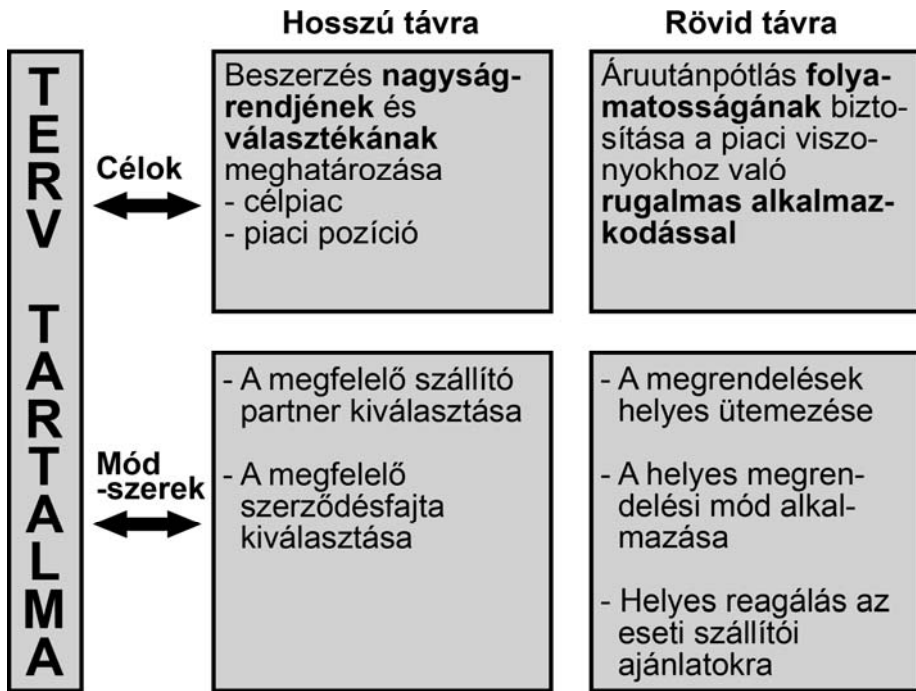


# A beszerzésre vonatkozó hosszú távú döntések

**A beszerzési tevékenység célja:** a vevőkör keresletét mennyiségben és választékban a legteljesebben kielégítő árualap biztosítása.

**Beszerzési stratégia:** alkalmazott elvek + módszerek (*értékesítési politika alapján*)

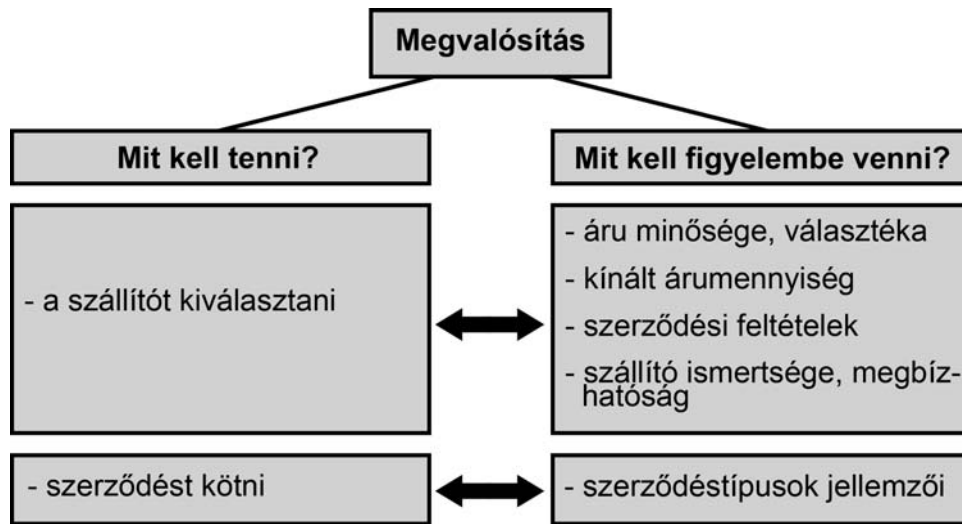


## A beszerzendő áruk nagyságrendjének és választékának meghatározása:

- milyen vevőkörnek kíván értékesíteni (mi a célpiac) ➔ egyedi vs. tömegáruk
- milyen a szakosítottsága (az értékesített áruk köre és azok választékának mélysége) ➔ sok vs. kevés árucsoport, +áruk jellege ➔ romlandó vs. tartós
- milyen a vállalkozás nagysága, tőkeereje



