűjtés

A primer (elsődleges) információk **korábban még össze nem gyűjtött adatok** és információk összességét jelentik. Igénybevételükre általában akkor kerül sor, ha a szekunder információk elégtelennek bizonyulnak.

A primer információk előnyei
Az adatfelvétel a speciális, egyedi céloknak megfelelően történik
Az információ minden tekintetben időszerű
Az adatgyűjtés módja ismert és ellenőrizhető
Az adatoknak, információknak a különböző forrásokból eredő ellentmondása kiküszöbölhető
Az adatok, információk megbízhatósági szintje ismert
A primer információk hátrányai
Az adatgyűjtés időigényes és drága lehet
Bizonyos adatok ezzel a módszerrel nem gyűjthetők be (például: népszámlálás)
A vizsgálat sokszor az emberi erőforrás hiánya miatt kivitelezhetetlen

## A primer információgyűjtés módszerei

**A megkérdezés** kutatásnak három csoportjáról beszélhetünk:

1. Telefonos megkérdezés
2. Kérdőíves postai és webes online megkérdezés
3. Személyes megkérdezés vagy interjú (egyéni, csoportos)

A telefonos megkérdezés az információszerzés leggyorsabb módja. Akadályai a telefonos megkérdezésnek: csak a telefonnal rendelkezők közül választhatunk, ezen kívül nem lehet túl hosszú és túl személyes az interjú.

Az internet világában nélkülözhetetlen s az egyik legpontosabb, leghatékonyabb információszerzési módszer az online kérdőíves adatgyűjtés. Valamilyen játékkal, eseménnyel, nyereményígérettel kombinálva verhetetlen módszer.

A személyes megkérdezés a legrugalmasabb módszer, mert több kérdés tehető fel, valamint egyéb megfigyelések is végezhetőek. Emellett gyors, költségkímélő is. Hátrányként jelölhető meg, a mintavétel esetleges kockázata, a válaszadók komolytalansága, vagy esetleg a valódi gondolatok elhallgatása.

**A megfigyelés** egy, vagy több személy viselkedésének nyomon követését és leírását jelenti természetes környezetben. Alanyai lehetnek:

- a fogyasztók,
- a nagy-és kiskereskedők,
- az eladásban résztvevők.

A módszer előnye, hogy a megfigyelt egyének nem tudnak a megfigyelés tényéről, így nem módosíthatják természetes viselkedésüket. Gyakorlott szakemberek esetén pontos eredményeket ad.

Hátrányként hozható fel, hogy drága, alkalmazhatósága korlátozott, illetve az elrejtett kamerákkal kapcsolatban komoly etikai problémák merülhetnek fel.

**A kísérlet**, egy bizonyos tényállapot mesterséges kialakítását a tényállapotrható tényezők (egyszerre csak egy) megváltoztatását és az eredmények leírását jelenti. A kísérletet mesterséges környezetben lefolytatott megfigyelésnek is nevezhetjük. Legnagyobb előnye, hogy megfelelő szakemberekkel fontos következtetések vonhatók le. Hátránya, hogy drága, valamint mesterséges körülmények között a kísérlet szereplői gyakran a valóságtól eltérően viselkednek. Etikai problémákat is felvethet (például gyógyszerkísérletek).

**Motivációkutatás** általában pszichológus végzettségű szakember közreműködésével végzett egyéni interjú (mélyinterjú), vagy csoportinterjú (fókuszcsoport vizsgálat).

A fókuszcsoport elemzés lényege egy esetleges problémásor csoportos elemzése moderátor (a beszélgetést vezető, lebonyolító személy) részvételével. A moderátor feladata a fesztelen légkör és a folyamatos lényegi kommunikáció fenntartása, valamint a verbális jelek mellett a nonverbális megnyilvánulások figyelemmel kísérése. Előnye, hogy kiváló lehetőséget nyújt kényes problémák megoldására. Egyént, illetve fókuszcsoportot is vizsgálhat. Hátránya, hogy drága, riasztóan hathat a pszichológus bevonása.

**A szekunder információk** azok az adatok és információk, amelyeket már valakik korábban, valamely más kutatási célból összegyűjtöttek és most újra felhasználhatók.

Ilyen esetben fontos az eredeti adatfelvevő: pártatlansága, elfogulatlansága, az adatok lényegre törősége, megbízhatósága és mentessége az ellentmondástól.

A szekunder információk esetében általában forrás oldalról közelítünk, azaz megkíséreljük a létező adatforrásokat felderíteni, majd ezek után mérlegeljük a megszerzés pénzügyi és időbeni feltételeit. A pénzügyi nehézség általában a piackutató cégektől vásárolt, illetve vásárolható információk esetében merül föl. További lényegi szempont a hozzáférhetőség (pl.: ne álljon fenn esetleges jogszabályi akadály a hozzáférhetőséggel kapcsolatban). A szekunder kutatás akkor igazán hatékony, ha a beszerezhető adatok hitelessége ellenőrizhető, az információ aktualizálható.

#### ***A szekunder információk forrásai:***

A közintézmények (Központi Statisztikai Hivatal, minisztériumok, MNB könyvtárak, oktatási intézmények, államigazgatás stb.)

Iparági szövetségek, egyesületek (szakmai szövetségek, szervezetek adatbankjai, civil szervezetek, szakmai egyesületek adatai, kamarák)

Magánforrások, tanácsadó cégek. (Piackutatók, reklámügynökségek, szakfolyóirat szerkesztőségek, tanácsadó vállalatok, kutatócégek stb.)

#### **A szekunder információk előnyei**

Az adatkezelés megoldott

Az adatbeszerzés költsége alacsony

Az információk gyorsan megtalálhatók

Az információk gyakran más módon nem beszerezhetők

Több adatforrásra is lehet egyszerre támaszkodni
A független források hitelessége nagy
<b>A szekunder információk hátrányai</b>
Az információk gyakran túl általánosak
Az információk néha elavultak lehetnek
Az adatgyűjtés és feldolgozás módszerei általában ismeretlenek
A különböző források egymásnak is ellentmondó információkat szolgáltathatnak
Mivel sok kutatási program egyszeri aktust jelent, így az adatok megbízhatósága esetleg kérdéses lehet

### III. MARKETING ISMERETEK

A marketing emberközpontú, lényegre törő, az embert megismerni, befolyásolni, cselekvési és döntési motívumait feltárni akaró elmélet és gyakorlat. Része a közgazdaságtannak és szoros kapcsolatban áll más tudományágakkal is, mint pl.: a szociológia, politológia, pszichológia, statisztika, jog stb.

**Szűkebb értelemben** a marketing olyan vállalati tevékenység, amely a vevők és felhasználók igényeinek kielégítése érdekében elemzi a piacot, meghatározza az eladni kívánt termékeket és szolgáltatásokat, megismerteti azokat a fogyasztókkal, kialakítja az árakat, megszervezi az értékesítést és befolyásolja a vásárlókat.

**Tágabb értelemben** a marketing a vállalat egészére kiterjedő, a vevőkkel való azonosulást hangsúlyozó filozófia, szemléletmód, amelynek megvalósítása a vállalati felső vezetés feladata, oly módon, hogy a vállalati résztevékenységek integrációjában a marketing-szemponatok domináljanak.

A marketing mozgatórugója vállalati környezetben és azon túl is az igény, a kereslet és kínálat, illetve a szükséglet.

A marketing eszközrendszerével eredően képes befolyásolni a kereslet- igény- szükséglet hármásának mindegyik tagját. Ha kell, szükségletet indukál és generál, felerősíti azt, vagy befolyásolja a keresletet.

A marketing értelmezésének rendszerében megkülönböztethetünk mikro és makro-marketinget.

**A mikromarketing** az összes olyan vállalati tevékenységet magába foglalja, amelynek célja a mai és a lehetséges ügyfelek igényeinek maradéktalan kielégítése.



A **makromarketing** olyan szervezeti rendszer és tevékenységsor, amely egy adott nemzetgazdaság erőforrásait osztja fel az állampolgárok között.

### 3.1. A marketing- mix elemei

A marketing-mix a vállalati marketingeszközök különböző piaci helyzetekben alkalmazott kombinációja. A marketing-mix elemeket úgynevezett 4P csoportosítás szerint emlegetjük. (Mc Carthy 1960). A 4P elemek a következők:

<p><b>Termékpolitika (Product Policy)</b></p>	<p><b>Értékesítéspolitiká (Place – Distribution)</b></p>
<p>Terméktervezés          Termékfejlesztés          Pozicionálás          Termékek bevezetése, kivonása          Termékkutatás          Csomagolás          Formatervezés</p>	<p>Értékesítési út-tervezés          Logisztika és fizikai elosztás          Kereskedelmi formák          Nagykereskedelem és kiskereskedelem          Kereskedelmi partnerek kiválasztása és értékelése</p>
<p><b>Árpolitika (Price Policy)</b></p>	<p><b>Piacbefolyásolás (Promotion)</b></p>
<p>Költségvizsgálatok          Fogyasztói árelfogadás          Árpolitika és ármeghatározás          Költségtérítések          Hitelek          Engedmények          Árérzékenység-vizsgálatok</p>	<p>Kommunikációs elvek          Reklám          PR, hírnévgondozás          Eladásösztönzés          Reklámpiac háttere (ügynökségek, reklámhordozók)          Reklámhatások és elemzések</p>

Az eszközök közötti koordináció célja az optimális marketing és cég működés elérése. A koordináció esetében felmerül a prioritások kérdése. Ezek szerint a termék/ szolgáltatáspolitiká, mint marketing eszköz meghatározó szerepű a marketing-mixen belül (a termék minősége nem helyettesíthető szép csomagolással, vagy jó reklámmal). A marketing-mix tervezésénél a termék a kiindulópont. Ezek után azonban az elemek mellérendeltségi viszonyban állnak egymással. A marketing mix elemei tehát egymástól függetlenül nem alkalmazhatók eredményesen.

## Tipikus marketingkombinációk:

Termék	Ár	Értékesítés	Reklám
Kiemelkedő minőségű termék	Magas ár	Exkluzív üzlettípus	Hangsúlyos, presztízsteremtő reklám
Tömegáru	Verseny ár (alacsony)	Sok üzlet	Vásárlásra ösztönző hirdetés

### 3.1.1. Termékpolitika

- A marketingben **terméknek nevezünk** mindent, ami a piacon figyelemfelkeltés, megszerzés, felhasználás vagy fogyasztás céljából felkínálható, s amely valamilyen szükségletet vagy igényt elégíthet ki.

Az értelmezés alapján tehát termék lehet minden, ami eladható, például:

- Egy megfogható, fizikai tárgy (pl. könyv, konyhabútor alma),
- Egy szolgáltatás (pl. koncert, hajvágás, masszázs, biztosítás),
- Egy szellemi termék (pl. grafikai tervező program, találmány),
- Esetenként emberek, személyekhez köthető termékek (pl. embekhez, személyekhez köthető termékek, zenész vagy influencer),
- Egy földrajzi terület, régió (pl. Párizs, Hawaii-szigetek, Balaton régió),
- Valamilyen szervezet (pl. ENSZ, , Erste Bank),
- Valamilyen eszme vagy elképzelés (pl. emberi jogok tiszteletben tartása, környezetvédelem).

Összességében minden piacra vihető dolog besorolható a termékek közé. Nemcsak fizikai, kézzelfogható tulajdonságok halmaza, hanem megjelennek benne az elvont, nem tárgyasuló elemek, mint például a termék ígérete is. Ilyen ígélet például, hogy egy kozmetikum széppé tesz, a farmertől kicsit hasonlítunk a terméket hirdető sztárhoz stb.

A termék fogalmába beletartoznak továbbá azok a kiegészítő szolgáltatások is, melyek a termék üzembe helyezéséhez, működtetéséhez, karbantartásához szükségesek. Ipari termékeknél ezek a szolgáltatások elválaszthatatlan egységet alkotnak a termékkel. Elmondható, hogy minél bonyolultabb technikailag egy termék, annál több kiegészítő szolgáltatás járul hozzá.

#### 3.1.1.1. A márkázás és a védjegyoltalom jelentősége

A hasonló termékek esetében is elengedhetetlen a fogyasztó számára a megkülönböztetés. A fogyasztók legtöbbször márkákat választanak, például: nem egyszerűen leveskockát

vásárolnak, hanem MAGGI, vagy KNORR tyúkhúsleves kockát keresnek, nem kólát kérnek, hanem COCA COLÁT, vagy PEPSI COLÁT stb. Bár, a termékek hasonló célt szolgálnak, és sokszor a funkció mellett az ízük is hasonlóságot mutat, a márkájukon való megkülönböztetés miatt eltérő megítélés alá esnek a fogyasztók számára.

**A márka (BRAND)** olyan szimbólumok összessége, amelynek feladata a termékek és szolgáltatások egy meghatározott gyártóval, forgalmazóval történő azonosítása és egyúttal azoknak más termékektől való megkülönböztetése.

Egy adott márkával szembeni tartós viszonyt, ahhoz való ragaszkodást **márkahűségnek** nevezzük.

Nem szabad elfelejteni azt sem, ha valamilyen speciális, bevezetett márkanévvel rendelkezünk, esetleg feltalálói tevékenységen alapuló terméket gyártunk, gondoskodjunk a szerzői jogokhoz kapcsolódó jogvédelemről, keressük fel a Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatalát. <http://www.sztnh.gov.hu/hu>

### **A különböző márkák alaptípusai**

**A termelői márka** olyan bejegyzett név vagy szimbólum, amellyel a terméket előállító vállalkozás rendelkezik. Amennyiben e szimbólumrendszer egy termékre terjed ki, egyedi márkáról, ha a termékek egy csoportjára terjed ki, márkacsaládról, ha a termékek összességére terjed ki, vállalati, vagy holding márkáról beszélünk (például: Pick, NIKE, Délhús stb.)

**A kereskedői márka** a terméket előállító vállalkozás saját márkája helyett a kereskedő regisztrált márkáját helyezi el a terméken (ARO termékek- METRO lánc, TESCO- TESCO gazdaságos, SPAR-S Budget márkával ellátott termékek stb.). Ennek oka kettős. Egyrészt, az ismeretlen vállalkozásoknak lehetőséget ad a piaci betörésre, másrészt, nagyon ismert és elismert cégeknek anonimitást biztosít, lehetőséget nyújtva ezzel nagy tömegű áru piaci elhelyezésére.

**A generikus márka** ebben az esetben a termelő és/ vagy a kereskedő neve teljesen háttérbe szorul, és ezzel egyidőben a márkázás középpontjába a termék áll. A márka nevet ismerjük, de nem tudjuk, hogy ki a termék gyártója. (például: KNORR, Delikat, Colgate, OMO, NIVEA stb.).

### **A védjegy (Trade Mark)**

A védjegy árukat, szolgáltatásokat megjelölő, azokat más hasonló áruktól/ szolgáltatásoktól megkülönböztető vizuális vagy auditív jelzés, amely kizárólagos jogot biztosít bejelentőjének egy meghatározott időre. A védjegy (trade mark) tehát egy jogi kategória.

Védjegyoltalomban részesülhet minden olyan megjelölés, amely alkalmas áruknak és szolgáltatásoknak egymástól való megkülönböztetésére (szó, szóösszetétel, jelmondat, ábra, kép, hang, fényjel stb.)

### **A védjegy funkciói:**

- Megkülönböztetés: a cég a védjegye által képes elhatárolódni a versenytársak áruitól,

- Azonosíthatóság: a fogyasztó képes azonosítani a cég védjegyét és a hozzátartozó minőséget,
- Garanciális funkció (minőséggarancia): a fogyasztók megszokják, hogy egy adott védjegy, adott minőséggel párosul,
- Gazdasági verseny eszköze: a védjegy önmagában is reklámhatású, a tulajdonost népszerűsíti. Jele: ®, például: Coke®

Fontos megállapítás, hogy minden védjegy márka, de nem minden márka védjegy.

### **Copyright**

A copyright, vagyis a szerzői márka a különböző szellemi termékek tulajdonosainak, alkotóinak biztosítja a kizárólagos rendelkezési jogot.

Jele: ©, például: Harvey and Marilyn Diamond©

### **3.1.1.2. A termék- életgörbe**

A termékek jelentős része csak korlátozott ideig van a piacon. A biológiából vett hasonlat alapján a termékek a piacon a születéstől (termékfejlesztés és bevezetés) az érettségig és a halálig (kivonás a piacról) meghatározott életpályát futnak be. Ebből származik a termék-életgörbe elmélet.

A termék-életgörbe az idő függvényében ábrázolja a termék értékesítésének alakulását:

*Ábra-4 (saját ábra alapján)*

### **3.1.1.3. A szolgáltatások típusai és sajátosságai**

Szolgáltatás minden olyan cselekvés vagy teljesítmény, amelyet az egyik fél ajánlhat a másiknak, és ami lényegében nem tárgyasult, és nem eredményez tulajdonjogot semmi fölött. Előállítás vagy kapcsolódik fizikai termékhez, vagy nem.

Napjainkban a szolgáltatások szerepe rohamosan növekszik. Ebben az ágazatban (tercier szektor) a foglalkoztatottak száma folyamatosan emelkedik, a fejlett országokban a lakosság 60–70%-a dolgozik a szolgáltató szektorban. A nemzeti jövedelem tekintélyes része is innen származik (például turizmus). A technikai fejlődéssel, a szabadidő, a jólét növekedésével egyre nagyobb az igény a szolgáltatások iránt.

A szolgáltató iparág meglehetősen összetett és sokszereplős. Három nagy csoportot alakíthatunk ki a szektoron belül:

**A kormánysszektor** pl. bíróságokkal, munkaközvetítőkkal, kórházakkal, rendőrséggel, iskolákkal, tűzoltósággal;

**A nem profitorientált magánszektor** pl. múzeumokkal, templomokkal, főiskolákkal, alapítványokkal, jótékonyági szervezetekkel;

**Az üzleti szektort** pl. légitársaságokkal, bankokkal, tanácsadó cégekkel, ügyvédi irodákkal, biztosító társaságokkal, szállodákkal, éttermekkel stb.

Egy vállalat piaci kínálata általában valamilyen szolgáltatást is magában foglal. A szolgáltatási összetevő képezheti az áru kisebb vagy nagyobb részét. A kínálat a tiszta terméktől a tiszta szolgáltatásig terjedhet. A következő kategóriákat különböztetjük meg:

**A./ Tiszta, tárgyasult termék.**

A kínálat elsősorban a tárgyasult termék, amelyet nem kísér semmiféle szolgáltatás, pl. só, szappan, kenyér, farmer stb.

**B./ Tárgyasult termék, szolgáltatással**

A kínálat egy termék, amelyhez szolgáltatás is párosul, pl. mosogatógép, bútor házhozszállítással stb.

**C./ Tiszta szolgáltatás**

A kínálat elsősorban szolgáltatás, pl. pénzügyi tanácsadás, biztosítás, masszázs, hajvágás stb.

**A szolgáltatások sajátosságai**

A szolgáltatások a termékek speciális csoportját jelentik. A hagyományos termékektől való eltérésüket a **HIPI- elv** fogalmazza meg. Eszerint a szolgáltatások fő jellemzői:

**Ingadozás vagy heterogenitás (Heterogeneity)**

A szolgáltatások rendkívül ingadozók, minőségük állandósítása nehéz, mert a szolgáltatást nyújtó személytől függenek és attól, hogy hol és mikor nyújtják őket. A szolgáltató lehetőségei a minőség-ellenőrzésre: megfelelő alkalmazottak kiválogatása és kiképzése (például: a bankok, légitársaságok, szállodák jelentős összegeket költenek arra, hogy dolgozóik megtanulják, miként kell jó szolgáltatást nyújtani), illetve a fogyasztó elégedettségének figyelemmel kísérése panaszkönyvekkel, közvélemény-kutatással, vevőelégedettségi mérésekkel és kutatásokkal.

**Elválaszthatatlanság (Inseparability)**

A tárgyasult szolgáltatásokkal szemben, melyeket, a megtermelést követően készletezhetnek, később adhatnak, vagy fogyaszthatnak el a szolgáltatásokat gyakran keletkezésük pillanatában elfogyasztják. Ezért általában a szolgáltatás nem különíthető el termelőiktől, a terméket előállítóktól. Ez a korlátozottság csökkenthető: pl. a szolgáltató szervezet több szolgáltatást nyújtó személyt képez ki (például: a szórakoztatás, szellemi szolgáltatások esetében nagyon fontos, szinte személyhez kötött, hogy ki nyújtja a szolgáltatást).

**Romlandóság (Perishability)**

A szolgáltatások nem tárolhatók, vagyis ha az ügyfél nem használja ki a szolgáltatást, akkor annak haszna gyakran elvész.

A probléma, hogy a szolgáltatásokat gyakran tömegek akarják igénybe venni, máskor a kereslet egyértelműen hiányzik. A kereslet (igénybe vevők) és kínálat (szolgáltatás) összehangolására több stratégia van. A kínálat oldalán: csúcsidő nehézségek esetén nagyobb

személyzet, félállású dolgozók alkalmazása, (pl. tömegközlekedés – új járművek beállítása). A kereslet oldalán: differenciált árpolitikával a kereslet egy részének a csúcsidőszakról a csúcsidőn kívüli periódusra terelése (pl. délelőtt olcsóbb a mozijegy), vagy kiegészítő szolgáltatások nyújtása a csúcsidőszakokban, amelyek a várakozóknak kínálnak alternatívát (például: pénztár-automaták a bankoknál).

### **Megfoghatatlanság (Intangibility)**

A szolgáltatások nem tárgyasultak, nem tapinthatók, láthatók, ízlelhetők, hallhatók vagy szagolhatók, mielőtt megveszik őket. A szolgáltatásvásárlás nagy bizalmat feltételez az ügyfél részéről, ezért a felmerülő bizonytalanság csökkentése érdekében a vásárlók bizonyítékot akarnak a szolgáltatások minőségéről. Erre vonatkozóan a vásárlók abból vonnak le következtetést, amit látnak: a hely, az emberek, a felszerelések, a rendelkezésükre bocsátott kommunikációs anyag, szimbólumok és az ár. A PR szerepe a szolgáltatásoknál különösen felértékelődik, a bizalomépítésre nagy hangsúlyt kell fektetni. A megfoghatatlanság problémájára megoldás lehet: a szolgáltatást minél „megfoghatóbbá” tenni, fizikai tárgyakhoz, szimbólumokhoz kötni (például: a Generali oroszlánja, NIKE pipa).

### **Marketing- mix elemek a szolgáltatásban**

A szolgáltatások különleges sajátosságai, problémái (HIPI) miatt **az eredeti 4P koncepció (termék, ár, elosztás, piacbefolyásolás) három új elemmel a 7P-re bővül. Az új P tagok:**

#### **People (Emberi tényező)**

A szolgáltatásokban az embernek, mint a szolgáltatás nyújtójának központi szerepe van. Fontos a megfelelő személyzet kiválasztása, melynek szempontjai: szaktudás, udvariaság, intelligencia, fellépés, empátia, korrektség, jó emlékezőtehetség, kapcsolatteremtő képesség, megbízhatóság, diszkréció, rugalmasság, önuralom, külső megjelenés stb.

#### **Physical evidence (Tárgyi bizonyítékok)**

Nagyon fontos a környezet, ahol a szolgáltatás hozzáférhető, illetve az azt kísérő fizikai tárgyak. Ezek az elemek ugyanis kommunikálnak, üzenetük van a szolgáltatást igénybevevő számára érdemes figyelni, amelyeknek harmonizálniuk kell a nyújtott szolgáltatás jellegével:

- Külső környezeti elemek: épület és stílusa, tájékoztató jelzések, parkoló kialakítása;
- Belső környezeti elemek: berendezés, belső kialakítás, levegő hőmérséklete, minősége, világítás (ergonómiai összetevők);
- Egyéb kézzelfogható tényezők: névjegyek, céges papírok, jelentések, prospektusok, alkalmazottak öltözéke, számlák.

#### **Process (Szolgáltatási folyamat)**

Kiemelt jelentőségű a szolgáltatás nyújtás folyamata, ugyanis a vevő az értékesítési folyamatban többnyire részt vesz, annak sokszor alánya. Számára nem csak a végeredmény, hanem az odáig vezető út is fontos. A szolgáltatónak tehát nagy hangsúlyt kell fektetnie

a szolgáltatás állandó minőségének megtartására és minőségellenőrzésére.

### **3.1.2. Árpolitika**

Az árpolitika (Price Policy) a marketing-mix eszközrendszerének második eleme. A következő kérdésekkel foglalkozik: költségvizsgálatok, fogyasztói árelfogadás, ármeghatározás, költségtérítések, hitelek, engedmények, árérzékenység-vizsgálatok. Minden vállalatnak tudatos árpolitikát kell kialakítania ahhoz, hogy nyereséget realizáljon és hosszú távon fennmaradjon.

Az ár egy termék vagy szolgáltatás tulajdonjogának megszerzéséért kért pénzmennyiség. Az árképzés módszerei lehetnek:

#### **Költségelvű árképzés**

A költségelvű vagy haszonkulcsos árképzésnél a vállalat a felmerülő költségeiből (termelés összes költsége) vezeti le az értékesítési árat. Eszerint általában egy előre meghatározott százalékot (haszonkulcsot, mint elvárt nyereséghezamot) rátesznek a költségekre, és ezzel megkapják a piaci árat. A módszernek az előnye, hogy könnyű alkalmazni, és mindenképpen biztosítja a vállalat számára a megtérülést. Hátránya, hogy nem igazán vesz tudomást a keresletről, a piaci versenyfeltételekről, és vagy túlságosan alacsony vagy túlságosan magas árakat eredményez. Pl.: egy konyhai eszköz legyártásának teljes költsége 1000 Ft, a gyártó elvárt haszna: 25%, a kereskedőnek tehát 1250 Ft-ért adja el termékét.

#### **Kereslettől függő (keresletorientált) árképzés**

A módszer lényege, hogy a vállalat az aktuális keresletnek megfelelően határozza meg terméke árát. A keresletet tágran értelmezzük, nem egyszerűsítjük le csupán az eladható mennyiségre, hanem a keresletet kialakító, befolyásoló szempontokat is vizsgáljuk (a kereslet összetett, bonyolult tényező). A saját termékek iránti kereslet megismerésére számos módszer áll a vállalatok rendelkezésére: piackutatás, árugalmassági vizsgálatok, korábbi tapasztalatok értékelése. A termék életgörbéje az egyik legfontosabb befolyásoló tényező a vállalat szempontjából. Különböző árat érdemes használni a termék különböző életciklusaiban. Például: egy termék bevezetésénél alacsony, figyelemfelhívó ár (behatolásos stratégia) alkalmazása érdemes a kereslet növelésére.

#### **Versenytársakhoz (versenytárs-orientált) igazodó árképzés**

A piaci árakat a kereslet és kínálat egyaránt meghatározza. Ha a vállalat új termékkel jelenik meg a piacon, akkor elsősorban nem a kereslet alapján tájékozódik, hanem megnézi, hogy a piacon már jelen levő forgalmazók milyen áron kínálják áruikat. A versenytársak áraihoz viszonyítva fogja tehát kialakítani az árat. A vállalat alkalmazhat árkövető stratégiát, vagy megkísérelhet eltérni a konkurencia áraitól: alacsonyabb vagy magasabb árat szab meg. Az, hogy sikeres stratégiának bizonyul-e a versenytársaktól való eltérés, nagyban függ az adott célpiac, célcsoport jellemzőitől, a versenyhelyzettől, illetve a termék árérzékenységétől. Például: a benzin az árérzékeny kategóriába tartozik, ha a Shell 30-35

Ft-tal olcsóbban adná a benzint, mint a MOL, akkor nagyon sokan átvándorolnának hozzá.

## **Az árképzés speciális formái**

### **Dömpingár**

Nagyon alacsony, az előállítási költségek alatti ár alkalmazása. Használatával a versenytársak kiszoríthatók a piacról. Alkalmazása a jogszabályok szerint tilos.

### **Csúszóár**

Az induláskor magas költségszint, és kevés eladott termék miatt magas ár, amely a termék sikeressége esetén rohamosan csökkenhet. Új termékek bevezetésénél alkalmazzák, a magas árat a fogyasztó általában magas minőséggel párosítja.

### **Bevezető ár**

Abból a feltételezésből indul ki, hogy a termék eladásai nagyon gyorsan emelkednek alacsonyabb, a termék-életgörbe későbbi szakaszaiban érvényesülő és érvényesíthető árak esetén.

### **Beetető ár**

A termék bevezetésének pillanatában nagyon alacsony ár, hogy a termék kipróbálását ösztönözze, és a vevő kockázatát csökkentse. A termék megkedvelése után az ár reálértékben is emelkedik.

### **Behatoló ár**

A vállalat az eladásaiban stabilizálódott terméket egy alacsonyabb árral új növekedési pályára állítja. A termék-életgörbe érett szakaszában alkalmazzák.

### **Csomag ár**

Több termék együttes értékesítése során alkalmazhatják. Lényege, hogy a termékek együttes megvásárlása esetén a kifizetett összeg alacsonyabb, mint a termékek eredeti, egyedi árainak összege.

### **Lefölöző ár**

A vállalat a pillanatnyi kínálati hiányt kihasználva a lehető legmagasabb árat állapítja meg. Pl. a repülőtéren éttermekben az ételeket-italokat a szokásos árnál olykor háromszor-négyszer magasabb áron kínálják.

