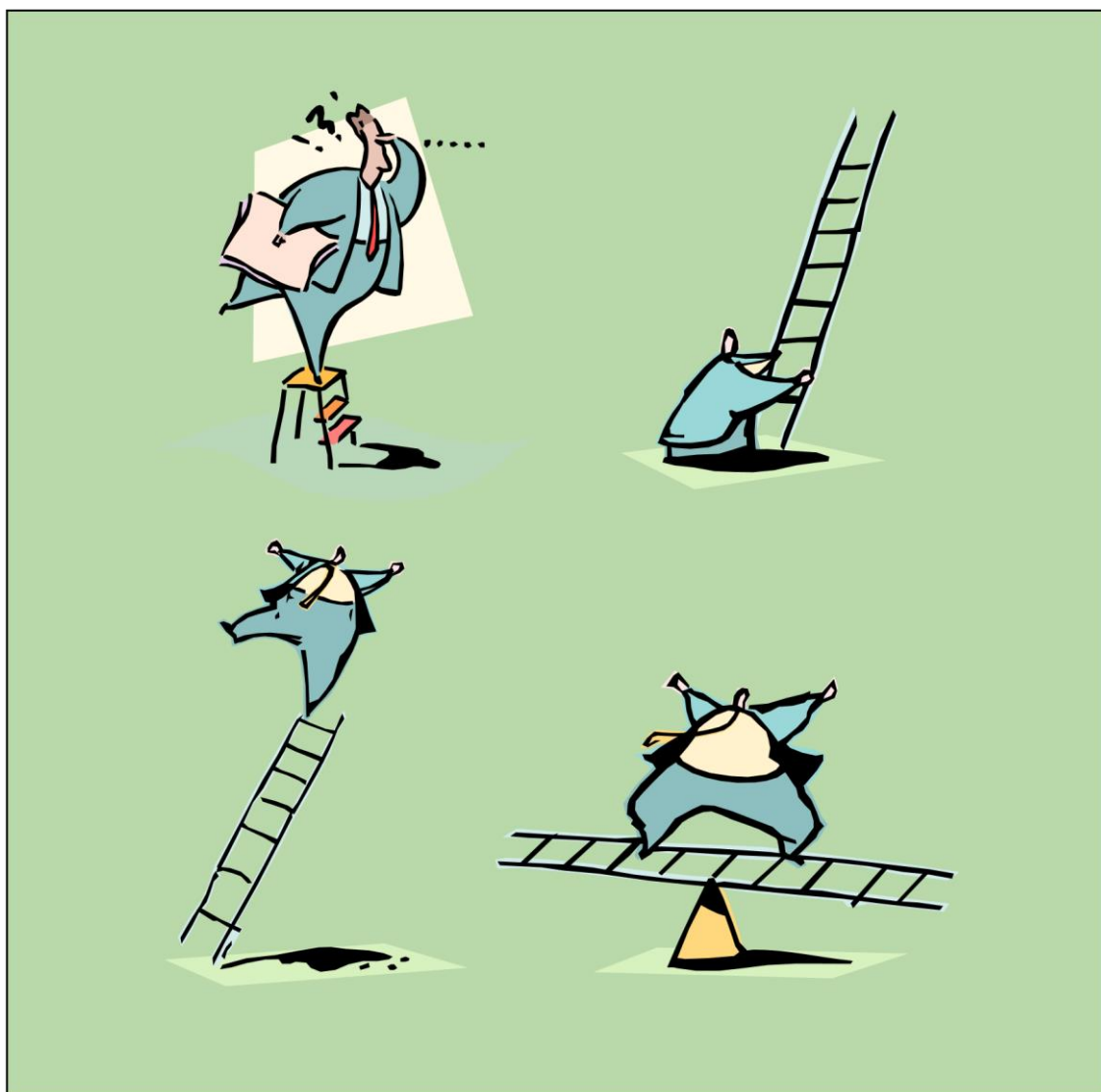




11499-12 Foglalkoztatás II

## VÁLLALKOZÁSI TANKÖNYV



Készült a **Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium** támogatásával, a KKC-2017-K-08-02-019 pályázat keretében. Összeállította az Easy Learning Hungary Kft.