# A beszerzés hosszú távú céljait megvalósító módszerek



## 1. Szállítók kiválasztása

**Szállítók:** a kereskedelemben azokat az üzleti partnereket nevezik szállítóknak, akiktől az árukat beszerzik. (nem a fuvarozók)

### Minőség, választék:

**Minőség:** az áru használat szempontjából lényeges tulajdonságainak színvonala. (szín, íz, tartósság)

**Választék:** az eladásra szánt áruk összessége.

- **szélessége:** az eltérő rendeltetésű áruféleségek száma
- **mélysége:** az azonos rendeltetésű, de eltérő tulajdonságú áruk száma

Minőség ↔ célcsoport

Választék ↔ szakosítottság, méret, tőkeerő

### Kínált árumennyiség:

A beszerzés akadálya lehet, ha a szállító

- túl nagy vagy
- túl kicsi mennyiséget kínál eladásra

### Szállító ismertsége, megbízhatósága:

- ismert, márkás termékek
- stabil minőség

### Szerződési feltételek:

- az áru ára
- a szállító által nyújtott, árba be nem épülő engedmények, hozzájárulások
- a szállítás ütemezése, szállítási határidő
- a kiszállítási feltételek
- fizetési feltételek
- áruvisszavétel lehetősége
- kifogások intézése
- egyéb együttműködési lehetőségek

## a) Az áru ára:

Listaár
+ felár
- engedmény
= számlázott nettó ár
+ beszerzéshez közvetlenül kapcsolódó ktg.-ek
= Beszerzési (bekerülési) ár

**Listaár:** az az ár, melyet a szállító a vevő kereskedelmi vállalatok felé a termék eladási áráként megjelöl (nettó, bruttó).

**A számlázott nettó ár:** az az áfa nélküli ár, amely a szállító partner által kiállított számlán szerepel.

### Az árat közvetlenül befolyásoló engedmények:

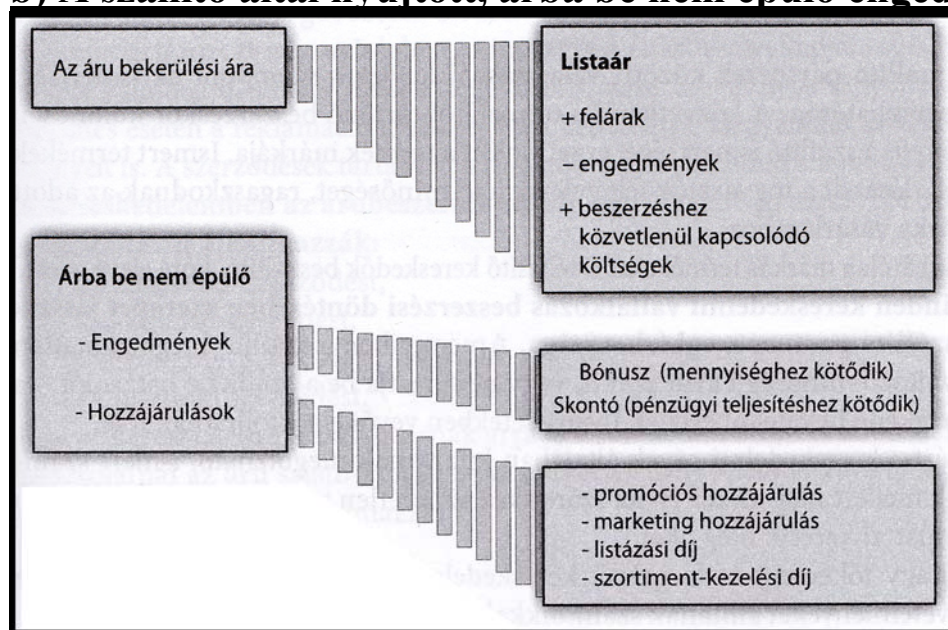
- **mennyiségi rabatt** (nagy mennyiség beszerzése esetén)
- **minőségi engedmény** (csökkent minőségű áruk esetén)
- **szezonális árengedmény** (szezon eleji, szezon végi engedmények)
- **akciós engedmény** (készletek felszámolása, új termék népszerűsítése, bevezetése)