### **Lélektani ár**

Ide tartozik például a **presztízsár és a 9-esre végződő ár**. Lényegük, hogy az áron keresztül kívánják a termékhez kapcsolódó érzéseket megjeleníteni, illetve a fogyasztó ár-képzetét kívánják megváltoztatni. **A presztízsár olyan magas ár, amelynek célja a társadalmi státuszt magasra tartó fogyasztó elérése** (pl. Gucci termékek, szoba a Four Seasons hotelekben, BMW). **A 9-es végű árak az árak kicsinyítésére hivatottak**. Nem feltétlenül 9-esre végződnek, fontosabb, hogy nagyságuk közel legyen valamilyen kerek értékhez (például: 95 Ft, 1990 Ft), és ezzel azt a képzetet keltik a fogyasztóban, hogy a termék olcsóbbra a várnál.



## Röviden a hatósági árról

**Jogsabály:** 1990. évi LXXXVII. törvény az árak megállapításáról. A hatósági ár megállapítása az árhatóság hatáskörébe tartozik. A hatósági ármegállapítás körébe sorolt termékeket az ártörvény tételesen felsorolja. A hatósági ár megállapítója lehet:

- a települési önkormányzat képviselő-testülete (például az önkormányzati lakások bére esetén),
- az ágazati miniszter általában a pénzügyminisztérium egyetértésével.

A hatósági árat az ár megállapítója, az alkalmazás feltételeivel egyetemben köteles nyilvánosságra hozni. A hatósági ár lehet:

- **Legmagasabb (maximált) ár**, ahol az árhatóság az alkalmazható ár felső határát írja elő, védve a vásárlók (keresleti oldal) érdekeit. Ezt az ártípust elsősorban olyan monopóliumhelyzetben lévő területeken alkalmazzák, ahol sem belföldi versenytárs sincs. Az árat úgy alakítják ki, hogy fedezze a hatékonyan gazdálkodó vállalat ráfordításait és a szükséges nyereséget, a nem hatékony működésből adódó többletráfordítás elismertetésére azonban nem nyújt lehetőséget. (ebbe a körbe tartozik például a villamos energia, a hazai szén, a postai szolgáltatások többsége, a belföldi áru- és személyszállítás, egyes gyógyszerek stb.).
- **Legalacsonyabb (minimált) ár**, ahol az árhatóság az alkalmazható ár minimumát határozza meg, az eladók, a termelők védelme érdekében. Az árnak minden körülmények között fedeznie kell (legalább) a hatékonyan termelők ráfordításait.

Az árban, díjban (a továbbiakban együtt: ár), valamint az ár alapjául szolgáló értékesítési feltételekben a szerződő felek - a tisztességtelen piaci magatartás tilalmáról szóló törvényben, valamint a fenti törvényben foglaltak megtartásával, egymás méltányos érdekeit tisztelően tartva és kölcsönösen együttműködve állapodnak meg. A hatósági árhoz meghatározott előírások csatlakoznak a minőséggel, a rendelési tételekkel, a teljesítés körülményeivel stb. összefüggésben.

### 3.1.3. Értékesítéspolitiká

Az értékesítési politika (Place-Distribution Policy) a marketing-mix eszközrendszerének harmadik eleme. Az alábbi kérdésekkel foglalkozik: értékesítési út tervezése, logisztika és fizikai elosztás, kereskedelmi formák, nagykereskedelem és kiskereskedelem, kereskedelmi partnerek kiválasztása és értékelése.

Minden vállalatnak, amely hosszú távon fenn akar maradni megfelelő értékesítési rendszer kiépítésére és fenntartására kell törekednie. Értékesítési rendszeren a terméknek a termelőtől a fogyasztóig vagy felhasználóig történő eljuttatását biztosító vállalaton belüli és kívüli szervezeteket és az általuk ellátott funkciókat értjük.

A közvetítők száma alapján az értékesítési csatornákat az alábbi csoportokba sorolhatjuk:

## **Ábra-5 (saját ábra alapján)**

### **Rövid vagy közvetlen értékesítési csatorna**

A termelő közvetlenül a végső fogyasztónak adja el a terméket. Megvalósulhat ez saját márkabolt, hálózat útján, direkt marketing által vagy személyes kapcsolatokat ápoló ügynökei révén. E módszer előnye, hogy a termelő ellenőrzése alatt tarthatja a teljes értékesítési folyamatot, valamint közvetlen kapcsolatot fejleszthet ki a piaccal, így első kézből szerezhethet információt a fogyasztókról. A „háztól-házig” módszer nagyon elterjedt a beruházási javak (pl. gépek, berendezések) esetén.

### **Értékesítési csatorna egy közvetítővel**

A fogyasztási cikkek területén a gyártótól vásárol a kiskereskedő, beruházási javaknál általában az ügynök jelenti a termelő és felhasználó közötti lépcsőfokot.

### **Értékesítési csatorna két közvetítővel**

Fogyasztási cikkeknel a nagy- és kiskereskedő (klasszikus értékesítés), vagy a termelő számlájára dolgozó ügynök és kiskereskedő, beruházási javaknál az ügynök és az elosztó kapcsolódik össze egy értékesítési láncot alkotva.

### **Értékesítési csatorna három közvetítővel**

A fogyasztási cikkek piacán megtalálható értékesítési lánc két biztos eleme a nagy- és kiskereskedő. A harmadik láncszem az ügynök vagy bróker, aki a termelő és a nagykereskedő, vagy az utóbbi és a kiskereskedő között helyezkedik el.

### **A vállalkozások három elosztási stratégia közül választhatnak:**

#### **1./ Intenzív elosztás/értékesítés**

A stratégia célja széleskörű piaci lefedés, a piac minél nagyobb hányadának meghódítása, a nagytömegű értékesítés, minél több viszonteladó bekapcsolása a forgalmazásba.

Példák intenzív értékesítésre: élelmiszerek, italok, csokoládé, újság stb.

Jellemzői:

- Az áruk könnyen hozzáférhetőek,
- Az egységár viszonylag alacsony,
- Nagy nyereség csak jelentős mennyiség eladásával érhető el,
- A termékek szabványosítottak,
- Az áruk az eladás után nem igényelnek utógondozást, vevőszolgálatot.

#### **2./ Szelektív elosztás/értékesítés**

Ezzel a taktikával a cég nem alkalmazza az összes lehetséges közvetítőt, hanem bizonyos szempontok alapján válogat közöttük. Számos értékesítési pont jellemző, de az intenzív értékesítésnél jóval több szakosodott eladóhelyet jelent. Az értékesítési helyek legtöbbszörben szakképzett, információ átadásra alkalmas személyzet dolgozik. A vállalkozás célja az eladás és a szolgáltatás összekapcsolása a piaci részesedés növelése érdekében.

Példák a szelektív értékesítésre: középkategóriás órák, elektromos háztartási eszközök, illatszerek, kozmetikumok.

Jellemzői:

- Az igényelt márka ismerete,
- Jelentős vásárlói előkutatás,
- A szelektív elosztással forgalmazott fogyasztási cikk jelegű termékek ára minőségtől függően viszonylag magas,
- Az áruk szabványosítottak,
- A piaci verseny alapja a minőség,
- Az ár másodlagos szerepet kap.

### **3./ Exkluzív elosztás/értékesítés**

Ennek a stratégiának az alkalmazásával csak korlátozott számú kereskedő kap jogot a termék értékesítésére, szélsőséges esetben csak egy kereskedő. Különleges minőségű, egyedi, vagy éppen különlegesen magas áru termékek elosztási rendszere. A vállalat célja a piaci verseny márkanéven alapuló befolyásolása, esetleg irányítása.

Példák az exkluzív értékesítésre: különleges, illetve egyedi órák, ékszerek, ruhák, autók.

Jellemzői:

- Az eladóhelyek száma kevés,
- Minden exkluzív üzlet valamilyen termékre- márkára szakosodott,
- A vásárlói döntés befolyásolója az adott márkanév elismertsége és a „pénztárca”,
- A termékek ára magas, sokszor irreális,
- Az egyes termékeken realizálódó profit magas,
- A termékek raktári forgási sebessége alacsony,
- A termékek nem feltétlenül szabványosítottak, mint inkább egyedi piaci igényeket kielégítők.

### **3.1.4 Piacbefolyásolás**

A marketing-mix negyedik P eleméhez (Promotion) tartozó területeket összefoglaló néven promóciós-mixnek, vagy marketingkommunikációs eszközöknek nevezzük.

#### ***Ábra-6 (saját ábra alapján)***

A marketingkommunikáció a piacbefolyásolásnak az a területe, amelynek elsődleges feladata és célja, hogy a kommunikáció módszereivel juttassa el a vállalat információit a piacra, a piac reakcióit a vállalathoz, és tudatosan befolyásolja közléseivel a piaci magatartást.

**A marketingkommunikáció eszközzrendszere**

Eredetében kommunikációs	Csak a kommunikációval együtt eredményes
Értékesítésösztönzés (SP)	Termék
Személyes eladás (PS)	Minőség
Public Relations (PR)	Ár
Reklám (AD)	Választék
	Csomagolás
	Forma – design
	Szerviz, garancia, vevőszolgálat
	Értékesítési hálózat
	Eladási kondíciók
	Védjegy, stb.

### **A marketingkommunikáció speciális jegyei**

A vállalat, illetve annak speciális részlege bocsátja ki;

A közlés tárgya mindig a vállalat, illetve tevékenysége (terméke vagy szolgáltatása, stb.);

A közlés tárgyáról jót, hasznosat, közérdekűt mond;

Az információ kibocsátás célja a termék (vállalat) forgalmának növelése;

Az információ közlés eszközei az általánosan ismert eszközök;

Nem elvontan a tömegekhez, hanem a potenciális vásárlóhoz szól;

Eredménye a célközönség viselkedésében bekövetkezett változás.

### **Az AIDA-modell**

*Ábra-7 (saját ábra alapján)*

Az ábrán bemutatott modellel kapcsolatban fontos megjegyezni, hogy a modell alulról felfelé irányuló kommunikációs mechanizmust szimbolizál. A modell kifejezi azt, hogy a megfelelő tartalmú marketingkommunikáció hatására, az egyének egy része figyelemmel, érdeklődéssel fordul a kommunikáció tartalma iránt. Ennek következtében érdeklődés, majd megfelelő esetben a kommunikáció tárgya iránti vágy alakul ki. Abban az esetben, ha ez a vágy elég erős és szuggesztív, a kialakult vágyat tett követi, vagyis az üzenet eléri célját, vásárolunk.

### **Értékesítés-ösztönzés (Sales Promotion)**

Olyan fizetett piacbefolyásolási tevékenységek sora, amelyek révén vagy a kereskedők hatékonyságát, vagy a potenciális fogyasztók vásárlási kedvét kívánjuk növelni.

Kereskedői és fogyasztói eszközeit különböztetjük meg. **Kereskedői eszközök:** kereskedelmi találkozók, hirdetéstámogatás, bónuszok, POP/POS, kiállítások, vásárok, szakmai utak, leértékelés, bizományosi szerződés, átadott tárgyak, szolgáltatások stb.

**A fogyasztók irányába használt eszközök:** versenyek, utazások, díjak, termékminta, kóstoltatás, akciók (1-et fizet 2-öt kap), kuponok, engedmény, pénzvisszatérítés, reklámtárgyak, törzsvásárlói program stb.

### **Személyes eladás (Personal Sales)**

Fizetett képviselők, ügynökök és egy, vagy több potenciális vevő közötti beszélgetést jelent eladás céljából. Az eladás és a vétel minden esetben az üzletben résztvevők aktív közreműködésével jön létre. **Néhány jellegzetes személyes eladótípus:**

**Belső eladók** (hagyományosan pult mögött állnak, kiszolgálhatnak, tanácsot adnak).

**Kreatív termékügynökök** (nem alapvető tárgyasult termékeket értékesítenek, például: autó, porszívó, könyv stb.)

**Kreatív szolgáltatás ügynökök** (nem alapvető szolgáltatásokat értékesítenek, például: életbiztosítás, banki szolgáltatások, hirdetési szolgáltatások stb.)

**Telemarketingesek** (jó kommunikációs és empatikus képességű telefonos értékesítők, például: tanfolyamok stb.)

**Műszaki ügynökök** (fejlett műszaki termékeket, berendezéseket értékesítenek a felhasználóknak, például: termelőeszközök értékesítése.)

### **Public Relations (PR)**

Imázsközpontú, elsősorban nem eladási célokat szolgáló vállalati marketingkommunikációs forma. Egy olyan tervszerű és folyamatos műveletsorozat, tevékenység együttes, amelynek az a célja, hogy a vállalat, illetve szűkebb és tágabb környezete között megértést, bizalmat építsen ki. A PR elsősorban arra irányul, hogy a vállalat belső és külső kapcsolatainál megértést, bizalmat szerezzen, ezzel üzleti tevékenységének eredményességét hosszú távra megalapozza, kialakítsa a cég hírnevét. A hírnév gondozás alapja az egységes vállalati arculat kialakítása (Corporate Identity).

**A hírnév három fő összetevőn alapszik:** Amit mi mondunk magunkról, amit mások

mondanak rólunk (imázs) és amit teszünk. A három összetevő közül a tevélegesség a legerősebb elem. Ha a cég működése ezekkel az alapelvekkel összhangban van és hosszútávon ezt képviseli, akkor tud hiteles és híres lenni, maradandót alkotni a piacon.

### **Reklám (Advertisement)**

Fizetett, termékeket, szolgáltatásokat, ötleteket, szervezeteket és embereket széles hatókörű médián keresztül elérő meggyőzésre törekvő kommunikáció, ahol a közölt információk tartalmát, a reklámot fizető vállalkozás határozza meg.

Az eladótól a vevő felé irányuló információ kibocsátás annak érdekében, hogy a befogadó attitűdjét és magatartását befolyásolja. Az egyénekre a legnagyobb hatást gyakorolja.

Leegyszerűsítve a reklám két nagy területét különböztetjük meg. Az ATL (vonal feletti reklámeszközök), vagyis klasszikus reklámeszközöket és a BTL (vonal alatti eszközök), vagy nem klasszikus reklámeszközöket.

#### **Klasszikus reklámeszközök (ATL eszközök)**

Nyomtatott eszközök (például: napilapok, hetilapok, szakmai magazinok stb.)

Audio (rádió)

Audiovizuális (internet, televízió, mozi)

Közterületi reklámeszközök (például: óriás- mega- és gigaplakátok, falfestés, molinó, city- light, prizmatábla, utcabútorok stb.)

Közlekedési eszközökön elhelyezett reklámok (például: buszok, villamosok, trolik külső belső felületén megjelenített promóciók. Jellemzően a nagyvárosokban használatosak, főként helyi járatokon elhelyezve.)

#### **Nem klasszikus reklámeszközök (BTL eszközök)**

POP/ POS eszközök

Kiállítások, vásárok

PR

Értékesítésösztönzés

Reklámújságok

Direkt levél

Internetes reklámozás (nem keverendő az ATL- lel!)

Reklámajándékok

Katalógusok stb.

## **3.2. A befolyásolás egy speciális eszköze a lobby**

A lobbizás szakirodalmi fogalma a közhatalmi döntéshozókra irányuló érdekbefolyásolást, érdekkijárást jelent. Az egyik oldalon az érdekeit érvényesíteni kívánó érdekcsoport áll, a másik oldalon pedig az érdekek érvényesítése szempontjából jelentős szerepet játszó, közhatalmi szereplő, döntéshozó (például: dohányipar képviselői vs. parlamenti képviselők).

A lobbizás modern értelemben tehát egy speciális kommunikációs folyamat, amely során az

érdekelt közvetlenül és meghatározott csatornákon keresztül igyekeznek egy adott döntéshozót a képviselt csoport céljainak megfelelően befolyásolni, meggyőzni.

**A lobbinak három szereplője van: a döntéshozó, az érdekelt és a lobbista.** A lobbista lehet az érdekelt csoport tagja, vagy szerződött megbízottja. Utóbbi esetben beszélhetünk hivatásos lobbistákról, akik szakszerűen, fizetésért végzik az érdekkijáró tevékenységet. A szakszerű lobbitevékenység összetett folyamat, amelynek elemeit nagy körültekintéssel koordinálják. A legáltalánosabb eleme Public Relations jellegű tevékenység.

**Lobbista:** az a természetes személy, akit az Lobbitevékenységről szóló törvény előírásai szerinti nyilvántartásba felvesznek és lobbitevékenységet folytat.

**Lobbyszervezet:** az a jogi személy, illetve jogi személyiséggel nem rendelkező szervezet, amelyet az Lobbitevékenységről szóló törvény előírásai szerinti nyilvántartásba felvesznek, és lobbitevékenységet folytat.

**Lobbitevékenység:** közhatalmi döntés befolyásolását vagy érdekérvényesítést célzó minden olyan tevékenység vagy magatartás, melyet megbízás alapján, üzletszerűen folytatnak.

### 3.3. A fogyasztói magatartás

A fogyasztói magatartás megértése elengedhetetlen a marketingszakemberek és a vállalkozások vezetői számára. Ismerni kell azokat az összetevőket, amelyek szerepet játszanak egy termék megvásárlásában és a vásárlási döntés meghozatalában. Ismereteinkkel sikeresebb és hatékonyabb marketing akciókat alkalmazhatunk, ezáltal növelhetjük, megsokszorozhatjuk vállalkozásunk bevételeit úgy, hogy költségeinket optimalizáljuk, csökkentjük.

A fogyasztói magatartás egy rendkívül bonyolult és összetett kategória, számtalan körülmény van hatással rá. Ezeknek a befolyásoló elemeknek két nagy csoportjáról beszélhetünk:

- A külső vagy társadalmi tényezőkről** (demográfiai összetevők, mint például életkor, nem, jövedelem, foglalkozás, családi állapot, iskolai végzettség, lakóhely stb. és kulturális elemek, mint például kultúra, családi ciklus, társadalmi osztály, társadalmi szerepek és státuszok, referenciacsoportok, véleményformálók, vallás stb.), illetve
- A belső vagy pszichológiai tényezőkről** (például gondolkodásmód, attitűd, személyiség, motiváció, tanulás, észlelés stb.).

### 3.4. A vásárlói személyiség és a személyiség típusok

A vásárlói személyisége nagyon fontos a fogyasztói döntésekben. Személyiség alatt általában egy tartós és konzisztens magatartásformát értünk, amely elemekre, személyiségjegyekre bontható. A személyiségjegyek, alkat, vérmérséklet és más tényezők alapján a pszichológusok az elmúlt évszázadokban sokféle csoportosítást dolgoztak ki.

Marketing szempontjából az **extrovertált és introvertált személyiség típusok** ismerete

alapvető fontosságú.

**Az extrovertáltak** keresik az izgalmakat, a külső ingereket, a többi emberrel való kapcsolatot, többnyire játékosak, kalandvágyók, nyughatatlanok, hajlamosak a szerencsejátékra, a kockázatvállalásra.

**Az introvertáltak** éppen ellenkezőleg, erősen tartják magukat a szabályokhoz, kitartóak, hajlamosak a visszahúzódásra, a magukba zárkózásra, az izgalmak kerülésére.

Rogers, amerikai pszichológus egy másik csoportosítást dolgozott ki az innovativitás, az új ötletek, termékek fogyasztói elfogadása alapján.

<b>Fogyasztói csoport</b>	<b>Leíró jellemzők</b>	<b>Sokaságon belüli arány</b>
<b>Innovátorok</b>	Kalandvágyók, hajlamosak az új ötletek kipróbálására, elfogadják a kockázatot, kozmopoliták, gyakran kommunikálnak	2,5%
<b>Korai elfogadók</b>	Tiszteletreméltók, szerves részei a helyi társadalomnak, sok véleményvezető, olyan emberek, akiket érdemes egy új termék kipróbálása előtt megkérdezni	13,5%
<b>Korai többség</b>	Megfontoltak, átlagos mértékben reagálnak az újdonságokra, ritkán vezetők, megfontolják az új termék vásárlását.	34,0%
<b>Kései többség</b>	Szkeptikusak, az átlagosnál később fogadják el az új dolgokat, döntésükben a gazdasági tényezők erős szerepet játszanak.	34,0%
<b>Lemaradók</b>	Hagyományörzők, utoljára fogadják el az új dolgokat, múltba tekintők, gyanakvók az új dolgokkal szemben.	16,0%

### **3.5. A vásárlás folyamata**

A vásárlás folyamata egyszerűen definiálható rendszerbe illeszthető. A vásárlás 0+5 szakaszra osztva könnyen átlátható, megértve azt a racionális és emocionális, néha morális tartalmat, amely segíthet abban, hogy a termékünk, szolgáltatásunk értékesítésének megtervezésénél birtokában legyünk mindazon tudományosan is igazolt elvnek, amely képes optimalizálni és hatékonyá tenni az értékesítéseinket.



### **3.5.1. A vásárlás 0+5 szakaszának jellemzői**

#### **0. szakasz: Ösztönzés**

A vásárlás folyamata azzal kezdődik, hogy a vásárlót befolyásoló, ösztönző impulzusok érkeznek az egyén felé például az alábbi helyekről:

- Társadalom, család, barátok, munkatársak,
- Gyártók, kereskedők, tömegkommunikáció,
- Saját fiziológiás szükségleteink (éhség, szomjúság stb.)

Ilyen ösztönzés lehet például a megfelelő reklámtevékenység, árkedvezmények, akciók, jó árúelhelyezés stb.

#### **1. szakasz:**

##### **A probléma felismerése**

A következő szakasz, hogy az egyén a problémát vagy az igényt megállapítja a korábbi nyomások, ösztönzések, ingerek (pl. ő saját maga régóta szeretne már valamit venni, hirdetések, ismerősök véleménye stb.) hatására, megerősítse magát abban, hogy fogyasszon. A marketing feladata ebben a fázisban tehát, hogy a problémákat felismertesse, felerősítse a fogyasztó számára. Abban az esetben, ha az egyénnek nincs problémája, tennie kell arról, hogy legyen. Ez szintén a marketing feladata (birtoklási, szerzési vágy felerősítése).

#### **2. szakasz: Információgyűjtés**

Az egyén elkezd érdeklődni a megvásárolandó termék vagy szolgáltatás iránt. Aktív információgyűjtésbe kezdhet, fogékonyabbá válik a releváns információk tekintetében.

Az információk az alábbi forrásokból származhatnak:

- személyes források (pl. család, barátok, munkatársak, ismerősök),
- kereskedelmi források (pl. reklám, eladók, csomagolás, kirakat, kereskedők),
- tömegkommunikációs források, (pl. reklám, termékminősítő szervezetek, prospektus),
- tapasztalati források (pl. a termék kipróbálása, vizsgálata és használata).

Általánosságban kijelenthetjük, hogy a fogyasztó a legtöbb információt a kereskedelmi forrásoktól kapja, de a személyes források a leghatásosabbak és a legerősebbek.

#### **3. szakasz: Az alternatívák értékelése**

A fogyasztó a kapott információkat rendszerezi és értékeli. Értékeli a termék tulajdonságait (szín, minőség, presztízs, tartósság, alak, összetétel, állag, garancia, stílus, biztonság stb.), a termék árát, a fizetési feltételeket, a vevőszolgálat színvonalát, a hazaszállítási lehetőségeket, stb. Ha több változat vonzónak tűnik a számára, akkor felállítja a megvásárolandó termékek rangsorát. Ebben a fázisban nagy szerepe van olyan marketing elemeknek, mint például a márkanév, a presztízsérték és adott esetben az ár.

#### **4. szakasz: Vásárlási döntés**

Ebben a szakaszban beléphetnek olyan közbenső hatások, amelyek elhalasztják, vagy módosítják a vásárlást. Ilyen hatások: más személyek eltérő attitűdje (pl. a férjnek nem tetszik a feleség által kiszemelt ruhadarab), váratlan események (pl. olyan információ jut a vásárló birtokába, amit eddig nem tudott a kiválasztott márkáról), visszariadás a vásárlással együtt járó kockázattól (pl. a vevő nem biztos abban, hogy a termék veszélytelen a környezet számára).

A vásárlási döntés végső soron egy többlépcsős folyamat, több, úgynevezett döntést igényel. A vevő határoz a márkáról, a kereskedőről, a darabszámról, a vétel időpontjáról és a fizetés módjáról.

A vásárlás nem minden esetben nyugszik racionalitáson, ésszerűsége. Wéber szerint a fogyasztó korlátozott racionalitásának megfelelően képtelen a vásárlás előnyeinek és hátrányainak pontos felismerésére, de dönt, és döntéseiben a marketing eszközei lényegesen befolyásolják őt.

### **5. szakasz: Vásárlás utáni magatartás**

A vétel után, a termék használata közben derül ki a vevő elégedettsége. Ha a fogyasztó elégedett, akkor számíthatunk az újravásárlásra, amely egyúttal lerövidítheti a következő vásárlási ciklust. Ilyenkor nem kell információt keresnie és azt értékelnie, hanem a probléma-felismerés után közvetlenül vásárol.

A negatív tapasztalatok viszont ellentétes hatásúak. A döntés helyessége megkérdőjeleződik, diszsonancia, feszültség ébred a fogyasztóban, amely új vásárlási helyzethez, aktív kereséshez vezethet.

### **3.5.2. Az impulzusvásárlás**

A fogyasztó egyedi, nagyon gyors érzelmeken alapuló vásárlása a pillanat- vagy más néven az **impulzusvásárlás**. Ennek az a lényege, hogy a fogyasztó nem előkészítetten, hanem hirtelen dönt valamilyen külső és/vagy belső tényező alapján. Ezt a hirtelen impulzust sok minden kiválthatja (például egy tikkasztó meleg nyári estén sétálni visszük a kutyát, közben meglátjuk a fagyaltost és bár egyáltalán nem volt szándékunkban, de a pillanatnyi elhatározás alapján mégis vásárolunk). Az impulzusvásárlás bekövetkezését nagyban segíti a percepció.

### **3.5.3. A percepció (észlelés)**

A percepciót (észlelést) már megismerhettük a fogyasztói magatartás belső tényezőinek vizsgálatánál. Egy olyan komplex folyamatról van szó tehát, amelynek során az emberek szelektálják, rendezik, és értelmezik az érzékszervi ingereket, összefüggő, értelmes képbe rendezve azokat. A percepció alakulása elsődlegesen érzékszervi beállítottságunktól és rendszerünkötől függ. A percepció rendszer összetevői:

**A látás:** a termék látványa, színek, szimbólumok, és azok esetleges kulturális jelentősége. (pl.: a magyaroknál a piros- fehér- zöld a nemzet, egy remekbeszabott torta, vagy pecsenyéstől látványa, egy gyöngyöző pohár sör éhséget- szomjúságot ébreszt stb.)

**A szaglás:** egyes illatok, vágykeltőek, izgatók, mások megnyugtatók, vagy éppen undort kiváltók lehetnek. (pl.: a cukrászüzemből, vagy a pékségből kiáramló illatok étvágyat gerjesztők, egyes parfümök fűszeres illata, főleg, ha pézsmakivonatot is tartalmaz vágykeltő, izgató, a gumigyár, vagy állati hulladékot feldolgozó üzemből kiszűrődő szagok undorító stb.)

**A hallás:** szintén erősen befolyásolhatja vásárlási döntéseinket. (pl.: az üzletekben szóló kellemes muzsika pozitív, míg az üvöltő zajszerű zene negatív hatást válthat ki vásárlási döntéseinknél stb.)

**A tapintás:** a vásárlás folyamatában a termék megérintése, szinte alapvetően meghatározó lehet a későbbi vásárlási döntésünkben. (pl.: egy bútor esetében az érdes, vagy sima felület befolyásoló, míg textiliáknál döntő tényező lehet. Műszál- pamut tartalom a komfortosság, egészség képzetét adhatja, a selyem tapintása, luxusérzést biztosít stb.)

**Az ízlelés:** az ízek, beállítottságunkhoz mérten alapvetően döntik el, hogy megvásároljuk, megkedveljük, vagy sem az adott terméket. (pl.: egyéni íz világtól függően kedveljük, vagy sem a mentolos krémmel töltött csokoládét, vagy kekszet, szeretjük a csípős ízt, vagy sem, kedveljük, vagy sem a kesernyés, kinin tartalmú üdítőt stb.)

Ahhoz, hogy az érzékszerveinket érintő inger tudatosuljon, kellően erősnek és intenzívnek kell lennie. Alapvető fontosságú az **abszolút ingerküszöb** fogalmának ismerete. Azt a legkisebb ingerhatást értjük alatta, amelynél, már létrejön az érzékelési tapasztalat. Érdekes, hogy a megszokás miatt, az ingerek erősségét, időről-időre változtatni kell annak érdekében, hogy az eredetinek megfelelő érzési tapasztalat jöjjön létre.

### 3.6. Az üzleti terv felépítése

A sikeres vállalkozás négy feltétele: Szaktudás, Kitartás (akarat), Kapcsolatok (környezet ismerete), Szerencse. Röviden: SZKKSZ-szabály.

Az üzleti tervet akkor készítjük el, ha új vállalkozásunk küldetését, filozófiáját, stratégiai lépéseit szakszerűen és pontosan szeretnénk megtervezni, vagy, ha már meglévő vállalkozásunk tevékenységét, szakmai lépéseit és profitorientációját a megváltozott piaci helyzetnek megfelelően optimalizálni, módosítani akarjuk, esetleg fő tevékenységünk megváltozott. Emellett gyakran készül üzleti terv, ha valamely gazdálkodó szervezet pályázatot kíván benyújtani, hitelt szeretne felvenni.