<b>ELŐSZÓ</b>	5
<b>A HÁZTARTÁSOKTÓL A GLOBÁLIS PIACIG</b>	6
0.1 A gazdaságtörténeti gondolkodás fejlődése	6
0. 2. Közgazdasági alapfogalmak	10
0. 2. 1. A korlátozott lehetőségek	10
0. 2. 2. A piaci verseny	12
0. 2. 3. A GNP és a GDP	14
0. 2. 4. A munkanélküliség	16
0. 2. 5. Az infláció	18
0. 2. 6. A konjunktúra	19
Összefoglaló kérdések	21
<b>AZ EMBERI SZEMÉLYISÉG</b>	21
1. 1. A személyiség fogalma	21
1. 2. A személyiségtípusok	22
1. 3. A sikeres vállalkozó tulajdonságai, képességei	23
1. 4. Önismeret, önbizalom, önmenedzselés	24
Összefoglaló kérdések	26
<b>A KOMMUNIKÁCIÓ</b>	26
2. 1. Általános információk	26
2. 2. A kommunikáció formái	27
2. 3. Az emberi szükségletek hierarchiája	28
2. 4. Ítéletalkotás és döntési képesség	29
2. 5. A vállalkozó tárgyaláskészsége	30
Összefoglaló kérdések	32
<b>AZ INFORMÁCIÓ</b>	32
3. 1. Az információ	32
3. 2. A konfliktus	33
3. 3. A stressz	35
Összefoglaló kérdések	37
<b>A VÁLLALKOZÁS</b>	37
4. 1. A vállalkozás fogalma	37
4.2. A vállalkozások főbb ismérvei	37
4.3. A vállalkozói felelősség	38
4.4. Jogi személyiség és jogi személyiség nélküli	39
Összefoglaló kérdések	40
<b>VÁLLALKOZÁSI FORMÁK</b>	40
5.1. Általános tudnivalók	40
5.2. Az egyéni vállalkozás	41
5.3. Gazdasági társaságok	42
Összefoglaló kérdések	43
<b>A VÁLLALKOZÁS ALAPÍTÁSÁNAK JOGI FELTÉTELEI</b>	44
6.1. Engedélyeztetés	44
6. 2. Cégbejegyzés	44
6. 3. A vállalkozói igazolvány	45
6.4. A társasági szerződés	45
Összefoglaló kérdések	46
<b>A VÁLLALKOZÁS ALAPÍTÁSÁNAK GAZDASÁGI FELTÉTELEI</b>	46
7. 1. Általános információk	46
7.2. A tőkeforrások	47
7. 3. A bankszolgáltatások	47
7. 4. A bankszámla	48
7. 5. A bankkártya és a hitelkártya	48
7. 6. Hitel, hitelkérelem, hitelképesség	49
7. 7. A tőzsde	50
Összefoglaló kérdések	52