Általában nagyobb tőkeerejű vállalatok tudják ezeket érvényesíteni

↳ Kicsiknek → **beszerzési társulások**

## b) A szállító által nyújtott, árba be nem épülő engedmények:



**Bónusz:** mennyiségi engedmény, **meghatározott idő alatt, meghatározott érték eléréséhez** köti a szállító. Ha a szerződésben meghatározott értékhatárt eléri a vevő, akkor **visszamenőlegesen** jogosult az engedményre. Nem a termék ára lesz alacsonyabb, hanem a bónusz **bevételeként jelenik meg** a vevő vállalkozásnál.

**Skontó:** a számlát azonnal vagy a meghatározott időn belül

kiegyenlítő vevőknek járó kedvezmény. **Mielőbbi fizetésre** ösztönöz. **Bevételeként jelenik meg** a vevőnél.

**Promóciós hozzájárulást** fizet a szállító, ha az üzletlánc részt vesz új termékeinek bevezetésében, népszerűsítésében.

**Marketing-hozzájárulás:** a szállító részt vállal az üzletlánc marketingköltségeiből (hirdetés, akciók, piackutatás költségei).

**Listázási díj:** jelentős mértékű egyszeri összeg. Az új szállítók fizetik abból a célból, hogy termékeikkel bekerülhessenek az üzletlánc kínálatába.

**Szortiment-kezelési díj (polcpénz):** a szállítók megvásárolják termékeik helyét az üzlet polcain.

### c) A szállítás ütemezése, szállítási határidő

A kereskedő érdeke, hogy az értékesítéshez szükséges árumennyiség az általa igényelt időbeli ütemezésben, a megállapodás szerinti határidőre érkezzen.

A beszerzéskor előnyt élveznek azok a szállítók, akik:

- a szállítás ütemezését hajlandók a vevő kereskedő igényeihez igazítani, a szállítás ütemezése függ:
  - termék jellege (folyamatos keresletű vagy szezoncikk) ➔ **hiány elkerülendő**
  - vevő és szállító telephelyének távolsága (közel ➔ gyakran keveset, távol ➔ ritkán sokat)
  - tárolási, készletezési lehetőségek (nagyobb/kisebb raktár + JIT)
- határidőket betartják
- rugalmasak (tervezettől eltérő forgalom esetén)

### d) Kiszállítási feltételek

Kiszállítási feltételek ➔ befolyásolják a bekerülési árat

↳ Előnyt élveznek azok a szállítók, akik a kiszállítási, rakodási feladatokat is **átvállalják**.



Számlázott árba beépül a díja.

*Külföldi* behozatal esetén ➔ **fuvarparitás** (meddig/honnantól kell viselni a költséget és kockázatot)

### e) Fizetési feltételek

Szállító és vevő közötti **erőviszonyok** függvénye.

- **azonnali készpénzfizetés**
- **átutalás** ➔ **fizetési haladék**: 5-90nap (a fizetési határidő néha meghaladja az értékesítéshez szükséges időt ➔ **szabad pénzeszköz** a kereskedő vállalkozásnak)
- **részletfizetés**

### f) Az áruvisszavétel lehetősége

Az áruvisszavétel lehetősége jó a kereskedőnek + bizományi értékesítés

### g) A kifogások intézése

A szállítók felé elvárás a reklamációk, kifogások alacsony aránya, ezek előfordulása esetén a rugalmasság, a zökkenőmentes ügyintézés.