**Az üzleti terv részei:**

- I./ Vezetői összefoglaló
- II./ A vállalkozás általános bemutatása
- III./ Marketing terv
- IV./ Működési terv
- V./ Vezetőség és szervezeti felépítés
- VI./ Pénzügyi terv és kockázatelemzés
- VII./ Mellékletek

## I. VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ

A vállalkozás helyzete, pozíciója. Miért készült az üzleti terv. A cég hitvallása, filozófiája, küldetése, jövőképe. A közeljövőt érintő célkitűzések, intézkedések, amiket meg kell tenni.

## II. A VÁLLALKOZÁS ÁLTALÁNOS BEMUTATÁSA

### 1./ A vállalkozás alapadatai

Működési forma: önálló cég, franchise stb.

Cégazonosítók: cégjegyzék szám, adószám

Tulajdonosok (név, cím, adóazonosító jel, személyigazolvány szám)

Cégeképviselő(k) (név, cím, adóazonosító jel, személyigazolvány szám)

A vállalkozás pontos, teljes neve

A vállalkozás székhelye, telephelyei

Mikor lett bejegyezve a vállalkozás

Fő és melléktevékenységek

Elérhetőségi adatok (telefon, fax, internet cím, e-mail cím, postacím, web)

A vállalkozás könyvvizetését, jogi képviselőjét végző cég neve

### 2./ A vállalkozás története

**Már működő vállalkozás esetén:** a vállalkozás alapításának ideje és célja, cégfilozófia, a vállalat küldetése. A cég működésének története, áttörő sikerek, díjak, szakmai elismerések. Folyamatban lévő fejlesztések, jövőre vonatkozó célkitűzések, tervek. **Alakuló cégnél** az üzleti terv elkészítésének indoka. Az üzleti terv megírását ösztönző tényezők bemutatása: hitelfelvételi kérelem, befektető keresése, pályázat elnyerése, egyéb. A cég küldetése, jövőbeni elképzelései.

## III. MARKETING TERV

### 1./ Ágazati és piaci áttekintés, elemzés

A céget tevékenységét (termék, szolgáltatás) érintő piaci helyzet és trendek áttekintése

Az iparágat érintő társadalmi környezet és változások (demográfiai és kulturális)

Technológiai környezet és változások, újítások

Természeti környezet és adottságok

Politikai és jogi környezet, jogszabályi keretek

Gazdasági környezet és mutatószámok (bruttó, nettó és diszkrecionális jövedelem, fizetőképesség és fogyasztási hajlandóság)

### 2./ Termékek, szolgáltatások

A vállalkozás által kínált termékek és szolgáltatások fő jellemzői

Milyen értéköbbllettel bír a termék/ szolgáltatás a vásárló számára

Hová vannak a termékek/ szolgáltatások pozícionálva a versenytársak termékeihez képest

Miben különböznek a saját termékek/ szolgáltatások a már piacon lévő hasonló termékektől/ szolgáltatásoktól

Mennyire volt eddig sikeres a saját termék/ szolgáltatás vagy a piacon lévő hasonló termék/ szolgáltatás

### **3./ Piaci szegmentáció/ Alapváltozók vizsgálata:**

- a) Területi változók
- b) Lakóhely típus, méret, országon belüli elhelyezkedés, országrész, globális elhelyezkedés stb.
- c) Demográfiai jellemzők: életkor, nem, családi állapot, eltartottak száma, háztartások száma stb.
- d) Társadalmi- gazdasági alapváltozók: munkahely, munkakör, iskolai végzettség, bér és diszkrecionális jövedelem, igény szint stb.
- e) Személyiség jegyek: extrovertált, introvertált személyiség, márkához való viszony (márkahű, márkaváltó, márkaelhagyó, csapongó)

### **4./ Versenytársak vizsgálata**

A legnagyobb versenytársak elemzése a következő szempontok szerint:

A versenytárs által kínált termékek/ szolgáltatások leírása

A versenytárs célcsoportjának körülírása, jellemzése

A versenytárs célcsoportjának vásárlási szokásai

A versenytárs árpolitikája

A versenytárs marketing és piacbefolyásolási tevékenysége

A versenytárs GYELV(gyengeségek-erősségek-lehetőségek-veszélyek elemzése (angol rövidítése: SWOT)

Versenytárs beszállítói

Értékesítési csatornák

### **5./ Marketing- mix-elemzés**

Termékpolitika: termékfejlesztés, piaci bevezetés és piacon tartás, K+F, akvizíció, termék-életgörbe szakaszok menedzselése, csomagolás stb.

Árpolitika: ár kialakítás, árképzés, ártípus meghatározások, ármódosítások, akciós árak kialakítása, terméktipizálás (ár rugalmas, ár rugalmatlan, kereszt rugalmas, )

Értékesítéspolitikai: értékesítési csatornák, közvetítők, szállítók, szállítási módok és utak, értékesítési módszerek és helyek termék és szolgáltatásfüggő kialakítása stb.

Piacbefolyásolás: Klasszikus eszközökkel (ATL) (nyomtatott, audio, audiovizuális, közterületi, közlekedési eszközökön elhelyezett) és Nem klasszikus eszközökkel (BTL) (katalógusok, reklámújságok, kiállítás és vásár, direktlevelek, ajándékok stb.) eszközökkel

## **IV. MŰKÖDÉSI TERV**

### **1./ Fejlesztési elemzés**

A termékek/ szolgáltatások fejlesztése milyen stádiumban van

Mikorra várható a fejlesztés befejezése

A befejezésig milyen akadályokat kell leküzdenie a vállalkozásnak, milyen feladatok várnak még elvégzésre

Kik vesznek részt a vállalkozáson kívül a fejlesztésben (alvállalkozók, partnercégek)

A szabadalmaztatás megoldása, a szabadalmi jogok levédése, márká és védjegypolitika

### **2./ Gyártási terv**

A vállalkozás fő beszállítói, a beszállítók osztályozása (ár, szállítási feltételek, megbízhatóság)

Milyen gyártási eljárásokat alkalmaz a vállalkozás

A gyártási/ előállítási folyamat rövid bemutatása

A gyártási folyamathoz kapcsolódó költségek felsorolása

Kutatási és fejlesztési folyamatokhoz kötődő költségek és határidők

Milyen eszköz és helyigénnyel jár együtt a termékek/ szolgáltatások előállítása

Szervízhálózat működtetése

Terméktámogatás

## **V. VEZETŐSÉGI-ÉS SZERVEZETI FELÉPÍTÉS**

### **1./ Vezetőség, tisztségviselők**

A vállalkozás alapítói az aktív befektetők

Alkalmazottak, akik kulcsfontosságú szerepet játszanak a vállalkozás életében

Igazgató(k)

Tanácsadó testület

Külső/ belső tanácsadók, jogi képviselő, könyvvizelési tanácsadó

Szervezeti séma

### **2./ Humánpolitika és stratégia**

Az alkalmazottak felvételének ütemezése, módja

Alkalmazottak kiválasztása

Javadalmazási és előmeneteli rendszer

Munkaerőképzés, továbbképzés

Munkaerő utógondozás

## **VI. PÉNZÜGYI TERV-ÉS KOCKÁZATELEMZÉS**

Költségvetési terv (korábbi éveknél tervezett és tény adatok)

Cash-flow kimutatás

Eredmény-kimutatás és mérlegkimutatás

Állandó és változó költségek, fedezeti-pont számítás  
Pénzügyi mutatók  
Megtérülési kimutatások és tervek  
Gazdaságossági számítások

## **VII. MELLÉKLETEK**

A mellékletekben szerepeltethetünk grafikonokat, táblázatokat, fotókat a termékekről, technikai specifikációkat, a vezetőség életrajzát és minden olyan egyéb anyagot, ami kapcsolódik az üzleti terv anyagához, és azt illusztrálja.

### **3.7. A marketingstratégia**

A marketingstratégia lényege a cég tervezett, szakmailag megalapozott hosszú távú célkitűzésének és ezt alapul véve taktikai tervének kialakítása a legoptimálisabb profitszerzés megvalósítása érdekében. Az üzleti stratégia kialakítása és megtervezése pontosabban kivitelezhető egy megfelelően elkészített üzleti terv birtokában.

#### **Jellemzői:**

A stratégia folyamatos tevékenység, mely mindig egy nagyobb időtávot fog át,  
A stratégiai tervezés célja a tartós versenyelőny megszerzése, a vállalkozás nyerő helyzetbe hozása hosszú távon,  
Irányt mutat a vállalkozás számára, választ ad arra hogyan reagáljon a környezeti kihívásokra,  
A stratégiai tervek akciókból állnak,  
A megfelelő stratégia a vállalkozásnál az üzleti kockázat csökkentésének és a veszélyek elhárításának fontos eszköze,  
A stratégiának szintjei vannak.

#### **A három stratégiai kérdés**

- Hogy állunk most – milyen a jelenlegi helyzetünk?
- Hova akarunk eljutni? Példák:
  - Milyen üzleti tevékenységet akarunk folytatni és milyen piaci részesedést akarunk kihasítani?
  - Milyen fogyasztói szükségleteket és csoportokat akarunk kiszolgálni?
  - Milyen eredményeket akarunk elérni?
- Hogyan jutunk el odáig?

A marketingstratégia a vállalat általános terve arra vonatkozóan, hogy mit kíván tenni egy bizonyos célpiacért az általa befolyásolható marketing-mix eszközrendszerével.

#### **Alapvető feladata és célja**

A versenyképes, jó piaci pozíció kialakítása,  
A versenytársak figyelése és az ő lépéseikre adott válaszok kidolgozása.

## **A marketingstratégia két alapeleme**

**A célpiac**, vagyis azon lehetséges, homogén vásárlók együttese, akikre a vállalat odafigyel.

**A marketing-mix**, azaz a vállalat által ellenőrzött azon változók (ár, termék, elosztás, piacbefolyásolás) együttese, amelyekkel a célpiac meghódítására törekszik.

A marketingstratégia tehát a célok, az erőforrások és a piaci környezet közötti folyamatos összehangolás.

## **Marketingstratégia kialakításához szükséges alapvető lépések**

1. Adatok begyűjtése a cég külső, belső környezetéből.
2. **GYELV** elemzés (**angol megfelelője SWOT analízis**) egy egyszerű, rugalmas, könnyen alkalmazható módszer a marketingstratégia készítésének folyamatában, annak megalapozásában.

**A GYELV** egy mozaikszó, a gyengeségek, erősségek, lehetőségek és veszélyek szavak kezdőbetűiből állítható össze.

Az elemzés eredményeként egy olyan táblázatot kapunk, amely segít a vállalat helyzetének objektív, kritikus értékelésében.

3. A begyűjtött adatok értékelése, súlyozása, visszakeresése, tárolása, elemzés, áramoltatás, feldolgozás, majd ezekből információnyerés.
4. Döntés előkészítés.
5. Tulajdonosok és a menedzsment stratégiai döntése, küldetés, hitvallás, credo kialakítása, stratégiai terv elkészítése.
6. A környezeti és a piaci változások figyelembe vételével a marketingstratégia megvalósítása a rugalmas taktikai tervek kialakításával.

### **Lehetséges stratégiai döntések:**

Koncentrált

Differenciált

Differenciálatlan marketingstratégia kialakítása.

### **Fontosabb vállalati szintű stratégiák:**

#### **Piaci cél típusú stratégiák**

Mit tekint célpiacának, mit akar meghódítani a vállalat?

A teljes piac meghódításának stratégiája, (pl. Coca Cola, General Motors, Nokia)

Egy piaci szegmens meghódításának stratégiája (pl. Playboy magazin, iPod)

Néhány piaci szegmens elfoglalása (pl. Danubius Hotels, MOL)

#### **Földrajzi alapú stratégiák**

Hol kíván működni, tevékenykedni a vállalat?

1. Helyi piaci stratégia



2. Térségi (megyei) stratégia
3. Regionális stratégia
4. Országos szintű stratégia
5. Nemzetközi szintű stratégia

### **Piaci belépés időzítésén alapuló stratégiák**

Mikor, a versenytársakhoz viszonyítva milyen időzítéssel akar termékével megjelenni a vállalat?

1. Megjelenés elsőként
2. Megjelenés párhuzamosan
3. Késlekedő megjelenés

## **IV. A VÁLLALKOZÁSOK VAGYONA, KÉSZLETGAZDÁLKODÁS**

A vállalkozói tevékenység folytatása (termék előállítás, szolgáltatásnyújtás) bizonyos erőforrások meglétét feltételezi. Aki vállalkozik, annak rendelkeznie kell megfelelő mennyiségű és összetételű vagyonnal.

**Vagyon:** A vagyon egy jogalany (természetes személy, vagy jogi személy) pénzben kifejezhető javainak összessége. A vagyon részét képezik a jogok és kötelezettségek is.

**ESZKÖZÖK (AKTÍVÁK)** a vagyon konkrét megjelenési formája.

**FORRÁSOK (PASSZÍVÁK)** a vagyon eredetét, származását mutatja.

**Eszközök összege = Források összegével.** Ezt nevezzük a mérlegegyezőség elvének.

A mérlegegyezőség oka, hogy ugyanarról a vagyonról beszélünk, csak más oldalról vesszük számba.

A vállalkozói vagyon számbavétele két módon történhet: leltár összeállítással, vagy mérlegkészítéssel.

**A leltár:** egyfajta részletes vagyonkimutatás, a tényleges állapot számbavétele mennyiségben, minőségben, értékben. A leltár feltünteti a vállalkozás összes fellelhető eszközét (aktíváit) darabszáma szerint, ezért ezt a mérlegkészítés alapbizonylatának nevezhetjük.

**A Mérleg:** olyan kétoldalú kimutatás, amely a vállalkozó eszközeinek és forrásainak értékét mutatja egy adott időpontra (fordulónap) vonatkozóan, összevontan és csak értékben.

### **4.1. A vállalkozások eszközei**

1./ **Befektetett eszközök:** Minden olyan anyagi eszközt, amely tartósan, azaz 1 éven túl szolgálja a vállalkozási tevékenységet, azt befektetett eszköznek nevezük.

A befektetett eszközök három csoportja: immateriális javak, tárgyi eszközök, befektetett

pénzügyi eszközök.

**Immateriális javak:** Azok a nem anyagi eszközök, amelyek közvetlenül és tartósan szolgálják a vállalkozási tevékenységet.

Ide tartoznak többek között: fejlesztések, szellemi tevékenység, cégérték, kapcsolati tőke stb.

**Tárgyi eszközök:** Azok az anyagi eszközök, amelyek közvetlenül vagy közvetve szolgálják tartósan a vállalkozási tevékenységet.

Ide tartoznak: ingatlanok, gépek, berendezések, termelőeszközök, felszerelések, járművek stb.

**Befektetett pénzügyi eszközök:** Azok a pénzeszközök, amelyeket a vállalkozó azzal a céllal fektetett be, hogy ott tartós jövedelemre, osztalékra, illetve kamatra tegyen szert.

Itt kell szerepeltetni: részesedéseket, értékpapírokat (pl. befektetési céllal vásárolt részvényeket, kötvényeket), adott kölcsönöket, hosszú lejáratú bankbetéteket.

**2./Forgóeszközök:** Minden olyan eszköz, amely rövid ideig, azaz 1 évet nem meghaladóan szolgálja a vállalkozási tevékenységet.

#### **A./ Készletek**

Rendszerint egyetlen tevékenységi folyamatban vesznek részt. Eredeti alakjukat elvesztik, illetve a tevékenység során változatlan állapotban maradnak.

#### **B./Követelések**

Szerződésekből jogszerűen eredő, pénzformában kifejezett fizetési igények, amelyek a vállalkozó által teljesített, a másik fél által elfogadott, elismert teljesítéshez kapcsolódnak (pl. vevői követelések).

#### **C./Értékpapírok**

Átmeneti, nem tartós befektetés céljából, azaz forgatási célból vásárolt értékpapírok. (Forgatási céllal vásárolt részvények és kötvények.)

#### **D./Pénzeszközök**

Folyó fizetési eszközök. Azok a vagyontárgyak, amelyek készpénzben, csekkben, vagy bankbetétben állnak a vállalkozás rendelkezésére.

## **4.2. A vállalkozások forrásai**

### **1. Saját tőke**

Olyan tőkerész, amelyet a tulajdonos (alapító) bocsát a vállalkozás rendelkezésére, továbbá amelyet a tulajdonos az adózott eredményből hagy a vállalkozásban, azaz nem képezi osztalékkifizetés alapját. A rendelkezésre bocsátás, bent hagyás időkorlát nélküli, vagyis a saját tőke tartós forrásnak minősül, véglegesen áll a vállalkozás rendelkezésére.

### **2. Céltartalék**

Az adózás előtti eredmény terhére képzett olyan forrás, amely a következő év(ek)ben várhatóan felmerülő veszteségek, és kötelezettségek fedezetére szolgál.

### **3. Kötelezettségek**

Különbféle szerződésekből eredő, pénzformában teljesítendő tartozások. Idegen tőkének is nevezzük.

#### **a./ Hosszú lejáratú kötelezettségek**

Azok a tartozások, amelyeknek futamideje 1 évnél hosszabb. Összetevői: beruházási és fejlesztési hitelek, egyéb hosszú lejáratú hitelek, hosszú lejáratú kölcsönök, tartozások kötvénykibocsátásból, egyéb hosszú lejáratú kötelezettségek

#### **b./ Rövid lejáratú kötelezettségek**

Azok a tartozások, amelynek a futamideje maximum 1 év. Ide tartoznak: vevőktől kapott előlegek, kötelezettségek áruszállításból, szolgáltatásból (szállítói kötelezettségek), váltótartozások, rövid lejáratú hitelek, egyéb rövid lejáratú kötelezettségek

#### **c./ Hátrasorolt kötelezettségek**

Azok a fizetési kötelezettségek, amelynek lejáratja legalább 5 év vagy határozatlan idejű.

## **4.3. Példa a vállalkozói hitel fajtákra**

### **Folyószámlahitel**

A folyószámlahitel a legegyszerűbben igényelhető vállalkozói hitel, amely ráadásul szinte megkötés nélkül bármire szabadon elkölthető. A folyószámlahiteleket jellemzően az árbevétel 10-30%-áig adják a bankok és igényelhetőek rullírozó, azaz visszatölthető formában is, ezáltal a visszafizetés után többször is lehívhatóak. A vállalati folyószámlahitelek jellemzően éven belüli lejáratúak, így kiválóan alkalmasak az átmeneti fizetési nehézségek leküzdésére és az állandó pénzügyi csúszásokból adódó problémák áthidalására.

### **Széchenyi kártya**

A Széchenyi Kártya egy államilag támogatott vállalati folyószámla hitelkeret, amely mára a magyar vállalkozók kedvelt konstrukciójává vált. Igénylése rendkívül egyszerű, kamatozása nagyon kedvező (a jegybanki alapkamathoz kötött), továbbá egyenlege a visszatöltés után többször is lehívható.

A Széchenyi Kártya 1-100 millió forintos összegben igényelhető árbevételtől függően, és akár 2 éves rendelkezésre állással is kérhető. Javasolt mindenféle olyan kiadásra, amely rövidtávon merül fel a cég életében és jellemzően a bevételek csúszása miatt jelent akadályt a finanszírozása. A Széchenyi Kártya igénylésében a területi kereskedelmi és iparkamarák segítséget nyújtanak a hozzájuk forduló ügyfelek részére. (A Széchenyi Kártya már több változatban is elérhető, részletek a [kavosz.hu](http://kavosz.hu) oldalon található)

### **Vállalkozói lízing**

Eszközöket, gépeket és járműveket egy vállalkozónak a legcélszerűbb lízingelni, vagy tartósan bérelni, hiszen ebben az esetben a havi lízingdíj költségként elszámolható, valamint akár bérbe is tovább adható. Lízing esetén az eszköz vagy ingatlan tulajdonjogát nem szerezzük meg pusztán a használatáért fizetünk. Pontosan emiatt a lízing nem hitelviszony, akkor sem, ha jellegében egyes elemei hasonlítanak is a hitelhez. A lízing a legtöbb esetben közepes lejáratú (3-7 év) konstrukció és mint minden más hitelnél, bírálatakor a legfontosabb szempont a cég árbevétele.

### **Projekthitel/Beruházási hitel**

Nagyobb volumenű, vagy hosszabb távon megtérülő beruházások esetében, nem mindig áll rendelkezésre megfelelő keret a teljes beruházás lebonyolításához, ám ilyen esetekre nyújtanak segítséget a projekt- és beruházási hitelek. Ezeknél a hosszú távú finanszírozási formáknál elsősorban a projekt jövőbeni megtérülése és profittermelő képessége a fedezet, amelyet alapos üzleti tervvel szükséges alátámasztani. A projekt lehet egy nagyobb beruházás, de akár tartós eszköz vagy ingatlanvásárlás is. A projekthitelek a legtöbb esetben speciális visszafizetésűek is lehetnek, így megoldható akár a negyedévenkénti hiteltörlesztés is.

### **Mikro pályázattal kombinált hitel**

Napjainkban nagyon népszerűek a pályázattal kombinált hitelek, amelyeket jellemzően ingatlanvásárlásra, beruházásra, munkahelyteremtésre lehet fordítani. Ezek lényege, hogy egy minimális önerő mellett van lehetőségünk egy nagyobb összegű vissza nem térítendő összegre is pályázni és csak a maradék kisebb részt kell hitelből megvalósítanunk.

Fogyasztási hitel fajták:

Áruhitel,

Folyószámlahitel és

Személyi kölcsön

Érdemes figyelni az EU és a Magyar Állam társfinanszírozása által nyújtott forrásokból finanszírozott, vállalkozók számára kiírt pályázatokra is. .

## **4.4. A vállalkozások finanszírozása, pénzforgalma**

A vállalkozás folyamatos működtetéséhez a gépeken, berendezéseken, termelőeszközökön túl pénzeszközökre is szükség van. A finanszírozás nem más, mint az indításhoz és folyamatos működéshez szükséges pénzmennyiség megfelelő időben és megfelelő mennyiségben történő biztosítása.

A finanszírozás, mint az előbbiekből láthattuk lehet saját tőkéből és idegen tőkéből megoldott.

Ha a vállalkozások önfinanszírozó: ez azt jelenti, hogy a meglévő vagyonból vagy a vállalkozói tevékenység eredményéből fedezhetők a vállalkozás kiadásai. Az önfinanszírozás azt is jelenti, hogy a vállalkozónak legyenek olyan vagyontárgyai, amelyek bármikor

és könnyen pénzzé tehetőek, azaz mobilizálhatók (például: gépjármű, kötvények stb.)  
Idegen forrás igénybevétele a vállalkozás finanszírozására történhet például:

- Hitelek igénybevétele
- Kötvény kibocsátással
- Részvényjegyzéssel (alaptőke emelése)
- Kölcsön igénybevétele más gazdálkodó szervezettől
- Vissza nem térítendő állami támogatás igénybevétele
- Pályázati lehetőségekkel (valamennyi önrésznek kell lenni)
- Kisvállalkozásoknak szóló mikro- és középhitelek igénylésével
- Széchenyi kártyával
- Lízinggel: beruházási javak, tartós fogyasztási cikkek használatba adása 365 napnál hosszabb időtartamra díj ellenében.

#### 4.4.1. A pénzforgalom

Pénzforgalomnak nevezzük a pénztulajdonosok közötti pénzmozgások összességét.

##### **Pénztulajdonosok:**

Lakosság,

Vállalkozások,

Nemzeti jövedelem elosztók, újraelosztása

##### **A pénzforgalom lebonyolítása történhet:**

Készpénzfizetéssel,

Készpénzkímélő fizetéssel (átutalás, csekk, bank és hitelkártya)

Bankszámlák közötti elszámolással

**Készpénzfizetés:** bankjegyekkel és érmékkel lebonyolított forgalom.

Pénzösszeg közvetlen átadása, vagy bankszámlára történő befizetés (bankfiók pénztáránál, postahivataloknál)

Készpénz átadás átutalási megbízással: készpénz kifizetése bankszámláról (bankfiók pénztáránál, kifizetési postautalvánnyal)

**Készpénzkímélő fizetés:** a fizetési mód jellemzője, hogy a bankszámla tulajdonosa számlájáról készpénz nélkül fizetéseket teljesíthet.

**Bankkártya:** olyan fizetési eszköz, amelyet a kártya kibocsátására jogosult pénzügyi intézet biztosít, és amellyel a kártya birtokosa bankszámlájáról készpénzt vehet fel, vagy tényleges vásárlásainak, valamint az általa igénybevett szolgáltatások ellenértékét kiegyenlítheti. A bankkártya lehet kredit (hitelkártya), vagy debit (folyószámlához kapcsolódó kártya) alapú.

**Csekk:** olyan értékpapír, amelynek kibocsátója arra utasítja a címzettet, hogy a csekk tulajdonosának a csekken feltüntetett összeget fizesse meg. (Ne tévesszük össze a postai „sárga csekkel.” – azaz a készpénz átutalási megbízással.)

**Átutalási megbízás:** a fizetésre kötelezett arról rendelkezik, hogy a bank a nála vezetett számlája terhére, meghatározott összeget utaljon át a jogosult bankszámlája javára.

Az átutalási megbízást a benyújtónak minden esetben a pénzüntézethez bejelentett aláírás bejelentésen meghatározott módon kell aláírni. Az összeg nincs értékhatárhoz kötve.

#### **4.4.2. Bankszámlanyitás**

Az újonnan megalakuló gazdálkodó szervezetnek igazolnia kell, hogy az illetékes cégbírósághoz benyújtották a cégbejegyzés iránti kérelmüket, és rendelkeznek cégazonosítókkal (statisztikai számjellel, vagy cégjegyzékszámval, egyéni vállalkozó esetén nyilvántartási számmal, adószámmal, társasági szerződéssel, alapító okirattal, aláírási címpéldánnyal).

A már meglévő cégnek szükséges dokumentumok:

- 30 napnál nem régebbi társasági szerződés
- Közjegyző által hitelesített aláírási címpéldány, vagy ügyvéd által készített aláírásminta
- Cégbírósági tanúsítvány,
- az ügyvéd által készített úgynevezett e-akta

#### **Bankszámlaszerződés:**

A bankszámlaszerződésben a bank arra vállal kötelezettséget, hogy a vele szerződő fél részére számlát nyit, a számlán a fél pénzeszközeit nyilvántartja. A vállalatoknak jogukban áll egyidejűleg több kereskedelmi banknál is számlát nyitni és vezetni.

#### **A bankszámlaszerződés legfontosabb pontjai:**

A bankszámla feletti rendelkezés: a bankszámla feletti rendelkezési jogot az gyakorolhatja, akit a pénzüntézetnél – a pénzüntézet által rendszeresített módon – az „Aláírási címpéldányon” bejelentenek.

**A bank által fizetett kamat mértéke és elszámolása:** Bankonként eltérő, a vállalkozás felelős vezetőjének kötelessége a különböző banki kondíciók felderítése és a vállalkozás számára legelőnyösebb kiválasztása.

**Elkülönített számlák nyitása:** az ügyfélnek jogában áll az elszámolási számla mellett, ugyanannál a pénzüntézetnél elkülönített számlát (számlákat) nyitnia. Ezek arra szolgálnak, hogy adott időpontban felhasználásra, lehívásra kerülhessenek.

**A bankszámla vezetésével kapcsolatos díjak:** a jutalékok, díjak, valamint egyéb címen felszámított költséget eltérőek, a vállalkozás felelős vezetőjének kötelessége a különböző banki kondíciók felderítése és a vállalkozás számára legelőnyösebb kiválasztása.

**A számlaszerződés lejárat, felmondásának lehetősége:** e szerződések általában meghatározatlan időre jönnek létre. Ettől függetlenül bármely félnek jogában áll azt felmondania, amennyiben erről a másik felet előre, a szerződésben meghatározott időben, írásban értesíti.

#### **4.4.3. A bankbetétek**

Bankbetétek csoportosítása különböző szempontok szerint történhet.

### **Szerződéses betétek:**

Bankszámlabetét: látra szóló betétszerződés. A számla tulajdonosa vagy megbízottja bármikor rendelkezhet a banknál elhelyezett pénzeszközei felett, a bank pedig köteles ezt haladéktalanul teljesíteni. Az ügyfelek ezeket a számlákat leginkább az egymás közötti fizetések lebonyolítására használják.

A látra szóló betétek után a pénzüintézetek nem vagy csak jelképes kamatot fizetnek.

A bankszámla- vagy pénzforgalmi számlaszerződések gyakran magukba foglalnak egyéb mellékszolgáltatásokat is:

Számla terhére történő készpénzfelvétel és csekk-kibocsátás, a számlatulajdonos rendszeres, periodikus fizetési kötelezettségeire tartós megbízás keretében ad rendelkezést a pénzüintézetnek, amelyet a bank visszavonásig automatikusan teljesít, bankkártya, hitelkártya rendelkezésre bocsátása.

**Lekötött betétek:** Az ügyfél hitelt nyújt a bank számára, amiért a bank, kamatot fizet. Ennek mértéke a futamidőtől függően általában jelentősen meghaladja a látra szóló vagy betétek után fizetett kamat mértékét.