- szolgáltatási háttér
- termékek minősége
- szervízhálózat
- minőségi és mennyiségi reklamációk intézésének módja

### h) Egyéb együttműködési lehetőségek

- közösen finanszírozott piackutatás és reklámtevékenység
- munkatársak kiképzése
- stb.

## 2. A megfelelő szerződésfajta kiválasztása

**Szerződés:** két vagy több fél kölcsönös és egybehangzó, jogi hatást kiváltó akaratnyilatkozata. Olyan megállapodás, amely mindkét fél *jogait és kötelezettségeit* rögzíti.

↳ *Szerződések alanyai, szerződés tárgya, teljesítés helye/ideje/módja/, szerződésszegés, megkötés módja* ➔ kötbér csak írásban

- adásvételi szerződés
- szállítási szerződés
- bizományi szerződés
- ügynöki szerződés

### a) Adásvételi szerződés

Az adott dolog feletti *tulajdonjog átengedését* jelenti. A szerződéskötést többnyire *azonnal követi a teljesítés*.

### b) Szállítási szerződés

A szállítási szerződés alapján a szállító köteles a szerződésben meghatározott árut egy megállapodás szerinti *későbbi időpontban* vagy időszakban átadni a vevő vállalkozásnak.

↳ *Halasztott adásvétel*

### c) Bizományi szerződés

Alanyai: megbízó/bizományos

**A bizományi szerződés** alapján a bizományos *megbízója javára, de saját nevében* ad el, vagy vásárol, *bizományi díj* fejében.

- vételi bizomány
- eladási bizomány

**A vételi bizományi** szerződésben a megbízó kereskedő azzal bízza meg a bizományost, hogy a saját nevében, de az ő részére szerezzen be árut meghatározott minőségben, mennyiségben és áron.

↳ bizományi díj + legmagasabb ár amiért még vásárolhat

**Eladási bizomány:** a kereskedő veszi át a szállítótól bizományba az árut és saját nevében megpróbálja értékesíteni, de *az áru tulajdonjoga nem száll át* rá.

↳ bizományi díj + a legalacsonyabb ár amiért még eladhat

### d) Az ügynöki szerződés

A kereskedelmi ügynök díjazás ellenében *az áruk adásvételét közvetíti* (kereskedőt/szállítót keres).



Írásba kell foglalni + földrajzi terület, áruk köre, szerződéskötési jog, fix összeg/jutalék.

# A beszerzés rövid távú céljai és megvalósításuk módszerei

A *változó* piaci viszonyokhoz *rugalmasan* alkalmazkodni kell és ehhez biztosítani kell az áruutánpótlás folyamatosságát.

↳ Rövid tárva is kell gondolni ➔ *reagálni* kell a változásokra

*Piaci környezet változásai* ➔ vevőkör igényei változnak/versenytárs jelenik meg/stb.



## 1. A beszerzés időbeli ütemezése

A beszerzés időbeli ütemezésének meghatározásakor figyelembe kell venni:

- az áru jellemzőit
- a forgalom várható alakulását
- a meglévő készletek nagyságát és összetételét
- a raktározási lehetőségeket
- az áruutánpótlási időt
- a vállalkozás pénzügyi helyzetét

### 1.a) Az áru jellemzői

- *Gyorsan romló áruk* ➔ eladhatósági időn belül értékesíthető mennyiség
- *Szezoncikk* ➔ már a szezon kezdete előtt legyen készlet, de a szezon végére fogyjon el
- *Gyorsan avuló* (műszaki/divat) ➔ nagyobb mennyiség rendelése kockázatos
- *Folyamatos keresletű* (standard áru) ➔ kisebb kockázat
- *Inkurrens* áruk kerülendők ➔ inkurrens készleteket számoljuk fel

### 1.b) A forgalom várható alakulása

- *Keresletnél nagyobb* mennyiség rendelése ➔ raktározási költség/lekötött pénz/megromolhat
- *Keresletnél kisebb* mennyiség rendelése ➔ bevételtől esünk el/többi áru forgalma romlik/vevő elpártolhat



Aktuális kereslet *felmérése* a rendelés előtt ➔ nehéz feladat ➔ Segíthet:

- piackutatás
- előző időszakos forgalmi adatok

### 1.c) A meglévő készlet nagysága és összetétele



### 1.d) A raktározási lehetőségek

Az alkalmanként beszerezhető árumennyiséget a raktárak és az eladótér *befogadóképessége* alapvetően meghatározza.