A lekötött betéteket a lekötések időtartama alapján 3 csoportba szokták sorolni:

Rövid lejáratú, ha a futamidő 1 hónap és 1 év közötti

Közép lejáratú, ha a futamidő 1 év és 2-5 év közötti

Hosszú lejáratú, ha a futamidő 2-5 évnél hosszabb

### **4.4.4. Értékpapírok**

#### **A kötvény**

Kötvényt különböző szervezetek bocsátanak ki gazdasági fejlesztési céljaiknak megvalósításához szükséges hosszabb lejáratú pénzigényeik kielégítésére.

A kötvény többnyire kamatozó – általában hosszabb lejáratú – hitelviszonyt megtestesítő értékpapír.

Szólhat névre és bemutatóra. A kötvény kibocsátója arra kötelezi magát, hogy az előre meghatározott időpontban (időpontokban) a kötvény névértékének megfelelő összeget visszafizeti és addig az esedékes kamatokat kifizeti. A kamatot a kötvény névértékének százalékában állapítják meg. A kötvény kibocsátója minden esetben kötelezettséget vállal a névérték visszafizetésére.

A kötvény tulajdonosa a kibocsátó cég üzletvitelébe szavazati és utasítási joggal nem rendelkezik.

#### A kötvénykibocsátásra jogosult szervek:

- állam,
- központi költségvetési szervek,
- önkormányzatok,
- pénzüintézetek,
- jogi személyiségű gazdálkodó szervezetek.

A kibocsátás lehet zárt-, vagy nyíltkörű. Előbbi esetben a kibocsátó adott befektetői kört keres meg, főképp intézményi befektetőket, vagy a saját munkavállalóit. Fontos ki-kötés ebben az esetben a névre szólóság.

### **A részvény**

A részvény a részvénytársaságok alapításakor, vagy alaptőkéjük felemelésekor kibocsátott tulajdonosi jogokat megtestesítő értékpapír, amely a vállalat tőkéjének meghatározott – a névértékének megfelelő – hányadát testesíti meg. A kibocsátott részvények névértékének összege a vállalat alaptőkéje (jegyzett tőkéje).

A részvény tulajdonosa a részvényes, aki az értékpapír megvásárlásával pénzt véglegesen a vállalkozás rendelkezésére bocsátja. Fő szabály, hogy a részvénytulajdonos a részvényt vissza nem válthatja, csak másnak eladhatja, tehát a részvénybe történő befektetés végleges tőkeátadást jelent. A részvénybe történő befektetés likviditását (forgalomképesség) az adja, hogy a részvény eladható, a részvényes a pénzt így visszakaphatja.

A részvény eladása nem érinti a vállalat tőkéjét (reáltőke), az értékpapír formájában jelenlévő tőke (fiktív tőke) viszont gazdát cserél. A fiktív tőke (a részvény piaci értéke) tehát elválik a termelésben résztvevő tőkétől (reáltőke).

A fentiekből következik, hogy a részvény feltétlenül likvid piacot kíván. A koncentrált és szervezett piac, mint például a tőzsde, jelentős mértékben hozzájárulhat a részvény elterjedéséhez, működőképességéhez.

#### A részvény kibocsátásáról:

Részvénykibocsátásra társaság alapításakor, illetve alaptőke-emelésekor kerülhet sor. Mindkettő nyilvános vagy zárt körben történhet. Zártkörű alapításnál az alapítók az Rt. összes kibocsátott részvényét átveszik. Erről, valamint az Rt. szervezetéről és működéséről az alapító okiratban rendelkeznek.

Nyilvánosan működő Rt-k nyilvános eljárással, részvényjegyzés útján alapíthatók. A jegyzés a jegyzési ív aláírásával történik. A részvényjegyző köteles a jegyzett összeg bizonyos hányadát befizetni (a többet egy éven belül). Ha több részvényt jegyeztek le, mint amennyit az Rt. kibocsátani tervez, az alapítók döntenek a túljegyzés elfogadásáról, vagy elutasításáról. Ha az utóbbi mellett foglalnak állást, a visszautasított jegyzésekre teljesített befizetéseket vissza kell téríteni.

A nyilvános alapítás meghiúsul, ha az alapító tervezetben meghatározott jegyzési minimumnak megfelelő számú részvényt a zárónapig nem jegyezték le. Ebben az esetben a jegyzési befizetések szintén visszatérítendők.

Ha a részvényjegyzés eredményes volt, az alapítók alakuló közgyűlést kötelesek összehívni. Ez megállapítja az alapszabályt, s kialakítja az Rt. szervezetét.

#### A likviditásról:

A tőzsdén a likviditás fogalma tulajdonképpen a részvény (vagy más pénzügyi eszköz)



forgalmát minősíti. A nagy forgalmú részvényeket magas likviditású, az alacsony forgalmú részvényeket alacsony likviditású részvényeknek nevezik. A likviditás mérőszáma piacenként eltérő lehet a piaci szabályozás és a piaci szokások miatt, de a forgalom egy alapvetően jó mérőszám erre. A forgalmon túlmenően azzal is mérhetjük a likviditást, hogy jellemzően mekkora tételek állnak bent a könyvben a vételi és eladási oldalon.

### **Az állampapírok**

Az állampapírok fogalma: Az állam adóságát megtestesítő értékpapír az állampapír. A vásárló számára gyakorlatilag kockázatmentes. Az állampapír tehát egy állam által kibocsátott hitelviszonyt megtestesítő értékpapír, mely azt tanúsítja, hogy az "államnak hitelt nyújtottunk".

Az egy évnél rövidebb időre kibocsátott állampapírokat **kincstárjegyeknek**, az egy évnél hosszabb időre kibocsátott állampapírokat **államkötvényeknek** nevezzük. A kincstárjegyek jellemző formája, a diszkont-kincstárjegy, amely nem fizet kamatot, csak a lejáratkor fizeti vissza a névértéket, viszont a névértéknél kedvezőbb (olcsóbb), vagyis diszkont áron bocsátják ki őket. A diszkontár és a névérték közötti különbség a diszkont kincstárjegy hozama.

Az állampapírok kibocsátását Magyarországon az Államadósság-Kezelő Központ (ÁKK) bonyolítja le. A nagy volumenű állampapír-kibocsátások az aukciókon zajlanak, a kifejezetten a lakosság számára kibocsátott állampapírokat (pl. Kamatozó Kincstárjegy) pedig jegyzés keretében lehet megvásárolni a Magyar Államkincstártól.

A kötvények, így az állampapírok kibocsátójának kockázati besorolását hitelminősítők végzik, mint például a Standard and Poor's, Moody's vagy a Fitch.

## **V. AZ ÁLLAMHÁZTARTÁS FELÉPÍTÉSE ÉS MŰKÖDÉSE**

### **Az államháztartásról**

Az államháztartás az állam funkcióinak ellátását szolgáló gazdálkodási rendszer. Az államháztartás az állam és a helyi önkormányzatok feladat- és hatásköreinek ellátását szolgáló pénzeszközöket (közpénzek) és vagyontárgyakat (közvetlen), az ezekkel való gazdálkodást, továbbá mindezek jogi szabályozását foglalja magában.

Az államháztartás alrendszerei:

- a központi kormányzat,
- a társadalombiztosítási alapok,
- az elkülönített állami pénzalapok és
- a helyi önkormányzatok.

## 5.1. A központi költségvetés

Bevétel	Kiadás
adók	szociális ellátás
vámok	egészségügyi ellátás
illetékek	kultúra, oktatás
járadékok	honvédelem
hozzájárulások	rendvédelem
bírságok	adósságszolgálat

**Egyenleg:** az egyenleg a bevételek és a kiadások különbsége.

**Szufficitről** beszélünk abban az esetben, ha az egyenleg pozitív, azaz többlet mutatkozik

**Deficitről** beszélünk abban az esetben, ha az egyenleg negatív, azaz hiány mutatkozik

### A központi kormányzat költségvetése

A központi kormányzati költségvetést mind az államháztartás egészének, mind az államháztartás központi szintjének legfontosabb, a másik három alrendszer is alapvetően meghatározó alrendszereként definiálhatjuk. Meghatározó kapcsolata van a többi alrendszerrel, hiszen azok állami finanszírozását is végzi.

### A közbevételek fő csoportjai:

- Adók és adójellegű bevételek:
  - Jövedelemadók (személyi jövedelemadó, társasági adó);
  - Termékek és szolgáltatások után fizetendő adók (általános forgalmi adó, fogyasztási adó);
  - Vagyonhoz és foglalkoztatáshoz kapcsolódó adók,
  - Vámok,
  - Illetékek.
- Nem adójellegű bevételek (bírságok, díjak);
- Felhalmozási és tőkejellegű (privatizációból, koncesszióból, vagyonértékesítésből származó) bevételek;
- Adományok, segélyek, átvett (nemzetközi kapcsolatokból, államháztartáson belülről és kívülről származó) pénzeszközök;

- Központi költségvetési szerveknél, fejezeti kezelésű előirányzatoknál keletkező bevételek (működésből, vállalkozási tevékenységből, értékesítésből, előírt befizetésekből);
- Az államháztartás alrendszereinek befizetései;
- Az Európai Unióból származó visszatérítés, beruházási támogatás.

### A közkiadások fő csoportjai:

Az állam működési, jóléti, gazdasági funkcióinak megvalósítását szolgáló kiadások például:

- Egyedi és normatív támogatások államháztartáson kívüli szervezeteknek,
- Fogyasztói árkiegészítés,
- Lakásépítés,
- Családi támogatások, szociális juttatások,
- Központi költségvetési szervek kiadásai,
- Központi beruházások,
- tartalékok
- adósságszolgálati kamatkiadások,
- befizetés az Európai Unióba.

### A Társadalombiztosítási alapok

A társadalombiztosítással összefüggésben az állami szerepvállalásnak két kiemelendő feladata van:

- egyrészt a társadalombiztosítási rendszer működtetése és fejlesztése,
- másrészt az állam mögöttes felelősséggel tartozik, azaz amennyiben a társadalombiztosítási alrendszer bevételei elmaradnak a kiadások mögött, az állam – a központi kormányzati költségvetés útján – a bevétellel nem fedezett ellátások pénzügyi fedezetét biztosítja, kiegészíti.

<b>Nyugdíjbiztosítási Alap</b>	<b>Egészségbiztosítási Alap</b>
Bevételek: munkáltatói szociális hozzájárulási adó munkavállalói nyugdíjjárulék egyéb	Bevételek: munkáltatói szociális hozzájárulási adó táppénz hozzájárulás munkavállalói egészségbiztosítási járulék egyéb
Kiadások: nyugdíjak (öregségi, rokkantsági) hozzátartozói nyugellátások igazgatási költségek	Kiadások: pénzbeli ellátások egészségügyi szolgáltatások igazgatási költségek

<p>Szervezet: Országos Nyugdíjbiztosítási Főigazgatóság</p>	<p>Szervezet: Országos Egészségbiztosítási Pénztár</p>
---	--

### **Az elkülönített állami pénzalapok alrendszere**

- Az elkülönített állami pénzalap az állam egyes feladatait finanszírozza. Ide tartozik például a Munkaerő-piaci Alap is.

### **A helyi önkormányzatok alrendszere**

- Az államháztartás helyi szintjét a helyi önkormányzatok és a helyi kisebbségi önkormányzatok költségvetései képezik. Az önkormányzatok a központi költségvetésből különböző csatornákon és jogcímeiken részesednek, és saját bevételekkel is rendelkeznek. Működésüket önállóan alakítják ki és pénzeszközökkel is önállóan rendelkeznek, természetesen a jogszabályok szabta keretek között.

### **Az államháztartás funkciói**

- Az államháztartás magában foglalja azokat a közfeladatokat, amelyeket az állam a közhatalom birtokosaként, helyzetéből, kötelezettségeiből adódóan, a köz érdekében, közfunkcióként lát el.
- Az államháztartás három alapvető funkcióval (funkciócsoporttal) rendelkezik:

#### **Tradicionalis funkció**

- A jogalkotás feladatai (a társadalmi élet jogi kereteinek biztosítása, parlamenti jogalkotás, kormányzintű jogalkotás, helyi jogalkotás),
- A jogalkalmazás feladatai (a bíróságok, illetőleg a közigazgatási szervek által végzett jogalkalmazás),
- Az állami szuverenitás biztosítása (honvédelem, államhatár védelme, határőrizeti rendszer működtetése stb.), valamint
- A belső rend védelme és a közbiztonság fenntartása (nemzetbiztonsági feladatok ellátása, bűnözés elleni tevékenység, rendészeti tevékenységek stb.).
- Szociális funkció
- Az állami-önkormányzati szociális ellátó rendszer működtetése (szociális otthonok, pénzbeli segélyezési formák, természetbeni juttatások, hajléktalanokról való gondoskodás stb.),
- Az állami-önkormányzati egészségügyi ellátó rendszer működtetése (egészségügyi alapellátás, járó-, illetve fekvőbeteg szakellátás, speciális egészségügyi szolgáltatások stb.),
- Az állami nyugdíjrendszer és egészségbiztosítási rendszer fenntartása (közös kockázatvállaláson és a szolidaritás elvén nyugvó kötelező társadalombiztosítás működtetésével),
- Az állami-önkormányzati oktatási rendszer működtetése (óvodai ellátás, alapfokú

- és középfokú közoktatás, felsőoktatás stb.),
- Az állami gyermek- és ifjúságvédelem intézményrendszerének fenntartása (nevelési segélyek, gyámhatósági eszközök, ifjúságpolitika stb.), illetőleg
  - A munkanélküliség kezelése (segélyezés, passzív és aktív foglalkoztatáspolitika stb.).

### **Gazdaságpolitikai funkció**

Lényege, hogy az állam a legnagyobb jövedelemtulajdonos, alkalmas és képes a gazdaság egészének befolyásolására. E funkció a gazdasági növekedés támogatásához, de legalábbis a gazdasági visszaesések hatásainak csökkentéséhez, fékezéséhez kötődik, és alárendelt célként tartalmazza a gazdasági növekedés ingadozásainak kisimítását, az erőforrások egy részének növekedést serkentő elosztását stb. A gazdaságpolitikai funkcióját az állam számos eszköz segítségével gyakorolhatja, így például központi kínálat vagy kereslet támasztásával, antiinflációs intézkedésekkel, adók, alapok, célprogramok, támogatások meghatározásával, amelyekkel a gazdasági stabilizációt, a növekedést, a foglalkoztatás-ösztönzést vagy az országon belüli területi gazdasági egyenlőtlenségek csökkentését segíti elő.

## **5.2. A helyi adók**

A helyi adók rendszeréről szóló törvény lehetőséget ad a települési önkormányzatoknak arra, hogy bevételeik egy részét az államtól kapott támogatások mellett adók kivetésével szerezzék meg. A törvény meghatározza a lehetséges adónemeket, de nem határoz meg adókötelezettséget. Az önkormányzatok rendelkezhetnek arról, hogy a lakosságot, vagy a helyi gazdálkodó szervezeteket kötelezik-e adófizetésre, vagy sem. Az adónemek kivetéséről és annak mértékéről az önkormányzatok képviselőtestületei határoznak.

A helyi adóhatóság a település jegyzője.

### **Önkormányzati adótípusok**

#### **1./ Vagyoni típusú adók**

Építményadó

Telekadó

#### **2./ Kommunális jellegű adók**

Magánszemélyek kommunális adója

Vállalkozók kommunális adója

Idegenforgalmi adó

#### **3./ Helyi iparüzési adó**

**Gépjárműadó bár nem helyi adó, de beszedését a helyi önkormányzat végzi.**

### **5.2.1. Az önkormányzati adótípusokról röviden**

**Vagyoni típusú adók:**

## **Építményadó**

Adóalany: aki a naptári év első napján tulajdonos.

Adóköteles: a lakás, és a nem lakás céljára szolgáló épület, épületrész, építmény.

## **Telekadó**

Adóalany: aki az év első napján a telek tulajdonosa.

Adóköteles: az önkormányzat illetékességi területén lévő beépítetlen belterületi földrész.

## **Kommunális jellegű adók:**

### **Magánszemélyek kommunális adója**

Adóalany: magánszemély, az építmény vagy telek ingatlan nyilvántartás szerinti tulajdonosa.

Adóköteles: lakás és nem lakás céljára szolgáló épület, illetve telek.

### **Vállalkozók kommunális adója**

Adóalany: vállalkozás.

Adóalap: az önkormányzat illetékességi területén foglalkoztatottak átlagos statisztikai létszáma.

### **Idegenforgalmi adó**

Adóalany: nem állandó lakos magánszemély, és legalább egy vendégéjszakát eltölt.

Adóalap: vendégéjszakák száma.

Adómentes: 18 év alatti, gyógyintézetben ellátott személy, üdülő tulajdonosa, bérlője, tanuló.

### **Helyi iparüzési adó**

Adóalany: az önkormányzat illetékességi területén állandó vagy ideiglenes jelleggel vállalkozási tevékenységet végző vállalkozó.

Adóalap:  $\text{Értékesített termék, szolgáltatás nettó árbevétele} - \text{Eladott Áruk Beszerzési Értéke (vagyis ELÁBÉ)} - \text{alvállalkozói teljesítések} = \text{ADÓALAP}$

### **Gépjárműadó**

Adóalany: az, aki az év első napján tulajdonosként, üzembentartóként szerepel a forgalmi engedélyben.

Adóköteles: a belföldi forgalmi engedéllyel és rendszámmal ellátott, valamint a Magyar Köztársaság területén közlekedő, külföldön nyilvántartott gépjármű.

A központi költségvetés forrásainak hatékony felhasználását az Állami Számvevőszék ellenőrzi.

# VI. AZ ADÓZÁSSAL KAPCSOLATOS ALAPVETŐ ISMERETEK

## 6.1. Fogalmi meghatározások

**Jogsabály:** 2017.évi CL. törvény az adózás rendjéről.

**Adó fogalma:** az adó olyan fizetési kötelezettség, amely meghatározott mértékben és határidőben kell külön ellenszolgáltatás nélkül, rendszeresen fizetni.

Rövidebben:

Közvetlen ellenszolgáltatás nélküli köztartozás.

**Adó megfizetésére kötelezett személy:** akit arra jogsabály kötelez.

**Adóalany:** az a természetes vagy jogi személy, aki/amely az adó kiszámításáról és befizetéséről gondoskodik (önadózás), vagy aki terhére az adóhatóság az adó megfizetését előírja (kivetés).

**Adóalap:** az- az összeg, amire az adó mértékét alkalmazni kell.

### **Adókötelezettség:**

- bejelentési kötelezettség (bejelentkezés, változás-bejelentés),
- adó megállapítási kötelezettség,
- bevallási kötelezettség,
- adó- és adóelőleg fizetési kötelezettség,
- bizonylat kiállítási és megőrzési kötelezettség,
- nyilvántartás vezetési kötelezettség,
- adatszolgáltatási kötelezettség.

**Belföldi magánszemély adókötelezettsége:** teljes körű, az összes bevételére kiterjed (kivéve, amelyet a jogsabály nem bevételként jelöl.)

**Külföldi illetőségű magánszemély adó kötelezettsége:** korlátozott, kizárólag a jövedelemszerzés helye alapján belföldről származó, vagy nemzetközi szerződés, viszonyosság alapján Magyarországon adóztatható bevételre vonatkozik.

### **Az adó megállapítás formái:**

Önadózás;(adózó)

Adólevonás;(kifizető és munkáltató)

Adóbeszedés,(adóbeszedésre kötelezett)

Kiszabás.(adóhatóság)

**Adóhatóságok:** Nemzeti Adó-és Vámhivatal (NAV), Önkormányzati adóhatóság (helyi önkormányzat jegyzője).

## **A NAV alapvető és elsődleges feladatai:**

Részben vagy egészben a központi költségvetés, a Nyugdíjbiztosítási Alap, az Egészségbiztosítási Alap vagy az elkülönített állami pénzalap javára teljesítendő kötelező befizetés,

A központi költségvetés, az elkülönített állami pénzalap terhére juttatott támogatás, adó-visszaigénylés vagy adó-visszatérítés,

A közösségi vámjog végrehajtásáról szóló törvény hatálya alá tartozó kötelező befizetések,

megállapítása, beszedése, nyilvántartása, végrehajtása, visszatérítése, kiutalása és ellenőrzése, feltéve, ha törvény vagy kormányrendelet eltérően nem rendelkezik.

A NAV új funkciója, a szolgáltatási jellegű funkció, amelynek célja, hogy az adózók jogkövető magatartását elősegítsék, vagyis szankciók alkalmazását megelőzően, ha az lehetséges, első ízben figyelmezteti és támogatja és csak azt követően szankcionálja az ügyfeleket

## **További kiemelt jogkörök:**

Adóigazgatási

Vámigazgatási

Jövedéki igazgatási

Bűnüldözési és nyomozóhatósági

Rendészeti és igazgatási

**Az adóhatóságok felügyelete:** az adópolitikáért felelős miniszter, illetve a NAV felügyeletére kijelölt miniszter (pénzügyminiszter)

**Adóhiány:** az adóhatóság által az adózó terhére feltárt adókülönbözetnek az esedékesség időpontjáig meg nem fizetett része.

## **Központi adók:**

**Közvetett adók (indirekt):** az adó megfizetésére nem az köteles, aki a terheket viseli, vagyis az adóalany és az adófizető különválnak (forgalmi adók: ÁFA)

**Közvetlen adók (egyenes, direkt):** az adót attól szedik be, aki az adóterhet viseli, vagyis az adóalany egyben adófizető is (jövedelemadók: SZJA, TAO, EVA).

**Helyi adók (Önkormányzati adók):** iparüzési adó, építményadó, telekadó, kommunális adó, idegenforgalmi adó

## **6.2. Általános forgalmi adó (ÁFA)**

**Jogsabály:** 2007. évi CXXVII. törvény az általános forgalmi adóról. Az ÁFA olyan többfázisú hozzáadott érték típusú adó, amely a termelés és forgalmazás valamennyi fázisában jelen van. Az ÁFA-t a termelés és a forgalmazás minden szakaszában a hozzáadott érték után kell megfizetni, de az adóterhet a termék vagy szolgáltatás végső felhasználója viseli.



### **ÁFA jellemzői többek között:**

- Minden termelésre, eladásra, exportra, importra kiterjed;
- Nem tartalmaz halmozódást;
- Az adófizetésre kötelezett és az adóterhet viselő személy nem ugyanaz;
- A végső felhasználót terheli;
- Független a vállalkozás eredményességétől;
- Független a vállalkozási formától;
- Számlaadási, nyugtaadási kötelezettségre épül;

**Az ÁFA alanya:** az a jogképes személy vagy szervezet, aki gazdasági tevékenységet folytat Magyarországon.

**Nem ÁFA alany:** a közhatalom gyakorlására jogosított személy, szervezet például köz-igazgatás, valamint az alanyi, továbbá a tárgyi mentességet élvező adózó.

### **Az ÁFA megfizetését érintő ügyletek:**

- Belföldi termékértékesítés, szolgáltatásnyújtás
- Termékimport

### **Adófizetési kötelezettség keletkezése (fizetendő ÁFA felszámítása)**

- Teljesítésnél, illetve a számlakibocsátáskor
- Részletfizetésnél: amikor a fizetés esedékessé válik
- Előlegnél: kézhezvételnél/jóváírásnál

### **Adómentesség:**

A termékexport után nem kell az adóalanyoknak ÁFA-t felszámítani, ugyanakkor a rájuk korábban áthárított adót levonhatják az általuk fizetendő adó összegéből.

Az ÁFA alanyi adómentességi határa **12 millió forint**.

**A fizetendő ÁFA kiszámításának alapja:** főszabály szerint a teljesítésért járó ellenérték, termékimport esetén a vámérték.

### **Az adóalapot csökkenti:**

- Árcsökkentés, engedmény címén visszatérített összeg
- Visszatérített ellenérték érvénytelen vagy meghiusult ügyletnél, hibás teljesítésnél (Feltétel: szturnó vagy helyesbítő számla kiállítása)

### **A vállalkozások ÁFA levonási joga:**

Az adóalanyok az adóköteles értékesítésükkel összefüggésben teljesített beszerzéseikre jutó ÁFA-t levonhatják. A beszerzésre jutó ÁFA a gazdasági tevékenységhez beszerzett terméken, igénybevett szolgáltatáson felmerülő, áthárított ÁFA, amely a fizetendő ÁFA-ból kerül levonásra.

### **Az ÁFA levonási jog feltételei:**

#### **1. Személyi feltételek**

- Legyen adóalany;
- Vezessen könyvelést;
- Az eredmény megállapítása bevétel - ráfordítással történjen;

## 2. Tárgyi feltételek

Rendelkezzen számlával, egyszerűsített számlával, számlát helyettesítő okmánnyal, vagy vámhatározattal. (Nyugta alapján az ÁFA levonása nem lehetséges.)

### ÁFA levonási jog korlátozása:

Nem vonható le az ÁFA például ha a beszerzést nem adóköteles tevékenységhez használja, vagy benzin, élelmiszer, ital (jövedéki termékek) beszerzésekor.

**Az ÁFA általános mértéke: 27 %.**

### Példa az ÁFA mértékre:

**Adómentes:** a termékimport, anyatej, speciális oltóanyagok, emberi szerv adományozása, egyetemes postai szolgáltatás, az a szolgáltatásnyújtás és az ahhoz szorosan kapcsolódó humán-egészségügyi sérült- vagy betegápolás (ideértve természetgyógyászatot is), a sportolással, testedzéssel kapcsolatos szolgáltatásnyújtás, amelyet közszolgáltató ilyen minőségében teljesít stb.

**5%:** Sertés, kecske, szarvasmarha, baromfi és halhús a gazdasági ágazat kiemelt kezelése érdekében frissen, hűtve és fagyasztva, humán gyógyszerek, gyógynövények, tápszerek, anyatej kiegészítők, vakok számára készült segédeszközök (Braille-tábla, fehér bot), új lakások, papír és elektronikus könyv, napilap, újság, folyóirat, kotta, héjas tojás, friss tej, internet szolgáltatás, étkezőhelyi étel és helyben készített italfogyasztás a vendéglátásban stb.

**18%:** Tejtermékek, ízesített tej, gabona, liszt, keményítő felhasználásával készült termékek (kenyér, pékáru, cukrászati sütemények), kereskedelmi szálláshely szolgáltatás stb.

**ÁFA bevallás:** önadózóként, főszabály szerint: negyedévente, a negyedévet követő hónap 20-áig Kivétel az éves, vagy havi bevalló.

### Az ÁFA alóli mentesség lehet:

Tárgyi adómentesség

Alanyi adómentesség

**Tárgyi adómentes:** például tevékenység közérdekűségére tekintettel, humán egészségügyi szolgáltatás, fogorvosi, fogtechnikusi, postai szolgáltatás, bölcsődei ellátás, diákotthoni, kollégiumi ellátás stb. lehet tárgyi mentes.

**Alanyi adómentesség:** Az alanyi adómentességet választó adóalany ÁFA fizetésre nem kötelezett, de adólevonási jogát sem gyakorolhatja. A választási lehetőség a megelőző évben a gazdasági tevékenységből származó bevétel nagyságától függ. Az alanyi adómentesség választására jogosító felső értékhatár 12 millió forint, vagyis eddig az összegig a vállalkozóknak nem kell áfát felszámítania és fizetnie az államkasszának, sőt még áfa-bevallást sem kell benyújtania.

### A fordított ÁFA fizetési kötelezettség

A fordított ÁFA fizetés lényege, hogy az alapanyag- termelők, valamint a jogszabályban meghatározott tevékenységet végzők nem fizetnek ÁFA- t saját termékeik után, azokat

nettó áron értékesíthetik, de ettől függetlenül ÁFA visszaigénylők maradnak az általuk vásárolt termékek után, az adólevonásra jogosító értékesítésük után.

Vagyis a fordított ÁFA fizetés azt jelenti, hogy az adót a termék beszerzője, szolgáltatás igénybevevője fizeti meg. A számlát az ÁFA felszámítása nélkül állítják ki, az adót a vevő fizeti meg. Tehát a kereskedők nettó áron veszik meg a termelők árúját, és ezután a beszerzés után nem kell ÁFA-t fizetniük. Így több pénzük marad a felvásárlás finanszírozására, ráadásul nem lehet a visszaigénylésnél csalni, mert nincs mivel (nem fizetnek ÁFA-t). Ez utóbbi momentum miatt remélhető a feketegazdaság visszaszorulása a fordított adózás bevezetése nyomán.

**A fordított ÁFA alkalmazásának pontos hatályát az ÁFA törvény fogalmazza meg.**

**Röviden (a teljesség igénye nélkül) az alábbiakra vonatkozhat:**

- a) építési-szerelési munkával létrehozott ingatlan eladása, értékesítése,
- b) építésihatósági engedély-köteles ingatlan létrehozás, bővítés, átalakítás, egyéb megváltoztatás szolgáltatás nyújtása,
- c) az a) és b) ponthoz tartozóan munkaerő kölcsönzése, kirendelése, személyzet rendelkezésre bocsátása,
- d) különböző fémek, hulladékok, törmelékek, visszanyert papír vagy karton, üvegcsérep, üveghulladék, műanyag hulladék, forgács, használt vagy új rongy, kötél, használt akkumulátorok, elemek stb. értékesítés esetén,
- e) beépített ingatlan(rész), valamint az ehhez tartozó földrészlet értékesítése, ahol a használatban vételre jogosító engedély és az értékesítés között legalább 2 év eltelt, és amennyiben a terméket értékesítő adóalany élt adókötelességének választási jogával,
- f) adós és hitelező (vagy általa kijelölt 3. személy) viszonylatában dologi biztosítékként lejárt követelés kielégítésének érvényesítésére irányuló termék értékesítése esetén,
- g)
- h) szén-dioxid kvóták értékesítése,
- i) mezőgazdaságban érintett termékek értékesítése (pl. kukorica, búza, árpa, rozs, zab, triticales, napraforgó-mag, repce- vagy olajrepce mag, szójabab),
- j) egyes vas- és acélipari termékek értékesítése.

Fontos, hogy a fordított adózás csak belföldön nyilvántartásba vett adóalanyok között alkalmazható.

Abban az esetben, ha a kiszámlázott termék, vagy szolgáltatás a fordított adózás hatálya alá tartozik, a számlát az alábbi módon kell kiállítani:

A vevő adószámát minden esetben fel kell tüntetni,

A számlát ÁFA felszámítása nélkül kell kiállítani a vevő részére,

Egyértelműen utaljon a számlán arra, hogy az ÁFA-t a vevőnek kell megfizetnie, ehhez szerepeltetni kell a „**fordított adózás**” kifejezést a számlán.

### 6.3. A személyi jövedelemadó (SZJA) magánszemélyek esetében

**Magánszemély adózó adózása esetén az adó alanya:** a magánszemély, és a magánszemély kötelezettségével összefüggésben a kifizető (adott esetben például a munkáltató).

**Jogsabály:** 1995. évi CXVII. törvény a személyi jövedelemadóról. Az adó mértéke magánszemélyek esetében egységesen **15%**.

Az adókötelezettség a belföldi magánszemély összes jövedelmére, külföldi magánszemély esetében kizárólag a Magyarországon szerzett jövedelemre terjed ki.

**Az adót** - egyes kivételekkel - naptári évenként, az összes jövedelem alapján kell megállapítani és megfizetni, azonban az **adóbevételek folyamatossága érdekében adóelőleget kell fizetni.**

**Fontos megjegyezni, hogy 2018. évtől az adóhatóság készíti el az SZJA bevallás tervezeteket annak érdekében, hogy az adózóknak az eddigieknél is kevesebb adminisztrációval járjon a bevallás hibátlan elkészítése.**

**Az adó alapja:**

Az adóköteles bevételből megállapított összes jövedelem.

**Jövedelem:**

a magánszemély által adóköteles bevétel egésze például munkaviszonyból származó jövedelemnél, vagy

a bevétel költségekkel csökkentett része például megbízási jogviszonynál, vagy a bevétel személyi jövedelemadó törvényben meghatározott hányada például: átalányadózásnál.

Az adó alapjának képlete:

**BEVÉTEL-ELSZÁMOLHATÓ KIADÁSOK=JÖVEDELEM**

**Adómentes jövedelem:** például örökség, szociális ellátás, GYES, ösztöndíj, öregségi nyugdíj stb.

**Családi kedvezmény**

A Magyar Kormány kiemelt fontossággal kezeli a családokra vonatkozó adózási szabályokat és az őket érintő kedvezményeket. Ezt az SZJA törvényben 2017-től rögzítették.

Családi kedvezményt érvényesítő magánszemély az összevont adóalapját a családi kedvezménnyel csökkentheti. A családi kedvezmény - az eltartottak lélekszámától függően - kedvezményezett eltartottanként és jogosultsági hónaponként változik.

2020-ban az alábbiak szerint alakul a családi kedvezmény mértéke:

<b>Ft/hó/gyerek</b>	<b>Adóalap</b>	<b>Adó</b>
egy eltartott esetén	66 670	10 000
két eltartott esetén	133 330	20 000

három vagy több eltartott esetén	220 000	33 000
----------------------------------	---------	--------

**Az adózás szempontjából az alábbi jövedelem típusok különböztethetők meg:**

**Összevont adóalapba tartozó jövedelem:**

- Tevékenységből származó jövedelem
- **Önálló tevékenységből** származó jövedelem (pl. bérbeadásból származó jövedelem, megbízási jogviszonyból származó jövedelem, melyeknél a bevételből költség számolható el)
- **Nem önálló tevékenységből** származó jövedelem (pl. a munkaviszonyból származó jövedelem, melyből költség nem számolható el)  
Nem tevékenységből származó jövedelem
- **Egyéb jövedelem** például önkéntes nyugdíjpénztár adómentesnek nem minősülő nyugdíjszolgáltatása

**Külön adózó jövedelmek például:** az egyéni vállalkozó jövedelme, ingatlan átruházásból származó jövedelem, kamat, nyereség.

1./ Összevont adóalap- családi kedvezmény= Családi kedvezménnyel csökkentett adóalap

2./ Családi kedvezménnyel csökkentett adóalap X 15%= Számított adó

3./ Számított adó- Adókedvezmények= **FIZETENDŐ ADÓ**

**Az összevont adóalap adója:**

**A családi adó kedvezmény** tehát az összevont adóalapot csökkenti, vagyis nem kell utána adót fizetni. Mértéke: az eltartottak számától függően - kedvezményezett eltartottanként és jogosultsági hónaponként kerül megállapításra.

**Adókedvezmény:** a kiszámított adót csökkenti például személyi kedvezmény havonta a minimálbér 5%-a, ami súlyosan fogyatékos magánszemélynél vehető igénybe, igazolás alapján.

**Első házások kedvezménye:** a kedvezmény a 2015-ben vagy azt követően kötött házasságra jár a házasságkötést követő hónaptól. Első jogosultsági hónapnak a házasságkötést követő hónapot kell tekinteni. A kedvezmény maximum 24 hónapig jár, vagy a házasság felbomlásáig.

A kedvezmény összege: a házastársak együttesen **havonta 5000 forint** adókedvezményt vehetnek igénybe. A kedvezmény továbbra is adóalap-kedvezményének tekinthető, tehát az összevont adóalapba tartozó jövedelmet csökkenti havi 33.335 forinttal. **A két év alatt összesen 120.000 forinttal csökkenthető az adó alapja..**

Az első házások kedvezményének igénybevételéhez szükséges, hogy a házasságkötés **legalább az egyik félnek az első házassága legyen**. Fontos, hogy bárki igénybe veheti nemtől, kortól függetlenül, és az is érvényesítheti, akinek ez nem az első házassága az adott kapcsolatban.

**Az adóbevallás határideje:** a magánszemélyek esetén az adóévet követő év május 20. napja. (pl. 2020. adóévről 2021. május 20. napjáig kell az adóbevallást benyújtani és eddig az időpontig kell az adókülönbözetet is megfizetni.)

#### **Adóelőleg vonása:**

Az összevont adóalapba tartozó jövedelmek után a kifizető megállapítja, bevallja, a magánszemélytől levonja és befizeti az adóelőleget. Ezzel a központi költségvetés folyamatos bevételeinek biztosítása a cél.

**A munkáltató által nyújtott juttatások** adózása esetén az adó a munkáltatót terheli.

#### **Gyakrabban használt béren kívüli juttatások lehetnek (CAFETERIA 2019.):**

Széchenyi Pihenőkártya vendéglátás alszámla (\*\*)

évente 150 ezer forintig 32,5%

Széchenyi Pihenőkártya szállás alszámla (\*\*)

évente 225 ezer forintig 32,5%

Széchenyi Pihenőkártya szabadidő alszámla (\*\*)

évente 75 ezer forintig 32,5%

**(\*\*) A jelölt juttatások együttes értékét is vizsgálni kell.**

**Versenyszférában évi 450 ezer forint értékig** áll rendelkezésre **közszférában évi 200 ezer forint értékig** áll rendelkezésre a keret.

(A COVID-19 járvány hatásai miatt a fenti adómértékek 15 %-ra csökkentek a veszélyhelyzet elrendelésétől kezdődően 2020. 12.31. napjáig, az egyes alszámlákhoz kapcsolódó keretösszegek duplájukra emelkedtek.)

#### **A munkabért terhelő adók és járulékok a 2020. évi adatok alapján:**

##### **A munkavállalókat terhelő kötelezettségek:**

Személyi jövedelemadó egységesen	15%
Nyugdíjjárulék	10%
Egészségbiztosítási és munkaerő-piaci járulék	8,5% (4+3+1,5%)
(2020.07.01. napjától: TB járulékként összevonva:	18,5 %)

**Összes levonás a bruttó bérből: 33,5%**

Kedvezmények lehetnek: első házások kedvezménye, családi adókedvezmény

##### **A munkáltatókat terhelő kötelezettségek a munkavállaló bére után:**

Szociális hozzájárulási adó 17,5%

Szakképzési hozzájárulás	1,5%
<b>Összes munkáltatói kötelezettség a bruttó beralapján:</b>	<b>18,5 %</b>

## A COVID-19 járvány

### 6.4. Az egyéni vállalkozókra vonatkozó adózási szabályok

Az egyéni vállalkozás alap adózási módjának törvény szerinti elnevezése: a vállalkozói jövedelem szerinti adózása, mely a köznapi nyelvben SZJA szerinti adózásként terjedt el. Az SZJA szerinti adózás két részből összetevődő adózási kötelezettséget tartalmaz.

**Egyrészt** tartalmazza a vállalkozói tevékenység után megfizetésre kerülő adót, mely 2020-ban 9 %. (vállalkozói SZJA).

**Másrészt** az osztalékot megillető magánszemély adózási kötelezettségét, amely 2020-ban 15 %. (vállalkozói osztalék alap SZJA).

**Adóalap**= vállalkozói bevétel-vállalkozói költségek

**Vállalkozói osztalékalap:** A vállalkozói osztalékalapot az adózás utáni vállalkozói jövedelemből kell megállapítani bizonyos módosító tételek figyelembe vételével. Vállalkozói osztalékalap= (Vállalkozói adóalap + kisvállalkozói kedvezmény) – (vállalkozói személyi jövedelemadó).

#### 6.4.1. Az egyéni vállalkozó jövedelem szerinti adózása

A vállalkozó jövedelmének a meghatározása a bevétel pontos meghatározásából indul ki, és vállalkozás jövedelem meghatározásában a költség, mint fontos tényező kifejezett szerepet kap.

#### A VÁLLALKOZÓI KÖLTSÉG

Rövidtávon a vállalkozás költségei két részre oszlanak.

- Az egyik csoportba azok a költségek tartoznak, amelyek a termelés megindulása nélkül is fennállnak, mert már kiadásra kerültek. Ilyenek lehetnek például: az épületek, gépek költségei
- A másik a termeléshez tartozó költségek, mint például: a munkabér, anyagköltség, energia, stb.

Ha a költségek meghaladják a bevételt, akkor a keletkezett veszteséget a következő 5 évben számolhatja el, ha tételes költségelszámolást végez. (Veszteség elhatárolás).

#### A VÁLLALKOZÓI BEVÉTEL

A bevételt az áruk, és a nyújtott szolgáltatások eladási értéke jelenti. A bevétel a pénzeszközök növekedését jelenti, mindig tényleges pénzeszköz jóváírással jár.

**Az egyéni vállalkozó, a nyeresége után negyedévente SZJA előleget fizet.**

## 6.4.2. Az egyéni vállalkozó átalányadózása

A személyi jövedelemadóról szóló törvény alapján az egyéni vállalkozó a vállalkozói személyi jövedelemadó helyett akkor választhat átalányadózást, ha

- az átalányadózással megkezdését közvetlenül megelőző adóévben az egyéni vállalkozói bevétele a **15 millió forintot nem haladta meg**, és
- az egyéni vállalkozói bevétele az **adóévben sem haladja meg a 15 millió forintot**.

A kiskereskedelmi tevékenységet végző egyéni vállalkozó a fentiekkel ellentétben akkor választhat átalányadózást, ha az átalányadózást közvetlenül megelőző adóévben vállalkozói bevétele nem haladta meg a **100 millió forintot**.

A tevékenységét az adóévben kezdő egyéni vállalkozó az átalányadózást a tevékenységének megkezdésétől választhatja és az értékhatárt időarányosan kell számíttania.

Átalányadózással kizárólag az egyéni vállalkozói tevékenység egészére választható. Tehát nincs olyan lehetőség, hogy egyes tevékenységek bevétele után átalányadózással, más tevékenység bevétele után jövedelem szerinti adózással adózzon a vállalkozó.

Az átalányadózásra való **jogosultság megszűnik**, ha a vállalkozó **nem teljesíti a számlaadási (nyugtaadási) kötelezettségét, vagy átlépi a 15 milliós bevételi összeghatárt**.

## 6.4.3. Az egyéni vállalkozó tételes átalányadózással

A tételes átalányadózással azt jelenti, hogy az adóalany egy meghatározott befizetési összeggel megválthatja valamennyi adófajtában fennálló kötelezettségét. Ezt a típusú adózást csak a fizető vendéglátó szolgáltatások területén lehetséges alkalmazni (szobakiadás, vendégház, magánszállás airbnb, booking.com stb.).

Ennek az évi összege 2017. évtől - jelenleg is - szobánként 38. 400 forint. Ezzel egyidejűleg a tételes átalányadózást választóknak megszűnik az egészségügyi hozzájárulás-fizetési kötelezettségük, ami nagyon kedvező változást jelent az e területen vállalkozók számára. Ezt az adózási módot annak érdemes választania, akinek magas a bevétel mellett kevés költsége keletkezik.

A tételes átalányadót egyenlő részletekben, az adózás rendjéről szóló törvény rendelkezései szerint kell megfizetni. A tevékenység megszüntetése esetén a tételes átalányadó-fizetési kötelezettséget a megszüntetés negyedévet követő 15 napon belül kell teljesíteni.

Az adóbevallás benyújtásának időpontja egyéni vállalkozók és ÁFA fizetésre kötelezett magánszemélyek esetében: **a tárgyévet követő február 25.**

## 6.4.4. Az osztalék

**Amennyiben** az egyéni vállalkozás bevételeiből a költségek levonását követően **marad osztalék**, akkor az a következőképpen terhelődik:

Vállalkozói SZJA	9 %
Vállalkozói osztalék alap SZJA	15%

Ezen felül még szociális hozzájárulási adó is terheli az egyéni vállalkozói adó összegét.



A társas vállalkozások is hasonló módon adóznak, annyi különbséggel, hogy a vállalkozási tevékenység adó alapját külön törvény, a Társasági adó törvény szabályozza. Amennyiben természetes személy a tulajdonos az osztalék alap adózását az SZJA törvény rendezi.

Jelentős különbség, hogy az egyéni vállalkozó köteles megfizetni a vállalkozói osztalék alap utáni SZJA-t míg a különböző cégformákban (Bt., Kft., stb.) működő társas vállalkozások eredmény tartalékokat képezhetnek a 9 % társasági adó megfizetése után, (azaz a plusz SZJA megfizetése nélkül), amely a cég saját tőkéjét gyarapítja.

Tehát az egyéni vállalkozó a vállalkozói adóalapja után vállalkozói személyi jövedelemadót, a kivett osztaléka után személyi jövedelemadót és szociális hozzájárulási adót fizet. Tekintettel arra, hogy **az egyéni vállalkozó köteles kivenni a vállalkozói osztalékokat**, automatikusan vállalkozói osztalék alap SZJA fizetési kötelezettsége keletkezik.

#### **Mellékfoglalkozásban végzett egyéni vállalkozás esetén:**

Fizetendő járulék:	nincs
Vállalkozói kivét után fizetendő SZJA:	nincs
Vállalkozói kivét:	nincs

#### **Az egyéni vállalkozó választhatja még az alábbi adózási formát is:**

KATA (Kisadózó Vállalkozások Tételes Adója)

## **6.5 A társasági adóról és az osztalékadóról**

**Jogszabály:** 1996. évi LXXXI. törvény a társasági adóról és az osztalékadóról.

**A társasági adó**, olyan adó, amelyet a tevékenységből származó jövedelem alapján ezen adónem alá bejelentkezett gazdasági társaságok fizetnek.

#### **Társasági adó alanyai a teljesség igénye nélkül például:**

A gazdasági társaság (ideértve a nonprofit gazdasági társaságot)

A szövetkezetek

Az állami vállalat, a tröszt, az egyéb állami gazdálkodó szerv

Ügyvédi iroda, a végrehajtói iroda, a szabadalmi ügyvivői iroda, a közjegyzői iroda

Az alapítvány, a közalapítvány, a társadalmi szervezet, a köztestület, az egyházak

Az egyéni cég

A felsőoktatási intézmények stb.

#### **A társasági adó mértéke**

A társasági adó rendszerében 2017-től megszűnt a sávós adókulcs alkalmazása, egységesen 9% lett a társasági adó mértéke.

**A társasági adó alapja:** a számviteli nyilvántartásokból számított adózás előtti eredmény + adóalapját növelő tételek – adóalapját csökkentő tételek.

### **A társasági adó bevallása:**

A társasági adót az adóévet követő év május 31-ig kell elektronikusan bevallani.

Az adózónak az adóbevallással egyidejűleg az adóbevallás esedékességét követő második naptári hónap első napjával kezdődő 12 hónapos időszakra társasági adóelőleget kell bevallania, mégpedig az esedékességi időre eső összeg feltüntetésével.

### **Társasági adó alapot csökkentő tételek például:**

A korábbi adóévek elhatárolt vesztesége.

Szaktanácskás tanulók foglalkoztatása.

Szaktanácskás tanulók sikeres vizsga utáni továbbfoglalkoztatása.

Legalább 50%-ban megváltozott munkaképességű munkavállaló foglalkoztatása stb.

A reprezentáció és üzleti ajándék címén személyi jellegű egyéb kifizetesként elszámolt juttatás a vállalkozási tevékenység érdekében felmerült költségeknek minősül, mivel egyéb meghatározott juttatásként adóköteles.

### **Az osztalékadó**

Az osztalék a társas vállalkozás tagja számára felosztott, a számviteli törvény szerint meghatározott adóévi adózott eredmény, illetve a szabad eredménytartalékkal kiegészített adóévi adózott eredmény terhére jóváhagyott részesedés.

A vállalat a korábban megtermelt nyereségéből osztalékot (részesedést) fizethet a tulajdonosai számára. A társas vállalkozások esetében a vállalkozási tevékenység adó alapját a Társasági adó törvény szabályozza. Amennyiben természetes személy a tulajdonos az osztalék alap adózását az SZJA törvény rendezi (15%) fizetési kötelezettség feltételei az egyéni és társas vállalkozásnál megegyeznek, mert az a természetes személyhez kötődik. A társas vállalkozások nem kötelesek osztalékot fizetni, hanem adott esetben úgynevezett eredmény tartalékot képezhetnek a 9 % társasági adó megfizetése után, (azaz a plusz SZJA megfizetése nélkül), amely a cég saját tőkéjét gyarapítja, értékesebbé téve ezzel a társaságot.

## **6.6. A Kisvállalati adó (KIVA)**

**Jogsabály:** 2012. évi CXLVII. törvény a kisadózó vállalkozások tételes adójáról és a kisvállalati adóról. A KIVA szerinti adózást akkor választhatja egy adóalany, ha az alkalmazotti létszáma – átlagos statisztikai állományi létszám – nem haladja meg az **50 főt** és az előző évi várható bevétele és mérlegfőösszege várhatóan nem haladja meg az **1 milliárd forintot**. Lényege, hogy ez az adózási forma egyszerű és vállalkozásbarát.

**Adóalany lehet, vagyis ezt az adózási formát választhatja:**

Egyéni cég

Kkt.

Bt.

Kft.

ZRt, valamint szövetkezet, lakásszövetkezet, erdőbirtokos társulat, végrehajtó iroda, ügyvédi iroda, közjegyzői iroda, szabadalmi ügyvivő iroda, külföldi vállalkozó, belföldi üzletvezetési hellyel rendelkező külföldi személy.

Ezt a típusú adózást a NyRt NEM választhatja.

**Adóalap:** a kisvállalati adó alapja a tökeműveletek eredménye – különösen a jegyzett tőke emelése és csökkentése, ide nem értve az apportot –, növelve a jóváhagyott, fizetendő osztalék és a személyi jellegű kifizetések összegével, valamint csökkentve a jóváhagyott (bevételeként elszámolt) osztalék összegével, korrigálva egyéb tételekkel, de minimum a személyi jellegű kifizetések kedvezményekkel csökkentett összege.

**Az adó mértéke 2020. január 1-jétől 12 %.**

A személyi jellegű kifizetéseket illetően új elem a 2017. előtt hatályos szabályozáshoz képest, hogy a kiegészítő tevékenységet folytató vállalkozó járulékalapja nem képezi az adó alapját.

A kisvállalati adó alapja fő szabály szerint nem lehet kisebb a személyi jellegű kifizetéseknél (minimum adóalap).

#### **A KIVA- val kiváltható adók**

társasági adót

szociális hozzájárulási adót

szakképzési hozzájárulást

#### **Választás feltételei:**

Az átlagos statisztikai állományi létszám maximum 50 fő lehet.

Az adónem alá bejelentkezést megelőző adóévben a bevétel maximum 1.000 millió forint lehet.

Az adónem alá bejelentkezést megelőző 2 évben, valamint tárgyév nem lehet a vállalkozásnak adószám felfüggesztése vagy törlése.

A vállalkozás üzleti éve megegyezik a naptári évvel.

A cégnek nincs nettó 1 millió Ft feletti adó és vámtartozása

#### **A KIVA alanyiség megszűnése:**

1 millió forintot meghaladó adótartozás miatt (naptári negyedév utolsó napján),

Ha az átlagos statisztikai létszám meghaladja az 50 főt,

Ha a bevétel meghaladja az 1.000 millió forintot.

A vállalkozás megszűnik, átalakul.

A KIVA-ból történő **automatikus kizárás** akkor következik be, ha a létszám meghaladja a 100 főt, illetve a bevétel az 1 milliárd forintot.

**Ez az adónem a megszűnését követően 2 adóévig nem választható újra.**

## **6.7.A Kisadózó vállalkozások tételes adója (KATA)**

**Jogsabály:** 2012. évi CXLVII. törvény a kisadózó vállalkozások tételes adójáról és a kisvállalati adóról. Ez az adónem 2013. január 01- től került bevezetésre. Ezt az adózási formát elsősorban mikro- és kisvállalkozások választhatják, amelyek jellemzően a lakosság számára nyújtanak szolgáltatásokat, kis költségigényű tevékenységüket maguk végzik, és bevételük nem éri el az **évi 12 millió forintot**.

Ez az adótípus nagyban könnyíti a vállalkozások adminisztrációs terheit, fizetési kötelezettségeit, így kimondottan vállalkozásbarát.

### **A KATA választására jogosultak lehetnek:**

Egyéni vállalkozók,

Egyéni cégek

Kizárólag magánszemély taggal rendelkező Bt. és Kkt.

### **Nem választhatja ezt a típusú adónemet:**

Akinek az adószámát a NAV két éven belül törölte, vagy felfüggesztette.

Ha a vállalkozás adótartozása több, mint 100. 000 forint.

Az, aki biztosítási, pénzügyi ügynöki tevékenységet vagy ingatlan bérbeadási tevékenységet végez.

### **A 2017. évtől alkalmazott módosítások szerinti szabályok rövid összefoglalása a KATA adózással kapcsolatban:**

Évi 12 millió Ft árbevételnél lép be a tételes adó feletti 40%-os többletadó megfizetésének kötelezettsége, vagyis eddig az árbevételig alkalmazható ésszerűen a KATA.

Évi 12 millió Ft árbevételig maradhat a kisadózó alanyi ÁFA mentes státuszban, ami más előnyök mellett a legegyszerűbb adminisztrációt is eredményezi.

A tételes adó mértéke havonta 50 ezer Ft (főállású kisadózó) vagy 25 ezer Ft (nem főállású kisadózó).

A főállású kisadózó a megfizetett tételes adó alapján biztosítottnak minősül, aminek alapján nyugdíjban, táppénzben, álláskeresői járulékból stb. részesülhet (havi 300 forintos számítási alappal).

A nyugdíj és a társadalombiztosítási ellátások számítási alapja havi 75 ezer Ft tételes adó megfizetésével 250 Ft-ra növelhető.

A tételes adó megfizetése esetén – a kisadózó magánszemély KATA-s vállalkozói bevételeivel összefüggésben – nem kell személyi jövedelemadót, bérjárulékokat fizetni, illetve (ha pl. nincs a vállalkozónak más jövedelme) az ezekkel kapcsolatos bevallásokat elkészíteni.

A tételes adó megfizetése kiváltja a nyereségadót és az osztalékadót, illetve mentesíti az ezekkel kapcsolatos bevallások elkészítése alól.

Évközben is lehet be-, illetve kijelentkezni, illetve lehet a vállalkozást szüneteltetni.

Csak a bevételekről kell nyilvántartást vezetni.

Az adóhatóság a bevétel 60%-át (de legalább a minimálbér összegét) adózott jövedelemként elismeri (pl. vagyonosodási vizsgálat esetén), illetve igazolja.

Az iparüzési adónál a KATA-s vállalkozás kétféle (közte egyszerűsített) adózási mód közül is választhat.

A bejelentkezés és az adatmódosítások akár elektronikusan, az ügyfélkapun keresztül is intézhetők.

**Ha a kisadózó ÁFA alany**, akkor az áfa bevallási- és fizetési kötelezettségének továbbra is ugyanúgy kell eleget tennie, mint eddig, a helyi iparüzési adó bevallási és befizetési kötelezettsége szintén megmarad, továbbá nem mentesül a kisadózónak nem minősülő személyek foglalkoztatására tekintettel teljesítendő adókötelezettsége alól.

A kisadózó vállalkozók bevételi nyilvántartás vezetésére kötelezettek, és az általuk kiállított **számlákra rá kell írni, hogy “Kisadózó”**. Amennyiben a kisadózó vállalkozás az általa kiállított számlán nem tünteti fel a „Kisadózó” szöveget, mulasztási bírsággal sújtható.

#### **Az adó mértéke:**

Főállású kisadózó havi 50ezer Ft (emelt ellátás választása esetén 75ezer Ft).

Főállásúnak nem minősülő kisadózó (pl. 36 órás munkaviszony mellett, nyugdíj mellett) havi 25 ezer Ft.

**Az adó megfizetése:** havonta esedékes a tárgyhót követő 12-ig.

**Naptári évben 12millió forintnál több bevétel esetén** a 12 millió Ft feletti rész 40%-át kell adóként megfizetni (a nem teljes naptári évben kisadózónak minősülők esetében a bevételi határ: kisadózó vállalkozás jogállásainak hónapjaX1millió Ft/hó).

#### **A KATA választásával kiváltott közterhek tehát:**

Vállalkozói személyi jövedelemadó

Vállalkozói osztalékalap utáni adó

Átalányadó

Társasági adó

Személyi jövedelemadó

Egészségbiztosítási járulék

Munkaerő-piaci járulék

Nyugdíjjárulék

Szociális hozzájárulási adó

Szakképzési hozzájárulás

#### **KATA alanyiség megszűnése:**

Az adózó bejelentése alapján.

A vállalkozás megszűnésével, átalakulásával.

100. 000 HUF adótartozás esetén.

A kisadózó halálával, ha 90 napon belül nem jelentenek be más kisadózót.

Abban az esetben, ha a belépési, választhatósági feltételek, már nem állnak fenn.

**A KATA alanyiség megszűnését követően ez az adózási forma 24 hónapig nem választható.**

## **6.7. A számlaadási kötelezettség és a bizonylat fogalma**

### **6.7.1. A bizonylatról**

Az ÁFAtörvény értelmében számlaadási kötelezettség terheli az adóalanyokat, amennyiben a vevő számlát kér.

A számla kiállítását megtagadni nem lehet, viszont ha a vevő nem kér számlát, attól még bizonylatot kötelező kiállítani a gazdasági esemény megtörténtéről.

#### **Bizonylat fogalma:**

Számviteli bizonylat minden olyan irat, okmány, amely valamilyen gazdasági esemény megtörténtét hivatalosan, hitelesen igazolja (számla, szerződés, megállapodás, kimutatás, hitelintézeti bizonylat, bankkivonat, jogszabályi rendelkezés, egyéb ilyennek minősíthető irat). A bizonylat a könyvelés alapokmánya. Könyvelni csak bizonylat alapján szabad.

#### **Bizonylati fegyelem:**

Minden gazdasági eseményről, amely az eszközök vagy a források állományát, összetételét megváltoztatja, bizonylatot kell kiállítani.

#### **Bizonylatok tartalma, felépítése:**

azonosító rész,

adathordozó rész,

érvényesítő rész.

#### **Bizonylatok csoportosítása:**

##### **1./ Keletkezési helyük szerint**

Külső

Belső

##### **2./ Keletkezés módja szerint**

Szigorú számadású

Nem szigorú számadású bizonylat

##### **3./ A könyvelési feladásban betöltött szerepük alapján:**

Elsődleges vagy alapbizonylatok

Másodlagos vagy összesítő bizonylatok

##### **4./ A szigorú számadású bizonylatok nyilvántartásának tartalma:**

bizonylat neve, jele,

beérkezés, illetve kiadás kelte,  
szállító, illetve az igénylő neve,  
bizonylat száma,  
beérkezett nyomtatvány kezdő és befejező sorszáma, mennyisége,  
a kimenő nyomtatvány kezdő és befejező sorszáma, mennyisége,  
az átvétel igazolása,  
készlet.