↳ Speciális tárolási igényekre is oda kell figyelni (pl.: hűtőkamra).

### 1.e) Az áruutánpótlási idő

Áruutánpótlási idő: két áruszállítás között eltelt időtartam.



A szállítókkal kötött *megállapodás* határozza meg, ami a két fél *erőviszonyain* alapul, továbbá a *termék jellege, eladhatósága* is befolyásolja

<b>Ritkább beszerzés</b>	<b>Gyakori beszerzés</b>
<b>+ Előny:</b> Alacsony fuvar költség	<b>+ Előny:</b> Alacsony raktározási költség Romlás, károsodás kockázata kisebb
<b>— Hátrány:</b> Magas tárolási, kezelési költségek Romlás, károsodás kockázata nagyobb	<b>— Hátrány:</b> Magas fuvar költség

### 1.f) A vállalkozás pénzügyi helyzete

A fizetési határidő a tőkeerőtől függhet ➔ kicsinek rövid/nagynak hosszú fizetési határidő.



A nagyobb vállalatok akár azt is megtehetik, hogy *az értékesítésből befolyt összegből* fizetik ki az eladott árut a szállítónak.

## 2. A megrendelési mód kiválasztása

**A megrendelés:** az alkalmanként beszerzendő áruk mennyiségének és választékának meghatározása, továbbá ennek közlése a szállítóval.



### 2.a) A megrendelés jellemző módjai a kis- és középvállalkozásoknál

#### A rendelés történhet:

- **Személyes kiválasztás útján**
  - nagykereskedelmi raktárban vagy mintateremben
  - gyorsan változó választék esetén
  - méterárú, lakástextiliák, ruházati cikkek, műszaki cikkek, lakásfelszerelés, stb.
  - rendelést a helyszínen rögzítik
  - teljesítés későbbi időpontban vagy azonnal
- **Gépkocsivezető, kocsikísérő közvetítésével**
  - közvetlenül a termelőtől (pl.: pékáruk) történő beszerzés esetén
  - kiszállítást végzőknek adják le a következő rendelést
- **Mobil nagykereskedőknél**
  - saját szállítóeszközzel járják a boltokat
  - személyes kiválasztás és azonnali vásárlás
  - pillanatnyi igényekhez legjobban alkalmazkodó beszerzés
- **Üzletszerzők útján**
  - szállítók ügynökei keresik fel a boltokat (katalógusokkal, termékmintával)
  - helyszínen veszik fel a rendelést
  - teljesítés későbbi időpontban
- **Írásbeli megrendelés postai vagy elektronikus levél útján**
  - standard áruk esetén jellemző
  - megrendelő neve, címe, azonosító adatai
  - megrendelt árufajta neve, azonosítója, mennyisége
  - szállítási határidő
  - keltezés, aláírás
- **Telefonos megrendelés**
  - gyakran szállítandó napicikkeknel
  - gyors
  - nincs a megrendelő birtokában a rendelést bizonyító dokumentum
  - ezért csak rendszeres, jó üzleti kapcsolat esetén alkalmazható



## 2.b) A megrendelés jellemző módjai a nagy üzletláncoknál

Többnyire *szállítási keretszerződést* kötnek szállítóikkal.

↳ Ebben meghatározzák a *szállítandó árukat és szállítási feltételeket* (ár, engedmények, fizetési feltételek, stb.)

A rendelés többnyire az egység- vagy osztályvezetők feladata. ➔ Ők vannak tisztában az *aktuális készletekkel és a forgalom alakulásával*.

↳ Csak a belistázott, azaz a szerződéses szállítóktól rendelhetnek.