## **6.7.2. Szigorú számadásra kötelezett nyomtatványok kezelése, nyilvántartása**

A nyomtatványokkal kapcsolatos szigorú számadási kötelezettség a következőket jelenti:

A nyomtatványokat készletre vételkor folyamatos sorszámmal kell ellátni;

A nyomtatványokból beszerzett készletet jegyzék kíséretében kell a nyomtatványok megőrzésével megbízott részére állományba vétel, illetve kezelés és őrzés céljából átadni;

Az átvétel alkalmával meg kell vizsgálni, hogy az egyes füzetekben az űrlapok teljes számban megvannak-e, továbbá az űrlapokon a sorszámos és esetleges egyéb jelzések (pl. számlavezető pénzüintézet jelzőszáma) helyesek-e.;

A szigorú számadás alá tartozó nyomtatványokat az egyéb nyomtatványoktól elkülönítetten kell tárolni és nyilvántartani. A nyilvántartásnak legalább a következő adatokat kell tartalmaznia:

- a nyomtatvány megnevezése, raktári vagy nyomdászámja;
- a bevételi bizonylat kelte és száma;
- a beérkezés és nyilvántartásba vétel kelte;
- a nyomtatvány kezdő-befejező sorszáma;
- a kiadás kelte;
- az átvevő megnevezése;
- az átvétel elismerése;
- elszámolás.

**A nyilvántartásnak naprakésznek kell lennie.** A felülvizsgált és helyesnek talált szigorú számadású nyomtatványokat lehetőleg zárt szekrényben kell megőrizni.

**A szigorú számadásra kötelezett nyomtatványok köre a következő:**

Készpénzcsekk (készpénz-felvételi utalvány);

Elszámolási utalvány;

Számla;

Egyszerűsített számla;

Csekkszerződés alapján igényelt csekkfüzet;

Bevételi és kiadási pénztárbizonylat;

Pénztárjelentés;

Nyugta, ideértve a beszédendő összeget előnyomva feltüntetett nyugtát, perforált

szelvényeket tartalmazó nyugtafüzetet;

Gépkocsi-menetlevél;

Sorszámozott űrlapok és sorszámozott űrlapokat tartalmazó füzetek, valamint értékjegyek, amelyekért a felhasználás során ellenértéket fizetnek

Az online pénztárgépek pénztárgép naplója stb.

### **6.7.3. A számla és a nyugta kötelező elemei**

A számlára vonatkozó alapvető szabályokat az Általános forgalmi adóról szóló törvény, a Számvitelről szóló törvény, valamint egy a számla és nyugtaadási kötelezettségről szóló kormányrendelet határozza meg.

**Jogsabályok tehát:** 2007. évi CXXVII. törvény az általános forgalmi adóról 2000. évi C. törvény a számvitelről 23/2014. (VI. 30.) NGM rendelet a számla és a nyugta adóigazgatási azonosításáról, valamint az elektronikus formában megőrzött számlák adóhatósági ellenőrzéséről. A fenti rendelet hatálya kiterjed:

- a) a nyomtatvány felhasználásával kibocsátott nyugtára és számlára,
- b) a számlázó programmal előállított számlára, és
- c) a számítógéppel előállított nyugtára.

#### **A számlát kiállíthatjuk kézzel:**

Ebben az esetben a kereskedelmi forgalomban kapható szabványosított nyomtatványokat kell használni.

#### **A számlát kiállíthatjuk számítógéppel, pénztárgéppel is:**

Ebben az esetben olyan számlázó-programot kell használni, amely megfelel a szigorú számadási kötelezettség és egyéb törvényi előírásoknak.

Valamennyi bizonylatnak tartalmilag hitelesnek, megbízhatónak és helytállónak kell lennie. A tartalmi kitöltés természetesen a számla kiállítójának felelőssége, a gyártó ehhez csak mintákat, szoftverek esetében beépített ellenőrzéseket tud biztosítani.

**A nyomtatvány felhasználásával kibocsátott nyugta és számla, a számlázó programmal előállított számla, továbbá a számítógéppel előállított nyugta** akkor minősül adóigazgatási azonosításra alkalmasnak, ha megfelel a fenti rendeletben foglalt előírásoknak.

**Pénztárgéppel kiállított nyugta** adóigazgatási azonosításra való alkalmasságának feltétele, hogy a pénztárgép megfeleljen a pénztárgépek műszaki követelményeiről, a nyugtakibocsátásra szolgáló pénztárgépek forgalmazásáról, használatáról és szervizeléséről, valamint a pénztárgéppel rögzített adatok adóhatóság felé történő szolgáltatásáról szóló rendeletben meghatározott feltételeknek.

**A taxaméterrel kiállított nyugta** adóigazgatásra való alkalmasságának feltétele, hogy a taxaméter megfeleljen a taxaméterek műszaki követelményeiről, a nyugtakibocsátásra szolgáló taxaméterek forgalmazásáról, használatáról és szervizeléséről szóló rendeletben meghatározott feltételeknek.



A kiállított számla akkor szabályszerű, ha a törvényben előírt adatokat a valóságnak megfelelően, hiánytalanul tartalmazza.

### **On-line számla**

2020. június 30-a után kiállított (teljesítés időpontjától függetlenül) minden olyan számláról adatot kell szolgáltatni – függetlenül a számla áfa-tartalmától -. amelyet

- egy másik adóalany részére állítottunk ki (nem magánszemély)
- belföldi ügyletről szól.

Ez az adatszolgáltatás az alanyi adómentes adózókra is vonatkozik, valamint a KATA alanyokra is.

Adatot kell szolgáltatni azokról a számlákról, amelyek

- áthárított áfát tartalmaznak
- belföldi fordított adózású ügylet
- adómentes ügyletet bizonylatot
- különbözet szerinti szabályozás alapján adózó használt cikk értékesítéséről kiállított számla

Megjegyzés az adómentes ügylethez: 2020. július 1-től kötelező a tárgyi mentes ügyletekről is számlát kiállítani. Például egyéb oktatás, nem közszolgáltatóként végzett egészségügyi szolgáltatás, fogorvosi , fogtechnikusi szolgáltatás, adómentes ingatlanértékesítés). Vannak olyan mentes ügyletek, amiről elég számvetési bizonylat kiállítása. Ebben az esetben, ha kerül kiállításra számla, akkor sem kell adatot szolgáltatni.

Az adatszolgáltatás teljesíthető számlázó programmal, vagy kézi számlák esetében a NAV online felületén történő berögzítéssel.

#### **1./ A számla kötelező elemei:**

**Sorszám:** a szigorú számadás miatt nem megváltoztatható, a gépi számlázásnál a számlázó-program automatikusan adja, a számlatömbnél pedig a nyomtatványon előre ki van töltve.

**A kibocsátás kelte:** a valós dátumot kell megadni, amikor a számla kiállításra kerül.

**Az eladó adatai:** vagyis a számla kibocsátójának (a termékértékesítést vagy szolgáltatást nyújtó adóalany) adatai, neve, számlázási címe és adószáma.

**A vevő adatai:** neve, címe, illetve a **terméket beszerző, szolgáltatást igénybe vevő adószámát, ha** az áthárított adó összege eléri a százezer forintot, vagy fordított ÁFA tartalmú a számla.

**A vevő közösségi adószáma:** csak abban az esetben, ha közösségen belüli adómentes értékesítés történik, és a beszerzés során a vevő az adó fizetésére kötelezett személy.

**A teljesítés időpontja:** az a dátum, amikor az értékesítés megvalósul, a termék

vagy szolgáltatás „átadásra” kerül.

**A fizetés módja és határideje:** a fizetés módja lehet készpénz vagy átutalás, a határideje pedig a számla kiegyenlítésének végső határideje. Átutalás esetén megállapodástól függően a fizetés határidejének megadhatunk 5, 8 vagy 15 stb. napot.

A termék, szolgáltatás **megnevezése.**

A termék, szolgáltatás **menyiségi egysége** (például darab, karton, óra, nap, alkalom stb.) **és mennyisége.**

A termék, szolgáltatás adó nélkül számított egységára: vagyis a **nettó ár.**

A termék, szolgáltatás adó nélkül számított **ellenértéke összesen.**

A felszámított adó százalékos mértéke (lásd **ÁFA kulcsok**).

**Az áthárított adó összege:** vagyis az összes értékesített termék adótartalmának összege.

**A számla végösszege:** vagy bruttó összeg, amely a nettó érték és az adó összeadásával számítandó.

**Aláírás.**

### **Kötelező tartalmi elemek lehetnek például még:**

**Adómentesség esetében** jogszabályi hivatkozás, vagy bármely más, de egyértelmű utalás arra, hogy a termék értékesítése, szolgáltatás nyújtása mentes az adó alól.

Alkalmazott **árendemény feltüntetése** feltéve, ha azt az ár nem tartalmazza.

**Önszámlázás kifejezés,** ha a számlát a terméket beszerző vagy a szolgáltatást igénybevevő állította ki.

**A fordított adózás kifejezés,** ha adófizetésre a termék beszerzője, szolgáltatás igénybevevője kötelezett;

**„Kisadózó” szöveg feltüntetése,** ha a számlakiállító kis adózók tételes adója szerint adózik.

## **2./ Egyszerűsített (készpénzfizetési) számla**

Egyszerűsített számlát állítunk ki, ha az értékesítés és a számlázott ár megfizetése egy időben történik, és a vevő számlát kér, valamint a vevő készpénzzel, vagy készpénzt helyettesítő eszközzel (pl.: csekk, hitelkártya) fizet. Ilyenkor a számlán a bruttó összeget kell feltüntetni és az áfa összeg helyett a bruttó összeg áfa tartalmát kell százalékosan meghatározni. Ez a jelenleg érvényes ÁFA kulcsok esetében 21,26%, 15,25%, 4,76%.

Feltüntetendő elemek még:

Sorszám/ nyugtaszám

Kibocsátó neve, azonosító adatai

Vevő neve, azonosító adatai

Teljesítés időpontja

Kibocsátás kelte

Termék, szolgáltatás megnevezése  
Termék, szolgáltatás mennyisége  
Termékadóval együtt számított egységára  
Termékadóval együtt számított ellenértéke  
Számla végösszege

### 3./ Számlát helyettesítő okmány

A számlát helyettesítő okmányt akkor lehet számla, egyszerűsített számla helyett kibocsátani, ha az ellenérték nem pénzben kifejezett (árut árura cserélnek), vagy az eladó, a szolgáltatásnyújtó ellenérték nélkül értékesít, de az ÁFA tartalmat másra hárítja.

Kibocsátó neve, azonosító adatai  
Átvevő neve, azonosító adatai  
Teljesítés időpontja  
Termék megnevezése  
Termék mennyisége  
Az adó alapja  
Felszámított adó százalékos értéke  
Áthárított adó összege

### 4./ Nyugta

Ha a vevő nem kér az előbb felsoroltak közül egyet sem, akkor nyugtát kell kiállítani. Kötelező elemei:

Nyugta sorszáma  
Kibocsátó neve, azonosító adatai  
Kibocsátás kelte  
Fizetendő összeg  
A kiállító aláírása

### 6.7.4. A számla sztornózása

Hibás, vagy nem megfelelő számla esetén, valamint abban az esetben, ha a számla kiállítása valamilyen okból nem aktuális (például: visszavont vásárlási szándék) szükség lehet a számla sztornózására, lerontására.

Sem a kézi, sem a számítógéppel kiállított számláknál nem lehet a rontott számlába utólag belejavítani. A javításra a sztornó vagy a helyesbítés használható. A két fogalom között az alapvető különbség, hogy **sztornózásra** akkor van lehetőség, ha megvan a számla eredeti példánya – mert időben kiderült a hiba, vagy, mert a vevő visszaküldte azt. **Helyesbítés** esetén a vevőnél marad az eredeti, utólag javított számla.

Egyéb esetekben a hiba jellege határozza meg a javítási módszert. Alaki hibák miatt csak sztornózás alkalmazható, azonban ha az áthárított adó összegét érinti a változás, akkor helyesbíteni kell.

Így például a sztornózás a helyes eljárás, ha valamelyik cím (vevő vagy eladó) elégtelen

vagy pontatlan, vagy az összeg nem megfelelően lett kiszámolva, vagy az ügyfél nem tudja azt befogadni – például minőségi kifogás miatt visszaküldi a számlával együtt.

Helyesbítő számlát abban az esetben lehet használni, ha a kiállított számlán a tételek rossz mennyiséggel, összeggel, áfa kulccsal szerepeltek, vagy a szükségesnél több, illetve kevesebb tétel került a számlára. Ekkor az a helyes eljárás, ha egy új számla kerül kiállításra negatív végösszeggel. Az eredeti pozitív és a helyesbítő negatív számla együttesen fogja meghatározni a fizetendő vagy visszatérítendő összeget, teljes helyesbítés esetén pedig a nullás egyenleg „érvényteleníti” az eredeti számlát.

**A kézi számla sztorozásánál** a rontott példányt át kell húzni és fölé kell írni, hogy „SZTORNÓ”, vagy RONTOTT. A rontott, sztorozott számlát (annak összes példányát, tehát az 1 eredeti és 2 másolati példányt is) össze kell tűzni és meg kell őrizni. Ha szükséges, a rontott számla helyett új számla kerülhet kiállításra.

**Számlázó-program használatakor** általában „gombnyomással” sztorozható a rontott számla. Ebben az esetben a program kiállít egy új számlát, az eredeti számlát a továbbiakban „sztorozottként” jelöli a programban. A számlán fel kell tüntetni a sztorozandó számla sorszámát, amit a program vagy automatikusan kitölt, vagy kézzel beírható a „megjegyzés” rovatba. A sztoró elfogadott szövege: „Ez a számla az XXXX sorszámú számla sztoró számlája.” A sztoró számla kitöltése során a teljesítés időpontjaként az eredeti, tévesen kiállított bizonylaton szereplő teljesítési időpontnak kell szerepelnie.

**A sztoró számla teljesítési dátuma** az eredeti számla teljesítési dátumával egyezik meg. Amennyiben időközben bevallás történt, önrevíziót kell benyújtani.

**A helyesbítő számlát a hiba feltárásának időpontjában kell kiállítani**, és teljesítési dátumként is ezt a dátumot kell megadni). Ebben az esetben is hivatkozni kell az eredeti számlára. Az eredeti számla tartalmát negatív előjellel kell megismételni, majd (szükség esetén) helyesen is feltüntetni ugyanazon a számlán belül. A számla végösszege így a különbözetet fogja mutatni mind az adó és adóalap, mind a végösszeg tekintetében.

**Fontos kihangsúlyozni, hogy mind számla sztorozás és helyesbítés esetén igazolható módon kell eljuttatni a partnernek a számlát. (Pl. tértívevényes levélben, vagy személyesen.)**

## VII. JOGI ISMERETEK

### 7. Jogi alapismeretek

A jog alapvető feladata az emberi magatartások szabályozásával biztosítani a társadalom rendezettségét, szervezettségét, kiszámítható társadalmi viszonyokat teremteni. Ennek so-

rán rendezi az állampolgárok, az állami szervek és a társadalomban működő egyéb szervek kapcsolatait és érdekeik, nézeteik összeütközése esetén az ellentéteket feloldja, vagy legalábbis csökkenti a konfliktusok okozta feszültséget. Nem minden konfliktust old meg a jog. Az okok és a társadalmi diagnózis ismeretében kell az állam rendelkezésére álló, vagy arra befolyással bíró eszközök közül kiválasztani a megfelelőket és alkalmazni a leghatékonyabb megoldást. A társadalmi bajok orvoslásában a jog mellett fontos szerepe van a szokásoknak, erkölcsi alapelveknek, hagyományoknak, családnak és az oktatásnak. A jogszabályoknak egyértelműeknek, jól áttekinthetőeknek kell lenniük. A jog általános jellegéből, a jogegyenlőség elvéből következik az- az elvárás, hogy a jogszabályok mindenkit azonos mércével mérjenek. Az is követelmény, hogy a jog legyen méltányos. A jogalkotás egyik legfőbb jellemzője, hogy képes az általános erkölcsi felfogásnak, társadalmi igazságérzetnek megfelelően szabályozni az összetett, bonyolult társadalmi viszonyokat képes feloldani társadalmi együttélésből szükségszerűen fakadó konfliktusokat. A jog az igazságosság, a közjó megvalósulásának egyik legfőbb eszköze kellene, hogy legyen.

## 7.1. Alapvető fogalmak

### A jogszabály fogalma

A jogszabály általános érvényű, mindenkire kötelező magatartás szabály, melyet az arra felhatalmazott állami szerv megalkotott és közrebocsátott, érvényesülését akár kényszer eszközével is biztosítja. Fontos felhívni a figyelmet arra, hogy a jogszabályok időben változhatnak, (időbeli hatály) így mindig az adott ügy szempontjából hatályos szövegállapotot kell figyelembe venni.

### Jogszabályok csoportosítása

Az azonos élet és társadalmi viszonyokat azonos módszerrel szabályozó jogszabályok összességét jogágnak nevezzük. A jogágak összessége alkotja a jogrendszert.

### A magánjog és közjog fogalma

**Magánjog (például: munkajog, polgári jog stb.):** magántevékenységet szabályozza, a privátautonomia joga, mely biztosítja és oltalmazza a személyek önálló, más hatalomtól független autonóm kapcsolatait, szerveződéseit, személyi és vagyoni viszonyait. Kijelöli az egyéni és a közösségi autonomia határait. Az autonóm jogalanyok egyenjogú és mel-lérendeltségi kapcsolatából keletkező vagyoni viszonyok, a jogalanyiség és az ebből eredő személyiségi jogok szabályozásával foglalkozik. A közjogtól elkülönített magánjog, illetve a jogalanyok szerint megjelölt polgári jog lényegileg azonos.

**Közjog (például: közigazgatási jog, alkotmányjog, büntetőjog stb.):** állami tevékenységet szabályozza, a jog életét, keletkezését, elmúlását, alkalmazását, kényszerhatalommal való érvényesülését jelenti.

## **A jogszabályi hierarchia**

A jogszabályok hierarchikus, alá és fölérendeltségi kapcsolatban állnak egymással. Az alacsonyabb szintű jogszabály, nem tartalmazhat a magasabb szintűvel ellentétes rendelkezést. A jogszabályi hierarchia betartásában és betartatásában az Alkotmánybíróságnak rendkívül lényeges szerepe van. A jogalkotó a saját maga által kibocsátott jogszabályt megváltoztathatja, vagy hatályon kívül helyezheti.

A jogforrások közül ki kell emelni az Alaptörvényt, amely a jogszabályok alapját képezi. Elfogadásához, illetve módosításához a megválasztott országgyűlési képviselők legalább kétharmadának szavazata szükséges. Az Alaptörvény az állami, jogi és társadalmi rend alapvető szabályozását foglalja magába. Az Alaptörvény és a jogalkotásról szóló törvény meghatározza azokat a tárgyköröket, amelyeket törvényben kell szabályozni.

## **Törvények**

A törvényeket az Országgyűlés fogadja el. Jellegétől függően egyszerű többséggel, minősített többséggel történhet az elfogadás. A szavazást lehet titkos, vagy névszerinti is. Példa a törvények jelölésére: 2013. évi V. törvény a Polgári Törvénykönyvről. Tehát arab számmal az évszám, vagyis a törvény keletkezésének éve, majd római számmal jelölve, hogy abban az évben hányadik törvényként alkották meg a törvényt, valamint a törvény megnevezése.

## **Rendeletek**

A rendeletek lehetnek kormány, miniszteri és önkormányzati szintűek.

A rendeletek jelölése például: A pénzügyminiszter 6/2018. (VIII. 23.) PM rendelete a 2019. évi munkaszüneti napok körüli munkarendről. Tehát arab számmal jelöljük, hányadik sorszámot viseli az adott rendelet, majd pontosításként a rendelet elfogadásának dátuma (év, hónap, nap) és megnevezése.

## **Határozatok**

A jogforrások között a legalapvetőbb szintet képviselik. Az országgyűlés a kormány és az önkormányzatok is élhetnek ezzel a típusú szabályozási formával. Jelölésük hasonlít a rendeletekéhez. Például: Belváros-Lipótváros Budapest Főváros V. kerületi Önkormányzatának 13/2017.(V.18.) rendelete a Közszolgálati Tisztviselők Napja munkaszüneti nappá nyilvánításáról.

## **Jogszabályok kihirdetése**

A jogszabály első hivatalos formában történő nyilvánosságra hozatala, a jogszabály előírt módon való közreadása. A jogszabályt az önkormányzati rendelet kivételével a Magyar Köztársaság hivatalos lapjában, a Magyar Közlönyben kell kihirdetni. A jogszabályok akkor hatályosak és alkalmazhatók, ha kihirdetésre kerültek a Magyar Közlönyben.

Az önkormányzatok határozatait, rendeleteit hivatalos lapjukban, illetőleg a helyben szokásos módon kell kihirdetni, ennek módját az önkormányzat szervezeti és működési szabályzatában állapítja meg.

## Magyar Közlöny

A jogszabályokon kívül tartalmazza a nemzetközi szerződéseket, az Országgyűlés, a Köztársasági elnök és a Kormány határozatait és jogi iránymutatásait, a Legfelsőbb Bíróság jogegységi tanácsa által hozott jogegységi határozatot és elvi bírósági határozatot, a személyi kérdésekben hozott döntéseket például: konzuli, nagykövetségi kinevezéseket, az Alkotmánybíróság határozatait stb. A Magyar Közlöny bárki számára, már online formában is elérhető (Közlönykiadó [www.njt.hu](http://www.njt.hu)).

## 7.2. A szerződés megkötésének alapvető szabályai

### 7.2.1. A polgári jogi szerződés fogalma

**Jogszabály:** 2013. évi V. törvény a Polgári Törvénykönyvről. A szerződés kötelelem létrehozásának alapja két vagy több jogalany egybehangzó akaratnyilatkozata, amely joghatást vált ki, kötelezettséget és jogosultságot jelent. A polgári jogban szerződéses szabadság van, az ügynevezett mellérendelt független viszonyban a jogalany maga dönti el a kógens, vagyis kötelező érvényű jogszabályi rendelkezések adta keretek betartása mellett, hogy kivel, mikor, milyen formában, tartalommal köt szerződést akkor, ha egyébként jogilag cselekvőképes. A szerződés létrejöttéhez nem szükséges a dolog átadása vagy más reálcselekmény, hanem elegendő a felek akaratának kölcsönös és egybehangzó kifejezése (konszenzus). A jogszabály által kötelezően (vagyis kógensen, eltérést nem engedő módon) meghatározott szerződési tartalom azonban minden esetben a szerződés részévé válik. Ez egyrészt azt jelenti, hogy a jogszabály által rendezett kérdésekben a feleknek nem is kell külön megállapodniuk, másrészt pedig azt, hogy a szerződés akkor is a kötelező jogszabályi tartalommal jön létre, ha a felek netán a tiltás ellenére mégis eltérően rendelkeznek. A vállalkozások esetében leggyakrabban használt szerződéstípusok például:

- Megbízási
- Vállalkozási
- Kölcsön
- Adásvételi
- Bérelti
- Fuvarozási
- Lízing
- Hitelszerződés\*
- Biztosítási szerződés\*

### Az ügynevezett diktált, vagy blankettaszerződésekről:

Mindennapi ügyleteink során, például amikor hitelkonstrukció keretében gépjárművet vásárolunk, vagy amikor közüzemi szolgáltatást veszünk igénybe, gyakran kötünk ügyne-

vezett blankettaszerződéseket. E megállapodások a gyakorlatban csupán annyiban szerződések, hogy az ügylet kapcsán formálisan két fél tesz látszólag egybehangzó nyilatkozatot, ténylegesen azonban legtöbbször arról van szó, hogy valamely, gazdasági helyzeténél fogva erőfölénnyel rendelkező szervezet egyoldalúan közvetíti a feltételeit partnerére.

A blankettaszerződésnek, mint polgári jogi fogalomnak nem tartalmi eleme a felek valamelyikének a szerződés feltételrendszerében is testet öltő kiszolgáltatottsága, sőt, jogunkban számos olyan szabály érvényesül, amely az egyenlőtlenség kiküszöbölésére hivatott. A blankettaszerződések tehát úgynevezett általános szerződési feltételeket tartalmaznak. Ez utóbbiakat az egyik fél több szerződés megkötése céljából egyoldalúan, előre határozza meg, és ebben a másik fél nem működhet közre. Önmagában az a tény, hogy a hasonló szerződések nagy számára tekintettel valamely szervezet előre sablonokat készít leendő partnerei számára, még nem feltétlenül valósít meg visszaélést, a jogviták sokkal inkább azokból a túlkapasokból, egyoldalú túlbiztosítottsági igényekből származnak, amelyek egyre gyakrabban vannak jelen az ilyen típusú szerződésekben.

### **7.2.2. A szerződéskötés lehetséges módjai**

A szerződéskötés történhet szóban, írásban és ráutaló magatartással. **A szóbeli szerződés** létrejöhet személyes jelenléttel, de úgy is, ha a szerződéskötő felek nem személyesen vannak jelen (például telefonon történt ajánlattétel elfogadása). A szóban tett szerződéskötési ajánlatot azonban a másik félnek azonnal el kell fogadnia, ellenkező esetben a szerződés nem jön létre. Az üzleti életben gyakori, hogy a szóban kötött szerződés csak a megállapodás lényegi elemeire terjed ki, valamelyik fél azonban a szerződéskötést követően késedelem nélkül, részletesen írásba foglalja a megállapodást és megküldi azt a másik félnek. Abban az esetben, ha a szóban elhangzottak és az írásba foglaltak (kiegészítés, módosítás) lényegesnek nem minősülő kérdésekre vonatkoznak, akkor azok a szerződés részévé válnak, feltéve, hogy a másik fél késedelem nélkül nem tiltakozik ezek ellen.

**A szerződést csak akkor kell írásban megkötni**, ha azt a jogszabály rendeli, vagy ha a felek kifejezetten ebben állapodnak meg. Írásbeli alakhoz kötött szerződés megkötésére ajánlatot és elfogadó nyilatkozatot is csak írásban lehet tenni. Az írásbeli szerződéskötés lehet egyszerű a két fél aláírásával létrejövő, vagy úgynevezett minősített, amikor nem elegendő a két fél aláírása, hanem szükséges a jogügylet hitelesítése is (például tanúval ingatlan adásvételi szerződés), vagy ügyvéd, közjegyző általi hitelesítéssel, (például társasági szerződés). Bizonyos esetekben a törvény kötelezően előírja a szerződés írásba foglalását (például munkaszerződés), más esetekben pedig a minősítettséget is előírja (ingatlan adásvételi szerződés, csere, ajándékozás). Egy írásbeli alakhoz kötött szerződést nem lehet érvényesen például e-mail-váltás útján megkötni. Ha a szerződés írásbeli alakhoz kötött, akkor legalább a szerződés lényeges tartalmát írásba kell foglalni, és a szer-



ződő feleknek az okiratot alá kell írniuk. Több példányban kiállított okiratok esetén elégséges az is, ha mindegyik fél a másíknak szánt példányt írja alá. Az alakíság megsértésével kötött szerződés semmis. Alakísághoz kötött szerződés esetén nemcsak a szerződés megkötése, hanem annak módosítása és megszüntetése is csak a meghatározott alakban érvényes.

**Ráutaló magatartással** is létrejöhet szerződéskötés. Ilyen eset például, amikor a boltba belépve kezünkbe vesszük a kosarat (ráutaló magatartás a vásárlásra, vagy felszállunk egy közösségi közlekedési eszközre (jegyet kell venni, mert a felszállással ráutaló magatartásunkat fejeztük ki a szolgáltatás igénybevételére).

### 7.2.3. Az előszerződésről

Az előszerződés megkötésére akkor kerül sor, ha a felek a végleges szerződés létrejöttét illetően biztosra akarnak menni, de annak megkötésére még valamely okból időre van szükségük. Például olyankor fordulhat elő, ha a valamelyik félnek a szerződés részletei tekintetében alaposabb megfontolásra van szüksége, hatósági engedélyt kell beszereznie stb.

Az előszerződést is **a végleges szerződésre előírt alakban kell megkötni**. Ez azt jelenti, hogy például egy írásban megkötendő szerződés előszerződését is írásban kell foglalni. Az előszerződés megkötésének eredményeképpen a szándékolt, végleges szerződés általában létrejön. Ha a végleges szerződés megkötése mégis elmaradna, bármelyik fél kérelmére azt a bíróság létrehozhatja, sőt a tartalmát is megállapíthatja. Ennek során - különös méltánylást érdemlő okból - az előszerződésben megállapított feltételeket is módosíthatják.

Előfordulhat, hogy valamelyik szerződő fél az előszerződés megkötésének ellenére nem akarja megkötni a végleges szerződést. A jogszabály szerint akkor tagadhatja meg bármelyik fél a végleges szerződés megkötését, ha bizonyítja, hogy az előszerződés létrejötte után beállott körülmény folytán a teljesítésre nem képes, vagy a szerződés nemzetgazdasági érdeket sértene, vagy ha a beállott változás folytán a szerződés után elállásnak vagy felmondásnak volna helye.

### 7.2.4. A szerződés teljesítése

A szerződés a teljesítéssel tölti be rendeltetését. Ha a teljesítés a szerződésben meghatározottaknak megfelelően bonyolódik, a szerződésben meghatározott helyen, időben és módon történik, azt mondjuk, hogy a fél szerződésszerűen teljesített. A teljesítéssel a szerződés meg is szűnik. A teljesítésnek három lényeges eleme van: a teljesítés helye, ideje és módja.

A felek szerződésekben általában meghatározzák a teljesítés helyét, bár némely szerződésfajtáknál ez egyértelmű.

A teljesítés helye két okból is fontos, egyrészt a szerződések határidő szempontjából, hogy meghatározott határidőre az adott helyen legyen a szerződés tárgya, másrészt a kárveszély

viselése is a teljesítéssel száll át a jogosultra.

A felek a szerződésben általában meghatározzák a teljesítés idejét is. Ez az idő meghatározható határnapban és határidőben egyaránt.

A felek a szerződés teljesítésekor is kötelesek együttműködni, egymás számára az átadás-sal, átvétellel kapcsolatban mindenfajta tájékoztatást megadni.

### 7.2.5. A szerződések érvénytelenségéről

A szerződések érvénytelenségének két fajtája van. Ez a semmisség és a megtámadható szerződés. **A semmis szerződés** a törvény erejénél fogva érvénytelen, ilyen eset például, ha jogilag cselekvőképtelen személy szerződött, fizikai kényszer állt fenn, álképviselet esetén, ha a szerződés valamely jogszabály megkerülésével jött létre, ha a jó erkölcsbe ütközik, ha uzsoraszerződésről vagy színlelet szerződésről van szó. A semmis szerződés érvénytelenségére határidő nélkül, bármikor, bárki hivatkozhat. **A megtámadható szerződés** érvénytelensége viszont attól függ, hogy határidőn belül írásban megtámadják-e. Két indokkal lehet a szerződést megtámadni: a szolgáltatás és ellenszolgáltatás közötti feltűnően nagy értékkülönbségre hivatkozással, illetve szerződés kötés kori tévedésre, megtévesztésre, fenyegetésre való hivatkozással. A feltűnő értékaránytalanság mértékét a törvény nem határozza meg, de a bírói gyakorlat a 40%-os értékkülönbséget már feltűnően nagyknak tartja. Érvénytelen szerződés esetén a szerződéskötés előtti helyzetet kell visszaállítani, vagyis olyan helyzetet kell teremteni, mintha a felek a szerződést meg sem kötötték volna.

### 7.2.6. A szerződés megszűnése

A szerződés megszűnhet teljesítéssel vagy teljesítés nélkül. A teljesítés nélküli megszűnésnek különböző típusait különböztetjük meg. Ha csak **az egyik félnek nem áll már érdekében** a szerződés teljesítése, akkor az egyik fél saját akaratából megszüntetheti a szerződést vissza ható hatállyal ebben az esetben ezt elállásnak nevezzük, vagy a jövőre nézve teszi, ezt felmondásnak nevezzük. **Ha egyik félnek sem áll már érdekében** a szerződés teljesítése, akkor közös akaratlan megszüntethetik a szerződést visszaható hatállyal, ezt felbontásnak nevezzük, vagy a jövőre nézve ezt megszüntetésnek nevezzük. Ezek feltételeit, módját és következményeit a törvény részletesen szabályozza, illetve ezeket a felek a törvényi előírások figyelembe vételével szerződésben is kiköthetik.

### 7.2.7. A szerződésszegés

Szerződésszegésnek minősül minden olyan magatartás, körülmény és állapot, amely elmentés a szerződés tartalmával, és amely sérti valamelyik félnek a szerződésben biztosított jogait. A szerződésszegés típusai lehetnek:

A kötelezett késedelme.

A jogosult késedelme.

Hibás teljesítés.

A teljesítés lehetetlenné válása.

A teljesítés megtagadása.

Amennyiben valamilyen okból sérelmezzük a szerződéskötést és nem tudunk egyezségre jutni, igényünket bíróság előtt akár perben is érvényesíthetjük. Arról, hogy mit és hogyan lehet a bíróság előtt érvényesíteni a 2016. évi CXXX. törvény a polgári perrendtartásról rendelkezik.

### **7.2.8. A foglalóról, mint a szerződés egyik biztosítékáról**

A foglaló a szerződés megkötésekor, a kötelezettségvállalás jeléül átadott pénzösszeg vagy más dolog lehet. Foglalóval bármilyen szerződés megerősíthető az előszerződés is. A hétköznapi életben az adásvételi szerződés megkötésekor a leginkább előforduló fogalom, de természetesen jelentősége nem csak erre a területre korlátozódik. A foglaló a jelenleg hatályos polgári törvénykönyv rendelkezésének értelmében csak pénzösszeg lehet és más átadott dolog foglalónak nem tekinthető. Ennek egyik indoka, hogy például a kapott dolog kétszeres visszaadása adott esetben komoly nehézségekbe ütközhetne nem pénzösszeg esetén.

A szerződés megkötésekor átadott pénzösszeg csak akkor tekinthető foglalónak, ha azt foglalóként adták és ez a rendeltetése a szerződés szövegéből kitűnik. A foglaló jelentősége, joghatása abban áll, hogy védelmet nyújt a szerződés meghiúsulása esetére.

#### **Ez esetben a szabályok a következők:**

Ha a szerződés meghiúsulása a foglalót adó félnek róható fel, a foglalót elveszti és az a másik félnek marad kárátalányként.

Ha a szerződés meghiúsulása a foglalót kapó félnek róható fel, a foglaló összegének kétszeresét kell visszafizetnie a foglalót adó félnek. (Vagyis vissza kell adnia a foglalót és ezen összegnek megfelelő kárátalányt).

Ha a szerződés meghiúsulása egyik félnek sem, vagy mindkét félnek felróható, felelősségük közös, ezért a foglaló visszajár.

A szerződés teljesítése esetén a foglaló összege az ellenértékbe beszámít. A foglaló összege a gyakorlat szerint általában a szerződésben szereplő ellenérték 10-25 %-áig terjedő összeg.

A foglalónak kárátalány funkciója van, ezért feleslegessé teszi a kár összegszerű bizonyítását. Ha a keletkezett kár nagyobb a foglaló összegénél, a többletkár követelhető.

A foglaló járulékos jellegű, az érvénytelen szerződést nem teszi érvényessé, vagyis, ha érvénytelen szerződés megkötésének jeléül adták, az eredeti állapot helyreállítása jogcímen visszajár.

**A szerződéseknek egyéb jellegű biztosítékai is lehetnek.** Ilyenek például az óvadék, vagy az előleg. **Óvadék:** Az óvadék a szerződésben foglalt kötelezettség teljesítésének olyan biztosítéka, amely azáltal jön létre, hogy szerződés alapján az óvadékként szolgáló dolgot a másik szerződéses fél rendelkezésére bocsátják, akár tényleges átadással, akár más módon. Az óvadék az azt megkapó fél számára biztosítékul szolgál, ugyanis, ha az

óvadékat adó fél nem teljesíti a szerződésben vállalt kötelezettségét, akkor a másik fél óvadékból kielégítheti a szerződés alapján fennálló követeléseit. Óvadéku adható pénz, ami az óvadék egyik legelterjedtebb formája. Azonban a pénzen túl még számos dolog szolgálhat óvadékként. Így például értékpapír vagy fizetésiszámla-követelés (azaz a pénzforgalmi bankszámlán lévő összeg) is, vagy az elektronikusan előállított és nyilvántartott (ún. dematerializált) értékpapír is szolgálhat óvadéku, ami fontos, hiszen az értékpapírok jelentős része ma már ilyen formában létezik. Szintén lehet óvadéku adni egyéb vagyontárgyakat, ha ezt külön törvény lehetővé teszi. Ez alatt elsősorban a pénz- és tőkepiacon szereplő, egyéb vagyoni értékkel bíró dolgokat, jogokat kell érteni, mint például a befektetési vállalkozások által vezetett ügyfélszámla-követelés. **Az előleg:** A foglalóval szemben az előleget a Ptk. nem szabályozza, így a fent leírt különleges szabályok sem alkalmazandók előleg esetén. Az előleg – hacsak a felek eltérően nem állapodnak meg – főszabályként egyszeres összegben visszajár az azt nyújtó félnek, függetlenül attól, hogy milyen okból került sor a szerződés meghiúsulására. Általában a vételárba beleszámít, de nincsen általánosan elfogadott mértéke és a bíróságnak sincs joga az összegét mérsékelni. Tekintettel arra, hogy az előlegnek nincsen szankciós következménye, inkább vételárrészetnek tekinthető, mintsem a szerződés megerősítésének.

A szerződés megerősítése történhet kötbér kikötésével is. **A kötbér:** a kötelezett pénz fizetésére kötelezheti magát arra az esetre, ha olyan okból, amelyért felelős, megszegi a szerződést. Kötbér csak írásban köthető ki. A szerződés szerinti jogosult kötbérigényét attól függetlenül érvényesítheti, hogy a kötelezett szerződésszegéséből kára származott-e, vagy sem. A **pénztartozás késedelmes teljesítése** esetére kikötött kötbérre a késedelmi kamat szabályait kell alkalmazni. A **teljesítés elmaradása esetére** kikötött kötbér érvényesítése a teljesítés követelését kizárja. A késedelem esetére kikötött kötbér megfizetése nem mentesít a teljesítési kötelezettség alól. A jogosult a kötbér mellett érvényesítheti a kötbért meghaladó kárát. A felek írásban köthetik ki azt is, hogy a szerződésszegésért felelős fél elveszít-e valamely jogot, amely őt a szerződés alapján egyébként megilletné. Ha a jogvesztés a kötelezettet túlságosan sújtaná, a kötelezett kérelmére a bíróság a joghátrányt adott esetben mérsékelheti.

Érdemes megjegyezni, ha nekünk tartoznak, az esetek nagy részében egyszerűen, a fizetési meghagyás (továbbiakban: „fmh”) segítségével kaphatjuk meg a pénzünket. A fizetési meghagyásos eljárás közjegyzői hatáskörbe tartozó eljárás; a pénzkövetelések behajtásának gyors és hatékony eszköze. Az „fmh” a fizetési meghagyás rövidítése, eljárási szabályait a 2009. évi L. törvény tartalmazza. Csak fmh-val érvényesíthetjük a követelésünket, ha a követelés összege a hárommillió forintot nem haladja meg, pénz fizetésére irányul és lejárt, feltéve, hogy nem tartozik a kizárt esetek közé. A fizetési meghagyásos eljárásban a közjegyző az ország egész területére illetékes. Ez azt jelenti, hogy bármelyik közjegyzőhöz benyújthatjuk a papíralapú fmh kibocsátása iránti kérelmet, illetve valamennyi közjegyzőtől kaphatunk fmh-t.

A jogi személy és az elektronikus ügyintézés és bizalmi szolgáltatások általános szabályairól szóló 2015. évi CCXXII. törvény (a továbbiakban: E-ügyintézési törvény) alapján elektronikus ügyintézésre kötelezett egyéb személy beadványát kizárólag elektronikus úton terjesztheti elő, kivéve, ha az Fmhtv. 10. § (3) bekezdése alapján beadványához papíralapú mellékletet csatol. A MOKK elektronikus rendszere, melyen a beadványok benyújthatók, a [https://fmh.mokk.hu/honlapról](https://fmh.mokk.hu/honlaprol) elérhető el. Azok a természetes személyek, illetve társasházak, akik jogi képviselő nélkül járnak el, szóban és írásban (papíralapon vagy elektronikusán) is előterjeszthetik kérelmüket. Az írásbeli forma mindkét esetben űrlap kitöltését jelenti. ([www.mokk.hu](http://www.mokk.hu)).

### **7.3. A munka világát szabályozó jogforrások**

**Jogsabály: 2012. évi I. törvény a Munka törvénykönyve.** A törvény szövege szerint e törvény a tisztességes foglalkoztatás alapvető szabályait állapítja meg a vállalkozás és a munkavállalás szabadságának elve szerint, tekintettel a munkáltató és a munkavállaló gazdasági, valamint szociális érdekeire.

Hatálya kiterjed:

A munkáltatóra.

A munkavállalóra.

A munkáltatói érdek-képviselési szervezetre.

Az üzemi tanácsra.

A szakszervezetre.

Az oktatási jegyzet a továbbiakban a 2012. évi I. törvény a Munka törvénykönyve rendelkezéseit taglalja részletesebben.

#### **7.3.1. A Munka törvénykönyve szerint a munkajog alanya**

A munkajog alanya: A munkaviszony alanya a munkáltató és a munkavállaló.

**A munkáltató** az a jogképes személy, aki a munkaszerződés alapján a munkavállalót foglalkoztatja.

**Munkavállaló** az a természetes személy, akit a munkaszerződés alapján munkáltató foglalkoztat.

Munkavállaló az lehet, aki 16. életévét betöltötte, vagy az iskolai szünet alatt az a 15. életévét betöltött tanuló, aki nappali tagozatos képzésben részesül és tanulmányokat folytat.

Továbbá a gyámhatóság engedélye alapján a jogszabályban meghatározott kulturális, művészeti, sport, hirdetési tevékenység keretében a 16. életévét be nem töltött személy.

#### **7.3.2. A munkaszerződés, a munkaköri leírás és a próbaidő**

A munkaviszony munkaszerződéssel jön létre.

A munkaszerződés alapján:

- A munkavállaló köteles a munkáltató irányítása alapján munkát végezni.
- A munkáltató köteles a munkavállalót foglalkoztatni és munkabért fizetni.

**A munkaszerződést írásba kell foglalni.** Az írásba foglalás elmulasztása miatt a munkaszerződés érvénytelenségére csak a munkavállaló hivatkozhat akkor, ha a munkába lépést követő 30 napon belül teszi meg a bejelentést.

#### **A munkaszerződés kötelező tartalma:**

A munkáltató és a munkavállaló azonosító adatai

#### ***Személyi alaphér és munkakör (minimális tartalmi elemek)***

A munkaszerződés időtartama (határozott/ határozatlan, ennek hiányában határozatlan idejű szerződés jön létre)

A munkavállaló munkahelyét, ennek meghatározásának hiányában munkahelynek azt a helyet kell tekinteni, ahol a munkavállaló munkáját szokás szerint végzi.

A munkarendet (4, 6, 8 órás)

Próbaidőt (maximum 90 nap)

A munkaviszony kezdetét is a munkaszerződésben kell meghatározni. Ennek hiányában a munkaviszony kezdete a munkaszerződés megkötését követő nap.

#### **A munkaköri leírás**

A munkaköri leírás a munkaszerződés melléklete. Meghatározza a munkavállaló teendőit, az egyes munkakörök kapcsolódási pontjait, illetve a teljesítményértékelési rendszer alapjait.

Általában a következő pontokat kell tartalmaznia:

- A munkakör megnevezése
- A munkaköri leírás elkészültének dátuma
- Az összeállító és a jóváhagyó neve és aláírása
- A munkavállaló aláírása

Emellett meghatározza a munkakör betöltésének feltételeit.

**A próbaidő:** tartama általában harminc nap. A szerződő felek ennél rövidebb vagy hosszabb, de legfeljebb 90 napig terjedő próbaidőben is megállapodhatnak. A próbaidő alatt a munkaviszonyt bármelyik fél azonnali hatállyal indoklás nélkül megszüntetheti.

### **7.3.3. A munkáltató írásbeli tájékoztatási kötelezettsége**

A munkáltató legkésőbb a munkaviszony kezdetétől számított 15 napon belül írásban tájékoztatja a munkavállalót:

- A napi munkaidőről, a munkáltatói jogkör gyakorlójáról.
- Az alaphéren túli munkaberről és juttatásokról.
- A bérfizetés rendjéről és a kifizetés napjáról.
- A munkakörbe tartozó feladatokról.
- A rendes szabadság mértékéről, számítási módjáról.
- A felmondási időről.

- A munkáltató a kollektív szerződés hatálya alá tartozik- e.

### 7.3.4 A munka díjazása

A munkavállaló bérezése pénzbeli és természetbeni juttatások lehetnek.

A munkavállalónak munkaviszonya alapján a munkáltatótól munkabér jár és **minden ettől eltérő megállapodás érvénytelen.**

A Munka Törvénykönyve is tartalmazza az **egyenlő munkáért egyenlő bér alapelvét**, amelyet a munkáltatónak a bérek meghatározásakor maradéktalanul figyelembe kell venni.

A munkabér időbérként vagy teljesítménybérként, illetve a kettő összekapcsolásával állapítható meg, azonban a munkaszerződésben meghatározott személyi alaptól minden esetben, időbérben kell meghatározni.

Alaptól legalább a kötelező legkisebb minimálbért, valamint a garantált bérminimumot kell érteni. Ezek összegét évente a Kormány állapítja meg a Nemzeti Gazdasági és Társadalmi Tanácsban folytatott konzultációt követően.

A Kormány 367/2019. (XII. 30.) rendelete a kötelező legkisebb munkabér (minimálbér) és a garantált bérminimum megállapításáról az alábbiak szerint rendelkezik

#### Minimálbér és garantált bérminimum 2020.01.01-jétől:

Megnevezés	Minimálbér	Garantált bérminimum
Havibér	161.000 Ft/hó	210.600 Ft/hó
Hetibér	37.020 Ft/hét	48.420 Ft/hét
Napibér	7.410 Ft/nap	9.690 Ft/nap
Órabér	926 Ft/óra	1.211 Ft/óra

#### Vállalkozók járulékkerhei 2020. 01.01-jétől:

A minimálbér emelkedése az egyéni és társas vállalkozások járulékfizetésére is hatással van.

Megnevezés	Minimálbér	Garantált bérminimum	Minimálbér	Garantált bérminimum
Időszak	2020.01.01-2020.06.30.		2020.07.01-től	
Nyugdíjjárulék (10%)	16.100 Ft	21.060 Ft	16.100 Ft	21.060 Ft
Egbizt. és MEPJ (8,5%)	20.528 Ft	26.852 Ft	13.685 Ft	17.901 Ft
Szocho.adó (17,5%)	31.697 Ft	41.462 Ft	31.697 Ft	41.462 Ft
Szakképzési hj (1,5%)	2.717 Ft	3.554 Ft	2.717 Ft	3.554 Ft
Összesen	71.042 Ft	92.928 Ft	64.199 Ft	83.977 Ft

Megjegyzés: **2020. 07.01-től** a nyugdíj járulék, a természetbeni és pénzbeli egészségbiztosítási járulék, valamint a munkaerő-piaci járulék összevonásával új, egykulcsos **társadalombiztosítási járulékot kell fizetni**. A biztosítottat terhelő tb-járulék mértéke megegyezik a korábbi járulékok összértékével – 18,5 %.

A társas vállalkozók esetén szakképzési hozzájárulás fizetési kötelezettség is előírt.

**Teljesítménybérezésnél** a teljesítménykövetelmények százszázalékos és a teljes munkaidő teljesítése esetén a teljes munkaidőben foglalkoztatott munkavállaló havi munkabérének (tisztá teljesítménybér, illetve garantált bér és teljesítménytől függő mozgóbér együttes) kötelező legkisebb összegének el kell érnie a fentiekben bemutatott minimálbérrre, illetve garantált bérminimumra vonatkozó összegeket.

**Részmunkaidő esetén** a fent meghatározott havi, heti és napi bértételt a munkaidő eltérő mértékével arányosan csökkentve kell figyelembe venni.

A rendelet hatálya kiterjed minden munkáltatóra és munkavállalóra.

További **lényeges szabály** a munka díjazása kapcsán, hogy a munkavállaló a munkáltató előzetes engedélye nélkül harmadik személytől díjazást a munkaviszonyban végzett tevékenységéért nem fogadhat el (például borralaló elfogadása a vendéglátásban, vagy a hálapénz az egészségügyben).

### **A pótlékokról**

A munkavállalót meghatározott esetekben alapbéréen felül bérpótlék illeti meg.

A bérpótlék számítási alapja a munkavállaló személyi alapbére.

Ilyen pótlékok lehetnek például:

- Éjszakai munkavégzés
- Műszakpótlék
- Megszakítás nélküli munkarend
- Rendkívüli munkavégzés (túlmunka, túlóra)
- Pihenőnapon, pihenőidőben végzett munka esetén a pótlék
- Készenlét
- Ügyelet

### **A munkavállalónak meghatározott esetekben távolléti díj jár**

Amíg a munkavállaló állampolgári kötelezettségét teljesíti (például bíróságon tanúskodik)

Közeli hozzátartozója halálakor,

A kötelező orvosi vizsgálat idejére

Véradás miatt legfeljebb négy órára

A szabadság időtartamára

Ha a munkavállaló a **munkáltató hibája miatt** nem tud munkát végezni, az emiatt kiesett munkaidőre (állásidő) személyi alapbére illeti meg.



**Rendkívüli munkavégzés miatt** kiegészítő kereset is jár, abban az esetben, ha a munkavállaló a tárgyévet megelőző évben több mint ötven óra - a munkaidő-beosztástól eltérő, illetve a munkaidőkereten felül elrendelt - rendkívüli munkavégzést teljesített.

### **Béren felüli juttatások lehetnek:**

#### **Tanulmányi Szerződés**

Tanulmányi szerződés alapján a munkáltató a munkavállaló meghatározott tanulmányai folytatásához nyújt segítséget (pl.: ösztöndíj)

#### **Költségtérítés**

A munkába járással összefüggő költségeket külön jogszabály szerint lehet téríteni.

#### **Munkaruha**

Ha a munka a ruházat nagymértékű szennyeződésével vagy elhasználódásával jár, a munkáltató munkaruhát biztosíthat. Továbbá egyes munkakörök betöltéséhez a munkáltató támogatást nyújthat pénzbeli hozzájárulás, vagy utalvány formájában.

#### **Béren kívüli juttatások lehetnek még:**

A munkavállaló részére meghatározott esetekben a munkáltató támogatást nyújthat:

Kulturális, jóléti, iskoláztatási, egészségügyi szükségletek, a munkavállalók életkörülményeinek javítását szolgáló kiadásokra.

Például: Étkezési, üdülési, kultúra, utazási utalvány, egészségbiztosítási pénztári befizetés stb. (részletesen lásd az előzőekben cafetéria).

## **7.3.5. A munkavégzés előírásai munkavállalói jogok és kötelezettségek**

### **A munkavállaló jogai**

A munkavállaló személyhez fűződő jogainak tiszteletben tartására vonatkozó jog (adatai tárolása, védelme, felhasználása, gyűjtése, megsemmisítése)

Az egyenlő bánásmód követelményének betartására (nő/ férfi, azonos munkáért azonos bér stb.) vonatkozó deklarált jog

Munkavállaló a munkaszerződés megkötésekor kialakított bérét, jogosult munkavégzése fejében munkáltatójától kérni a megegyezés szerinti módon és ütemezésben.

Munkavállaló jogosult és köteles megtagadni munkáltatója utasítását, ha az bizonyíthatóan saját, vagy környezete egészségét, testi épségét, életét súlyosan veszélyezteti, vagy a munkavégzés a munkaviszonyra vonatkozó szabályba ütközik. A munkavégzés megtagadásáról a munkáltatót haladéktalanul értesíteni kell.

A munkavállalónak a munka megtagadását követően is a munkáltató rendelkezésére kell állnia.

### **A munkavállaló kötelezettségei**

Munkavállaló köteles a munkáltató által előírt helyen és időben, munkára képes állapotban megjelenni.

Munkaideje alatt a munkáltató rendelkezésére állni.

Munkáját személyesen, a tőle elvárható szakértelemmel és gondossággal ellátni.

Munkatársaival együtt működni, munkáját úgy végezni, hogy az más egészségét, testi épességét ne veszélyeztesse, más munkáját ne zavarja, anyagi károsodását, vagy helytelen megítélését ne idézze elő.

A munkavállaló továbbá köteles a munkája során tudomására jutott üzemi, üzleti titkot, valamint a munkáltatóra illetve tevékenységére vonatkozó alapvető fontosságú információkat megőrizni.

A munkáltató által kijelölt tanfolyamon, vagy továbbképzésen részt venni, szakmai fejlődéséről gondoskodni.

**A munkáltató jogai** értelemszerűen megegyeznek a munkavállalónál felsorolt kötelezettségek betartásával. Ezen kívül fontos, hogy ugyan nem minden munkaszerződésbe foglalják bele külön, de a Munka törvénykönyve alapján **a munkavállaló a munkaidőn túl is** köteles olyan magatartást tanúsítani, amellyel nem sérti munkáltatójának jó hírnevét, valamint nem veszélyezteti vele gazdasági érdekeit és a létesített munkaviszony célját. A szabály értelmében tehát szabadidejében sem viselkedhet úgy a munkavállaló, amely rossz fényt vetne munkaadójára és ezt a munkáltató számon kérheti, szankcionálhatja. Ehhez köthető a véleménynyilvánítás jogának gyakorlása is, vagyis ezt nem gyakorolhatja úgy a munkavállaló, hogy azzal sértse a munkáltató jó hírnevét, valamint gazdasági érdekeit. A másik fontos terület **a munkáltató érdekeit védő titoktartási kötelezettség**. Gyakran előfordul, hogy titoktartási szerződést íratnak alá a munkavállalóval a munkaviszony létesítésének keretein belül. Ezt az indokolja, hogy bármilyen információ, amely a munkavégzés során a munkavállaló tudomására jut, és kiszivárgása veszélyeztetné a munkáltató gazdasági érdekeit, üzletpolitikáját, érdekeit, ne láthasson napvilágot. A titoktartási nyilatkozatban vállalt kötelezettségek megszegését a munkáltató súlyosan szankcionálhatja. A munkavállaló titoktartási kötelezettsége nem vonatkozik az olyan esetekre, amikor jogszabály alapján adatszolgáltatási és tájékoztatási kötelezettség terheli az állampolgárt. Hasonlóképpen nem terjed ki a titoktartási kötelezettség a közérdekből nyilvánosságra hozandó információkra sem.

### **A munkáltató kötelezettségei**

A munkavállalót a munkaszerződés és a munkaviszonyra vonatkozó szabályok szerint foglalkoztatni, a munkavégzéshez szükséges feltételeket biztosítani.

A munkavállaló munkavégzés során felmerült indokolt költségeit megtéríteni.

Biztosítani az egészséget nem veszélyeztető és biztonságos munkavégzés követelményeit.

A munkáltató köteles ingyenesen biztosítani a munkavállaló alkalmassági vizsgálatát.

A fogyatékossgal élő személy foglalkoztatása során gondoskodni az ésszerű alkalmazkodás feltételeinek biztosításáról.

A munkavállalót olyan munkára alkalmazni, amely testi alkatára és fejlettségére tekintettel rá hátrányos következményekkel nem jár.

### **7.3.6. A munkaidő, a munkarend, a pihenőidő és a szabadság**

Munkaidőnek a munkavégzésre előírt munkaidő kezdetétől annak befejezéséig tartó idő, valamint az előkészítő és befejező munkák időtartama minősül.

Nem minősül munkaidőnek a munkaközi szünet időtartama, valamint a lakó- és tartózkodási helyről a munkavégzés helyére történő utazási időtartama. A munkarendet a munkáltató állapítja meg, ahhoz tehát a munkavállaló hozzájárulására nincs szükség.

Van lehetőség munkaidőkeret bevezetésére is, melynél a maximális megengedett időtartam négy hónap vagy tizenhat hét. Egy munkanapra legalább négy, de legfeljebb tizenkét munkaóra osztható be, a heti munkaidő legfeljebb negyvennyolc óra lehet. Az általános, teljes napi munkaidő azonban **továbbra is 8 óra**.

Az általános munkarend szerint a munkaidőt heti 5 napra, hétfőtől péntekig lehet beosztani, de ettől a munkáltató eltérhet. (Lehetséges módzatok: 4, 6 órás foglalkoztatás, rugalmas munkaidő, távmunka stb.) A munkaidő- beosztást legalább két nappal korábban, legalább egy hétre előre írásban kell közölni a munkavállalóval.

#### **Munkaközi szünet:**

Hat órát meghaladó munkaidő esetén 20 perc.

Kilenc órát meghaladó munkaidő esetén további 25 perc.

#### **Napi pihenőidő:**

A munkavállaló részére a napi munkájának befejezése és a következő napi munkakezdés között legalább 11 óra egybefüggő napi pihenőidőt kell biztosítani. (Kivéve osztott, megszakítás nélküli, többműszakos, vagy idényjellegű foglalkoztatás esetén. Ekkor a napi pihenőidő 8 óra!)

#### **Heti pihenőidő:**

A munkavállalót a heti pihenőnapok helyett hetenként legalább 48 órát kitevő, megszakítás nélküli heti pihenőidő illeti meg. A heti pihenőidőt havonta legalább egy alkalommal vasárnapra kell beosztani.

#### **Heti pihenőnap:**

A munkavállalót heti 2 pihenőnap illeti meg.

Hat munkanap után egy pihenőnap kiadása kötelező, havonta egy pihenőnapnak mindenképpen vasárnapra kell esnie.

**A fentiekől eltérő foglalkoztatás törvényellenes és szankcióköteles.**

### **7.3.7. A munkaviszony megszűnése és megszüntetése**

#### **A munkaviszony megszűnik:**

A munkavállaló halálával

A munkáltató jogutód nélküli megszűnésével

A határozott idő lejártával

#### **A munkaviszony megszüntetése:**

Közös megegyezéssel

Felmondással

Azonnali hatályú felmondással

**Közös megegyezéssel:**

A munkáltató és a munkavállaló bármikor megszünteti mind a határozatlan, mind a határozott időre kötött munkaszerződést közös megegyezéssel. A közös megegyezést írásba kell foglalni.