### Termékkategóriák eladhatóság szerint:

- **Aktív termékek**
  - jól értékesíthető áruk
  - kötelező készletet tartani belőle
  - ha a készlet a minimum alá csökken rendelni kell
- **Passzív termékek**
  - nehezen értékesíthető áruk
  - elegendő készlet van belőle
  - egységvezetők nem rendelhetnek, csak ha feloldják az aktív státuszt
- **Csak veszteséggel eladható termékek**
  - többé nem lehet rendelni vagy csak engedéllyel

**Standard (állandó) szállítások:** adott árufeleségek, meghatározott mennyiségének, meghatározott időközönkénti *automatikus* szállítása.


↳ **Kevesebb adminisztráció** (megrendeléseket nem kell folyton leadni), de **korrekció** néha szükséges

## 3. Az eseti szállítói ajánlatok elfogadása

Alkalmi ajánlatot adhat a *régi* vagy akár *új* szállító is.

Kedvező alkalmi ajánlatok elfogadása *nagyobb nyereség elérésére* ad lehetőséget, vagy az így kialakítható alacsony fogyasztói ár *más termékek forgalmát is fellendítheti*.

Az ajánlatok elfogadása vagy elutasítása előtt mérlegelni kell:

<b>Új szállító</b>	<b>Régi szállítótól kapott ajánlat</b>	
<b>Vizsgálni kell:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- minőséget</li><li>- szállítás megbízhatóságát</li><li>- szállító referenciáit</li></ul> 	<b>Új termékre vonatkozik</b> <b>Vizsgálni kell:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- várható forgalmat</li><li>- bizományosi átvételt</li><li>- közös akciókat</li><li>- engedményeket</li></ul>	<b>Régi termékre vonatkozik</b> <b>Vizsgálni kell:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- várható forgalmat</li><li>- raktározási lehetőségeket</li><li>- vállalkozás pénzügyi helyzetét</li></ul>

# A beszerzési döntésekhez felhasználható számítások, módszerek

- *áruforgalmi mérleg*
- *szállítói kondíciók összehasonlítása*

## 1. Az áruforgalmi mérleg

A beszerzendő árumennyiség *függ a várható értékesítéstől és a meglévő készlettől.*



Annyi árut kell beszerezni, amennyi a várható értékesítés, de számolni kell a már meglévő készlettel és az *értékesítés folyamatosságához* az időszak *végén* is rendelkezünk kell készlettel.

### Áruforgalmi mérleg:

$$Ny_k + B = E + Z_k \quad \Rightarrow \quad B = E + Z_k - Ny_k$$

*Ahol:*

*Ny<sub>k</sub>*: nyitókészlet, azaz az időszak eleji készlet

*B*: beszerzés

*E*: értékesítés

*Z<sub>k</sub>*: zárókészlet, azaz az időszak végi készlet

Készletnagyság megállapítása → folyamatos számítógépes nyilvántartás VS. Leltár

- *Minimális készlet*: az a készletnagyság, amellyel a folyamatos értékesítés még éppen lebonyolítható.
- *Maximális készlet*: az a készletnagyság, amely a tárolókapacitásokat figyelembe véve a raktárban és az eladótérben elhelyezhető.

## 2. A szállítói kondíciók összehasonlítása

Általában véve azt a szállítót keressük, akitől a legalacsonyabb beszerzési áron tudunk vásárolni. A beszerzési árak összehasonlításakor az összes árképző tényezőt figyelembe kell venni, nemcsak a listaárat.

A beszerzési áron túl azonban más kondíciók is befolyásolhatják döntésünket. Az alább felsorolt tényezők mindegyikét figyelembe kell venni döntésünk meghozatala előtt.

### A szállítók kiválasztásakor vizsgáljuk tehát:

- *a beszerzési árat*
- *a számlázott árhoz nem kapcsolódó egyéb kedvezményeket, és hatásukat az eredményre*
- *a fizetési feltételeket (fizetési határidő), és hatásukat az eredményre*
- *a szállítási határidőt, szállítások ütemezését, és hatásukat az eredményre*



**TK. 92-100.**