**Felmondással:**

A munkaszerződés felmondását a munkáltató és a munkavállaló is kezdeményezheti. A felmondást írásba kell foglalni.

A munkáltató köteles a felmondást megindokolni, amely ok a munkavállaló magatartásával (szabályok megszegése), képességeivel (alkalmasság), illetve a munkáltató működésével (átszervezés, létszámcsökkentés) összefüggő ok lehet.

A munkáltató a határozott időtartamú munkaviszonyt indokolással felmondással is megszüntetheti a munkavállaló képességeire alapított okból, vagy ha a munkaviszony fenntartása elháríthatatlan külső ok miatt lehetetlenné válik.

**Nem szüntetheti meg felmondással a munkáltató a munkaviszonyt:**

- A gyermek gondozása céljából igénybe vett fizetés nélküli szabadság alatt.
- A tényleges önkéntes tartalékos szolgálatteljesítés, valamint
- A nő jogszabály szerinti, emberi reprodukciós eljárással összefüggő kezelésének, de ennek legfeljebb első hat hónapjára (lombikbébi program)

A munkavállaló kereséktelensége (betegsége, táppénzes állománya) 2012. július 1-jétől kezdődően már nem minősül felmondási védelemnek!

A felmondási idő minimum harminc nap, húsz év munkaviszony után maximum kilencven nap. A felmondási idő felére - munkáltatói felmondás esetén - a munkavállalót a munkavégzés alól fel kell menteni.

A végkielégítés összege: hároméves munkaviszony után egyhavi, huszonöt éves munkaviszony után pedig hat havi távolléti díj illeti meg a munkavállalót.

**Azonnali hatályú felmondás:**

Azonnali hatályú felmondással mind a munkáltató, mind a munkavállaló élhet. A felmondást írásba kell foglalni.

Azonnali hatályú felmondásra a munkaviszonyból származó lényeges kötelezettség szándékos vagy súlyos gondatlansággal történő megszegése vagy olyan magatartás tanúsítása miatt lehetséges, amely a munkaviszony fenntartását lehetetlenné teszi.

Az azonnali hatályú felmondás jogát az ennek alapjául szolgáló okról való tudomásszerzéstől számított tizenöt napon, legfeljebb azonban az ok bekövetkeztétől számított egy éven belül, bűncselekmény elkövetése esetén a büntethetőség elévüléséig lehet gyakorolni.

Ha a munkavállaló mond fel azonnali hatállyal, a munkáltató köteles a felmentési időre

járó távolléti díjat, illetve végkielégítést fizetni.

Azonnali hatályú felmondással bármely fél megszüntetheti a munkaviszonyt a próbaidő alatt, és határozott idejű munkaviszony alatt is. A próbaidő alatti, valamint a határozott idejű munkaviszony azonnali hatályú felmondását nem kell megindokolni.

### **7.3.8. A kártérítési felelősség**

#### **Kártérítési felelősség**

A **munkáltató** köteles megtéríteni a munkavállalónak a munkaviszonnyal összefüggésben okozott kárt. Mentesül a fizetés és a felelősség alól, ha bizonyítja, hogy a kárt kizárólag a károsult magatartása okozta, vagy ha a munkáltató a bekövetkezett kár elhárítására nem készülhetett, annak elhárításával számolni nem tudott.

A **munkavállaló** a munkaviszonyból származó kötelezettségének megszegésével okozott kárt köteles megtéríteni, ha nem úgy jár el, ami az adott helyzetben tőle elvárható lenne. A kárt, valamint az okozati összefüggést a munkáltatónak kell bizonyítania. Szándékos, vagy súlyosan gondatlan károkozás esetén a teljes kárt kell megtéríteni. Egyéb esetben a munkavállaló maximum 4 havi illetménye erejéig felel.

### **7.4. A szakszervezetek**

**Szakszervezet fogalma:** A munkavállalóknak minden olyan szervezete, amelynek elsődleges célja a munkavállalók érdekeinek megvédése.

A szakszervezet joga, hogy a munkavállalókat anyagi, szociális és kulturális, valamint élet és munkakörülményeiket érintő jogaikról és kötelezettségeikről tájékoztassa, a szakszervezet a munkaügyi kapcsolatokat és a munkaviszonyt érintő körben tagjait a munkáltatóval szemben, illetőleg az állami szervek előtt képviselheti.

#### **Tájékoztatási jog**

A szakszervezet a munkáltatótól minden olyan kérdésben tájékoztatást kérhet, amely a munkavállalók munkaviszonnyal összefüggő gazdasági és szociális érdekeivel kapcsolatos.

Jogosult a munkáltatói intézkedéssel (döntéssel) kapcsolatos álláspontját, véleményét a munkáltatóval közölni, továbbá ezzel összefüggésben konzultációt kezdeményezni.

#### **Szakszervezeti kifogás**

Amennyiben a szakszervezet él azon jogával, hogy a munkáltató intézkedésével, működésével kapcsolatos álláspontját vagy észrevételeit a munkáltatóval közölje, a munkáltató ezen észrevételeikre vonatkozó álláspontját harminc napon belül köteles a szakszervezettel közölni. A szakszervezet észrevétele, kifogása nem maradhat tehát válasz nélkül.

#### **Munkaidő kedvezmény érdekképviseleti tevékenység ellátásakor**

A munkavállalót szakszervezeti érdekképviseleti tevékenységének ellátása érdekében munkaidő kedvezmény illeti meg, illetve mentesül a munkavégzés alól a munkáltatóval folytatott konzultáció időtartamára.

A munkaidő kedvezmény mértéke: a munkáltatóval munkaviszonyba álló minden két szakszervezeti tag után havi 2 óra (Tárgyév január 1- i taglétszám alapján).

## 7.5. Kollektív szerződés

Kollektív szerződést köthet a munkáltató, valamint a szakszervezet abban az esetben, ha tagjainak száma eléri a munkavállalók létszámának 10%- át. A kollektív szerződés szabályozhatja a munkaviszonyból származó, vagy ezzel kapcsolatos jogokat és kötelezettségeket, a felek jogaik gyakorlásával, kötelezettségeiknek teljesítésével kapcsolatos magatartásokat.

**A kollektív szerződés rendelkezhet például:** kiegészítő juttatásokról, előmenetelről, tanulmányok támogatásáról, jubileumi jutalmazásról, vezetői kiegészítő pótlékokról, juttatásokról stb.

A kollektív szerződést írásba kell foglalni. Hatálya a munkáltatóval munkaviszonyba álló **valamennyi munkavállalóra kiterjed**. A kollektív szerződés a kihirdetés napján lép hatályba.

A kollektív szerződés megszűnik: a határozott idő lejártával, vagy ha határozatlan időre kötötték, akkor 3 hónapos felmondási idővel mondható fel. A felmondási jog a kollektív szerződés megkötésétől számított 6 hónapon belül nem gyakorolható.

## Vállalkozásvezetési ismeretek – minta feladatlap

Az alábbi tesztfeladatok megoldásával ellenőrizheti, hogy ilyen mértékben sikerült elsajátítani a vállalkozásvezetési ismeretek vizsgarész sikeres teljesítéséhez szükséges ismereteket. A válaszok helyességét a „minta feladatlap”-ot követően, a „HELYES MEGOLDÁSOK” alatt ellenőrizheti.

Minden kérdésnél **kizárólag** egy helyes válasz adható. **Pontozás: 1 kérdés, 1 pont.**

### I. Jogi ismeretek tananyagegység

#### 1., Kik a munkajog alanyai?

- munkavállaló, szakszervezet
- munkaadó, szakszervezet, üzemi tanács
- munkavállaló, munkaadó

#### 2., Minek a meghatározása a következő? Az a jogképes személy, aki a munkaszerződés alapján a munkavállalót foglalkoztatja.

- Munkavállaló
- Munkáltató
- Munkavállaló és munkáltató

#### 3., Igaz, vagy hamis? A munkaszerződésben kötelező rögzíteni a személyi alapbért és a munkakört.

- igaz
- hamis

#### 4., Hogyan jöhet létre szerződés?

- csak írásban
- szóban, írásban és ráutaló magatartással
- szóban

#### 5., Kötelező-e a szerződést írásba foglalni?

- nem, csak ha a felek ehhez ragaszkodnak
- csak akkor, ha azt a jogszabály rendeli, vagy ha a felek kifejezetten ebben állapodnak meg.
- igen, minden esetben

#### 6., Igaz, vagy hamis a következő állítás? Alapbérként legalább a kötelező legkisebb minimálbért, valamint a garantált bérminimumot kell érteni.

- Hamis, a felek megállapodása alapján eltérhetnek
- Igaz

**7., Igaz, vagy hamis? Az egyéni vállalkozó esetében a saját vagyon a felelősség szempontjából nem különül el a vállalkozás vagyonától, a vállalkozásnak nincs az alapító természetes személytől elkülönülő önálló személyisége, (jogképessége), önálló szervezete. Tehát az egyéni vállalkozó felelőssége korlátlan és egyetemleges.**

- hamis
- igaz

**8., Mi a gazdasági kamara szerepe?**

- újságkiadás, reklámtevékenység
- köztestületként működő gazdasági érdekképviselő, amelynek fő feladata a gazdaság általános érdekeinek érvényesítése, a gazdaságfejlesztésben és gazdaság-szervezésben való szerepvállalás
- könyvvizsgálat, könyvkiadás
- belső ellenőrzés, illetékügyek

**9., A korlátozott felelősségű társaságban törzsbetétek összege a törzstőke, amely nem lehet kevesebb**

- egymillió forintnál
- kétmillió forintnál
- hárommillió forintnál.

**10., Az alapszabadság éves legkisebb mértéke**

- 10 nap
- 15 nap
- 20 nap

**11., Ki lehet munkavállaló?**

- Minden magánszemély, aki elmúlt 14 éves
- Minden természetes személy, ha a szülő hozzájárul írásban, 14 év alatt is.
- Munkavállaló az lehet, aki 16. életévét betöltötte, vagy az iskolai szünet alatt az a 15. életévét betöltött tanuló, aki nappali tagozatos képzésben részesül és tanulmányokat folytat.

**12., Igaz, vagy hamis? A munkaszerződésben lehet próbaidőt kikötni, de az maximum 60 nap lehet.**

- igaz
- hamis



## II., Marketing ismeretek tananyagegység

**1., Minek a meghatározása a következő? A kereslet és a kínálat találkozási pontja, az ár kialakulásának helye.**

- piac
- kereslet
- ár

**2., Igaz, vagy hamis? Az emberi szükségletek bizonyos alapvető kielégítetlenség esetén hiányérzetként jelentkeznek és cselekvésre ösztönöznek (szükséglet = hiányérzet)**

- igaz
- hamis

**3., Mi a kereslet?**

- A termékek iránti érdeklődést jelent.
- A havi jövedelmet jelenti.
- A kereslet fizetőképes fogyasztói igény. Mozgatórugója a szükséglet és szoros kapcsolatban áll a kínálattal.

**4., Melyek a marketing mix elemei?**

- reklám, hirdetés, termékpolitika
- reklám, hirdetés, újságicikk, árpolitika
- termékpolitika, árpolitika, értékesítési politika, piacbefolyásolás

**5., Igaz, vagy hamis? A marketingkutató olyan adatok összegyűjtését, feldolgozását és elemzését jelenti, amelyek információt szolgáltatnak és segítenek valamely marketingdöntés meghozatalában, marketingprobléma megoldásában.**

- igaz
- hamis

**6., Igaz, vagy hamis? Az értékesítési politika (Place-Distribution Policy) a marketing-mix közrendszerének harmadik eleme. Az alábbi kérdésekkel foglalkozik: értékesítési út tervezése, logisztika és fizikai elosztás, kereskedelmi formák, nagykereskedelem és kiskereskedelem, kereskedelmi partnerek kiválasztása és értékelése.**

- igaz

- hamis

**7., Igaz, vagy hamis? Üzleti tervet a vállalkozások csak akkor készítenek, ha váltságba kerülnek.**

- igaz
- hamis

**8., Igaz, vagy hamis? Az üzleti terv része a pénzügyi terv és a marketing terv is.**

- igaz
- hamis

### **III., Adó- TB- pénzügyi-számviteli ismeretek tananyagegység**

**1., Mi a vagyon helyes meghatározása?**

- A vállalkozás vagyona a készpénz és a bankbetét összessége.
- A vállalkozás vagyona a gépek, berendezések és felszerelések.
- A magán és jogi személyek által birtokolt javak (dolgok) és a velük kapcsolatos jogok (követelések, kötelezettségek) összessége

**2., Minek a meghatározása a következő? Olyan kétoldalú kimutatás, amely a vállalkozó eszközeinek és forrásainak értékét mutatja egy adott időpontra (fordulónap) vonatkozóan, összevontan és csak értékben.**

- mérleg
- eredménykimutatás
- kiegészítő melléklet

**3., Melyek az adóhatóságok?**

- állami adóhatóság, helyi önkormányzat jegyzője
- megyei kormányhivatal adóhatósága
- megyei önkormányzat adóhatósága

**4., Melyek az adómegállapítás formái?**

- adóbefizetés, adóvisszaigénylés
- önadózás, levonás, adóbeszedés, kiszabás
- adókalkuláció, adótervezés
- adókiutalás, adóbefizetés

**5., Minek a meghatározása a következő? Egy többfázisú hozzáadott érték típusú adó, amely a termelés és forgalmazás valamennyi fázisában jelen van. A termelés és a forgalmazás minden szakaszában a hozzáadott érték után kell megfizetni, de az adóterhet a termék vagy szolgáltatás végső felhasználója viseli.**

- társasági adó
- helyi adó
- általános forgalmi adó
- jövedéki adó

**6., Mi a személyi jövedelemadó mértéke?**

- 25 %
- 10 %
- 9 %
- 15 %

**7., Ki választhatja a KIVA-t (kisvállalati adót)?**

- bármely gazdasági társaság
- csak Kft
- A KIVA szerinti adózást akkor választhatja egy adóalany, ha az alkalmazotti létszáma – átlagos statisztikai állományi létszám – nem haladja meg az 50 főt és az előző évi várható bevétele és mérlegfőösszege várhatóan nem haladja meg az 500 millió forintot.
- csak magánszemély, évi 12 millió forintos árbevételig

**8., Igaz, vagy hamis? A korlátolt felelősségű társaság vezetheti a kettős könyvvitel szabályai szerint a könyvelését.**

- igaz
- hamis

**9., Mi a személyi jövedelemadó bevallás határideje?**

- A tárgyévet követő év május 20. napja
- A tárgyévet követő év április 20. napja
- A tárgyévet követő év március 20. napja

**10., Melyek értékpapírok?**

- határozat
- fizetési meghagyás
- kötvény, részvény

- utalványok

**11., Igaz, vagy hamis? Minden gazdasági eseményről, amely az eszközök vagy a források állományát, összetételét megváltoztatja, bizonylatot kell kiállítani.**

- igaz
- hamis

**12., Igaz, vagy hamis? A vállalkozásoknak a bevételeikről vagy nyugtát, vagy számlát kell minden esetben kiállítani.**

- igaz
- hamis

## Vállalkozásvezetési ismeretek – minta feladatlap – HELYES MEGOLDÁSOK

Minden kérdésnél **kizárólag egy** helyes válasz adható. **Pontozás: 1 kérdés, 1 pont.**

### **I. Jogi ismeretek tananyagegység**

#### **1., Kik a munkajog alanyai?**

- munkavállaló, szakszervezet
- munkaadó, szakszervezet, üzemi tanács
- munkavállaló, munkaadó

#### **2., Minek a meghatározása a következő? Az a jogképes személy, aki a munkaszerződés alapján a munkavállalót foglalkoztatja.**

- Munkavállaló
- Munkáltató
- Munkavállaló és munkáltató

#### **3., Igaz, vagy hamis? A munkaszerződésben kötelező rögzíteni a személyi alpbért és a munkakört.**

- igaz
- hamis

#### **4., Hogyan jöhet létre szerződés?**

- csak írásban
- szóban, írásban és ráutaló magatartással
- szóban

#### **5., Kötelező-e a szerződést írásba foglalni?**

- nem, csak ha a felek ehhez ragaszkodnak
- csak akkor, ha azt a jogszabály rendeli, vagy ha a felek kifejezetten ebben állapodnak meg.
- igen, minden esetben

#### **6., Igaz, vagy hamis a következő állítás? Alapbérként legalább a kötelező legkisebb minimálbért, valamint a garantált bérminimumot kell érteni.**

- Hamis, a felek megállapodása alapján eltérhetnek
- Igaz

**7., Igaz, vagy hamis? Az egyéni vállalkozó esetében a saját vagyon a felelősség szempontjából nem különül el a vállalkozás vagyonától, a vállalkozásnak nincs az alapító természetes személytől elkülönülő önálló személyisége, (jogképessége), önálló szervezete. Tehát az egyéni vállalkozó felelőssége korlátlan és egyetemleges.**

- hamis
- igaz

**8., Mi a gazdasági kamara szerepe?**

- újságkiadás, reklámtevékenység
- köztestületként működő gazdasági érdekképviselő, amelynek fő feladata a gazdaság általános érdekeinek érvényesítése, a gazdaságfejlesztésben és gazdaság-szervezésben való szerepvállalás
- könyvvizsgálat, könyvkiadás
- belső ellenőrzés, illetékügyek

**9., A korlátolt felelősségű társaságban törzsbetétek összege a törzstőke, amely nem lehet kevesebb**

- egymillió forintnál
- kétmillió forintnál
- hárommillió forintnál.

**10., Az alapszabadság éves legkisebb mértéke**

- 10 nap
- 15 nap
- 20 nap

**11., Ki lehet munkavállaló?**

- Minden magánszemély, aki elmúlt 14 éves
- Minden természetes személy, ha a szülő hozzájárul írásban, 14 év alatt is.
- Munkavállaló az lehet, aki 16. életévét betöltötte, vagy az iskolai szünet alatt az a 15. életévét betöltött tanuló, aki nappali tagozatos képzésben részesül és tanulmányokat folytat.

**12., Igaz, vagy hamis? A munkaszerződésben lehet próbaidőt kikötni, de az maximum 60 nap lehet.**

- igaz
- hamis

**II., Marketing ismeretek tananyagegység**

**1., Minek a meghatározása a következő? A kereslet és a kínálat találkozási pontja, az ár kialakulásának helye.**

- piac
- kereslet
- ár

**2., Igaz, vagy hamis? Az emberi szükségletek bizonyos alapvető kielégítetlenség esetén hiányérzetként jelentkeznek és cselekvésre ösztönöznek (szükségleg = hiányérzet)**

- igaz
- hamis

**3., Mi a kereslet?**

- A termékek iránti érdeklődést jelent.
- A havi jövedelmet jelenti.
- A kereslet fizetőképes fogyasztói igény. Mozgatórugója a szükséglet és szoros kapcsolatban áll a kínálattal.

**4., Melyek a marketing mix elemei?**

- reklám, hirdetés, termékpolitika
- reklám, hirdetés, újságcikk, árpolitika
- termékpolitika, árpolitika, értékesítési politika, piacbefolyásolás

**5., Igaz, vagy hamis? A marketingkutató olyan adatok összegyűjtését, feldolgozását és elemzését jelenti, amelyek információt szolgáltatnak és segítenek valamely**

**marketingdöntés meghozatalában, marketingprobléma megoldásában.**

- igaz
- hamis

**6., Igaz, vagy hamis? Az értékesítési politika (Place-Distribution Policy) a marketing-mix eszköztárszerének harmadik eleme. Az alábbi kérdésekkel foglalkozik: értékesítési út tervezése, logisztika és fizikai elosztás, kereskedelmi formák, nagykereskedelem és kiskereskedelem, kereskedelmi partnerek kiválasztása és értékelése.**

- igaz
- hamis

**7., Igaz, vagy hamis? Üzleti tervet a vállalkozások csak akkor készíteneK, ha vál-ságba kerülnek.**

- igaz
- hamis

**8., Igaz, vagy hamis? Az üzleti terv része a pénzügyi terv és a marketing terv is.**

- igaz
- hamis

**III., Adó- TB- pénzügyi-számviteli ismeretek tananyagegység**

**1., Mi a vagyon helyes meghatározása?**

- A vállalkozás vagyona a készpénz és a bankbetét összessége.
- A vállalkozás vagyona a gépek, berendezések és felszerelések.
- A magán és jogi személyek által birtokolt javak (dolgoK) és a velük kapcsolatos jogok (követelések, kötelezettségek) összessége

**2., MineK a meghatározása a következő? Olyan kétoldalú kimutatás, amely a vállal-kozó eszközeinek és forrásainak értékét mutatja egy adott időpontra (forduló-nap) vonatkozóan, összevontan és csak értékben.**



- mérleg
- eredménykimutatás
- kiegészítő melléklet

### **3., Melyek az adóhatóságok?**

- állami adóhatóság, helyi önkormányzat jegyzője
- megyei kormányhivatal adóhatósága
- megyei önkormányzat adóhatósága

### **4., Melyek az adómegállapítás formái?**

- adóbefizetés, adóvisszaigénylés
- önadózás, levonás, adóbeszedés, kiszabás
- adókalkuláció, adótervezés
- adókiutalás, adóbefizetés

### **5., Minek a meghatározása a következő? Egy többfázisú hozzáadott érték típusú adó, amely a termelés és forgalmazás valamennyi fázisában jelen van. A termelés és a forgalmazás minden szakaszában a hozzáadott érték után kell megfizetni, de az adóterhet a termék vagy szolgáltatás végső felhasználója viseli.**

- társasági adó
- helyi adó
- általános forgalmi adó
- jövedéki adó

### **6., Mi a személyi jövedelemadó mértéke?**

- 25 %
- 10 %
- 9 %
- 15 %

### **7., Ki választhatja a KIVA-t (kisvállalati adót)?**

- bármely gazdasági társaság
- csak Kft

- A KIVA szerinti adózást akkor választhatja egy adóalany, ha az alkalmazotti létszáma – átlagos statisztikai állományi létszám – nem haladja meg az 50 főt és az előző évi várható bevétele és mérlegfőösszege várhatóan nem haladja meg az 500 millió forintot.
- csak magánszemély, évi 12 millió forintos árbevételig

**8., Igaz, vagy hamis? A korlátolt felelősségű társaság vezetheti a kettős könyvvitel szabályai szerint a könyvelését.**

- igaz
- hamis

**9., Mi a személyi jövedelemadó bevallás határideje?**

- A tárgyévet követő év május 20. napja
- A tárgyévet követő év április 20. napja
- A tárgyévet követő év március 20. napja

**10., Melyek értékpapírok?**

- határozat
- fizetési meghagyás
- kötvény, részvény
- utalványok

**11., Igaz, vagy hamis? Minden gazdasági eseményről, amely az eszközök vagy a források állományát, összetételét megváltoztatja, bizonylatot kell kiállítani.**

- igaz
- hamis

**12., Igaz, vagy hamis? A vállalkozásoknak a bevételeikről vagy nyugtát, vagy számlát kell minden esetben kiállítani.**

- igaz
- hamis

## Szakirodalomjegyzék

Bencsik Andrea: A tudásmenedzsment elméletben és gyakorlatban Akadémiai Kiadó Zrt. 2015.

Chikán Attila: Vállalatgazdaságtan AULA KIADÓ KFT 2008.

Golubeff Lóránt - Juhász Péter - Wimmer Ágnes: Akik a világot mozgatják - Üzleti gondolkodók ALINEA KIADÓ 2009.

Antal Zsuzsanna - Dobák Miklós: Vezetés és szervezés - Szervezetek kialakítása és működtetése Akadémiai Kiadó Zrt. 2016.

Farkas Ferenc: A változásmenedzsment elmélete és gyakorlata Akadémiai Kiadó Zrt. 2013.

Herminia Ibarra: Cselekedj vezetőként, gondolkodj vezetőként Lábnyom Kiadó 2015.

Balaton Károly - Hortoványi Lilla - Incze Emma - Laczkó Márk - Szabó Zsolt Roland - Tari Ernő: Stratégiai menedzsment Akadémiai Kiadó Zrt. 2014.

Farkasné Fekete Mária - Molnár József: Mikroökonómia Szaktudás Kiadó 2006.

Dedák István: Makroökonómia - Elmélet és gazdaságpolitika SALDO Zrt 2010.

Csaba László: Európai közgazdaságtan Akadémiai Kiadó Zrt. 2014.

Stefan Kassay: Vállalat és vállalkozás IV. - Belső folyamatok - A gyártási adottságok kialakítása és a folyamatok tökéletesítése Gondolat Kiadói Kör 2016.

N. Gregory Mankiw: A közgazdaságtan alapjai OSIRIS Kiadó Kft. 2011.

Zvi Bodie - David L. Cleeton - Robert C. Merton: A pénzügyek közgazdaságtana OSIRIS Kiadó Kft. 2011.

Niall Ferguson: A pénz felemelkedése - A világ pénzügyi történelme SCOLAR Kft. 2016.

Tóth Mihály: Facebook marketing - Útmutató a közösségi marketinghez Marketing Kiadó 2013.

Tóth Mihály: Online marketing - Útmutató az internetes vevőszerzéshez Netkreativ.hu 2012.

Piskóti István: Businessmarketing-menedzsment - Üzleti döntések, kapcsolatok marketingtámogatása Akadémiai Kiadó Zrt. 2014.

Gyulavári Tamás - Mitev Ariel Zoltán - Neulinger Ágnes - Neumann-Bódi Edit - Simon Judit - Szűcs Krisztián: A marketingkutató alapjai Akadémiai Kiadó Zrt. 2015.

Papp-Váry Árpád: Márkázott szórakoztatás A termék megjelenítés nemzetközi és hazai alkalmazása Akadémiai Kiadó 2014.

Papp-Váry Árpád: JPÉ marketing - Elmélet és gyakorlat józan paraszti ésszel BKF-Századvég Kiadó 2009.

Horváth Dóra - Bauer András : Marketingkommunikáció - Stratégia, új média, fogyasztói részvétel Akadémiai Kiadó Zrt. 2013.

Virányi Péter: Reklámszociológia Gondolat Kiadói Kör 2010

Veress Gábor, Birher Nándor, Nyilas Mihály, A minőségbiztosítás filozófiája, Jel Kiadó, 2014.

Svéhlik Csaba: Marketing a 21. században - Kihívások, trendek, szemléletváltás Kheops Kiadó 2007.

Bíró Péter: Cégvezetés és marketing az e-korban T.Bálint Kiadó 2011.

Dr. Józsa László: Marketingstratégia - Második, átdolgozott kiadás Akadémiai Kiadó, 2014.

Ácsné Molnár Judit, Pölöskei Pálné: Társasági adó 2017. SALDO Kiadó 2017.

Burján Ákos, Dr. Fellegi Miklós, Dr. Galántainé Dr. Máté Zsuzsanna, Dr. Kovácsné Dr. Sipos Ágnes: Adóismeretek SALDO Kiadó 2017.

Surányi Imréné: Cafetéria 2017. SALDO Kiadó 2017.

Dr. Békés Balázs, Dr. Bod Péter Ákos, Czinege Attila, Dr. Csátaljay Zsuzsanna, Domokos László, Dr. Hajnal Péter, Hárs Orsolya, Dr. Heinemann Csilla, Dr. Herich György, Huszárné Dr. Oláh Éva, Dr. Kenyeres Sándor, Kolta Ádám, Dr. Magyar Csaba, Dr. Molnár Gábor Miklós, Pankucsi Zoltán, Rabb Andrea, Dr. Réti László, Sike Olga, Dr. Sinku Pál, Dr. Szarvák Jenő, Tamásné Czinege Csilla, Dr. Tolnai Gábor, Vidra István, Villányi-Kollár Károly Dusán: Adókockázatok, különös tekintettel az áfára SALDO Kiadó 2017.

Görög Ibolya: Protokoll az életem Athenaeum Kiadó Kft. 2014.

Kepes Ágnes - Dr. Sille István: Gyakorlati protokoll - hoszteszeknek, rendezvényszervezőknek Akadémiai Kiadó Zrt. 2015.

Dr. Sille István: Illem, etikett, protokoll Akadémiai Kiadó Zrt. 2015.

[www.konyveles.org](http://www.konyveles.org)

[www.nav.gov.hu](http://www.nav.gov.hu)

[www.munkaugyiforum.hu](http://www.munkaugyiforum.hu)

[www.hrportal.hu](http://www.hrportal.hu)

[www.portfolio.hu](http://www.portfolio.hu)

[www.piacessprofit.hu](http://www.piacessprofit.hu)

[www.mk.hu](http://www.mk.hu)

[www.egyenivallalkozasinfo.konyvesnet.hu](http://www.egyenivallalkozasinfo.konyvesnet.hu)

[www.konyvelozona.hu](http://www.konyvelozona.hu)

[www.bvk.hu](http://www.bvk.hu)

[www.marketing.hu](http://www.marketing.hu)

[www.gprotokoll.hu](http://www.gprotokoll.hu)

[www.magyarország.hu](http://www.magyarország.hu)

[www.net.jogtar.hu](http://www.net.jogtar.hu)

[www.jogiportal.hu](http://www.jogiportal.hu)