<b>AZ ADÓ</b>	53
8. 1. Az adózásról általában	53
8. 2. Adófajták, adónemek	54
Összefoglaló kérdések	56
<b>A TÁRSADALOMBIZTOSÍTÁS</b>	58
9.1. Általános információk	58
9.2. Társadalombiztosítási ellátások Betegségi és anyasági ellátás	58
Összefoglaló kérdések	60
<b>AZ ÜZLETI TERV</b>	61
10. 1. Az üzleti terv	61
10. 2. Az üzleti tervezés	62
10.3. A megvalósíthatósági tanulmány tartalmazza	62
Összefoglaló kérdések	64
<b>A PÉNZÜGYI TERV</b>	64
11. 1. A pénzügyi terv fogalma, fajtái	65
11.2. A pénzügyi terv elemei	65
11. 3. A pénzügyi terv által kért táblázatok	67
11. 4. A fedezeti pont számítása, ábrázolása	71
Összefoglaló kérdések	73
<b>A MARKETINGSTRATÉGIA</b>	73
12.1. A piac	73
12. 2. A marketing	75
12. 3. A marketingterv elemei	75
A marketingkommunikáció elemei	80
Összefoglaló kérdések	82
<b>A VÁLLALKOZÓ MUNKAJOGI TUDNIVALÓI</b>	82
13. 1. Munkajogi alapfogalmak	82
13. 2. Munkaviszony létesítése, módjai, megszűnése	84
13. 3. Munkadíj, munkabér	86
Összefoglaló kérdések	87
<b>ÖNÉLETRAJZÍRÁSI TECHNIKÁK</b>	87
Az önéletrajz	87
<b>A VÁLLALKOZÁS MŰKÖDTETÉSÉRE VONATKOZÓ TUDNIVALÓK</b>	89
14.1. NYILVÁNTARTÁS ÉS SZÁMLAADÁS	89
14. 1. 1. Számla- és nyugtaadási kötelezettség	89
14. 1. 2. Áfaszámítás és -elszámolás	90
14. 1. 3. Tőkejövedelmek és adó	91
14. 1. 4. Társadalombiztosítási kötelezettségek	92
Összefoglaló kérdések	93
<b>ADÓBEVALLÁSI HATÁRIDŐK</b>	94
14. 2. A PÉNZTÁRKÖNYV ÉS A NAPLÓFŐKÖNYV	95
14. 2. 1. A nyilvántartásokkal kapcsolatos szabályok	95
14. 2. 2. A pénztárkönyv és a naplófőkönyv	95
Összefoglaló kérdések	96
14. 3. AZ ÁLLÓ ÉS FORGÓESZKÖZÖK	97
14. 3. 1. Az állóeszközök (vagy tárgyi eszközök)	97
14.3. 2. Forgóeszközök	99
<b>ADÓFIZETÉSI HATÁRIDŐK</b>	100
14. 4. A RENDELÉS ÉS KALKULÁCIÓ	100
14.4.1. Rendelésfelvétel	100
14. 4. 2. Az önköltség	101
15. 4. 3. Elő- és utókalkuláció	102
Összefoglaló kérdések	102
14. 5. A VÁLLALKOZÁS MEGSZŰNÉSE, ÁTALAKULÁSA	102
14. S. 1. A vállalkozás megszűnése	103

14. 5. 2. Jogutód nélküli, jogutód melletti megszűnés, átalakulás	104
14. 5. 3. A végelszámolás	105
ADÓFIZETŐI JOGOK ÉS KÖTELESSÉGEK	106
A VÁLLALKOZÁS BEMUTATÁSA	106
15. 1. Az üzlet nagysága	107
15. 2. A tevékenységi kör bemutatása	108
15.3. Arculattervezés	108
Összefoglaló kérdések	110
FOGALOMTÁR	111
FORRÁSOK	122

A tankönyv Huzrik Anna-Vitéz Péter VÁLLALKOZZ OKOSAN! című tankönyvük felhasználásával készült.

A szerzők köszönik a Vállalkozz okosan! könyv megvalósításában közreműködők önzetlen segítségét: Kézy Béla szervezői és lektori tevékenységét, Baraksó Erzsébet olvasószervezői munkáját, a Club Felicia Egyesület szakmai tanácsadását, a Kos és Bika Kft. arculattervezési hozzájárulását,

## ELŐSZÓ

**„Non scholae, sed vitae discimus!”** Nem az iskolának, hanem az életnek tanulunk! - tartották a régi rómaiak, és bizony ma is gyakran emlegetik latinos műveltségű tanáraink.

Valljuk be férfiasan, unjuk, pedig nagyon igaz, és különösen érvényes a vállalkozástan „tudományra”. De tudomány ez egyáltalán? „Mit kell ezen tanulni”? Kiváltom az engedélyt, és azzal már dolgozhatok is, nem?” - kérdezték számtalanszor a tanítványaink. Bizony elég nehéz volt rá meggyőzően válaszolni, hiszen több olyan ellenpéldát is fel tudtak sorolni, melyekben egy vállalkozástani értelemben „amatőr” lett sikeres vállalkozó. Valóban előfordul. Néha. Egyre ritkábban. Jövőre már csak elvétve. Ha pedig néhány év múlva találkozunk ilyen szerencsés emberrel, úgy rácsodálkozunk majd, mint a fehér hollóra.

Lehet hályogkovács módjára, egyetlen rántással helyretenni a kifecamodott vállat, legfeljebb fogalmunk sincs róla; mit miért csináltunk, és bőszen bizakodhatunk, hogy mégiscsak sikerüljön. De nem lenne jobb ugyanezt egy szakorvosra bízni?

Nos, sebészek nem leszünk, mégcsak a vállalkozástani ismeretek doktorai sem, hiába tanuljuk meg akár előlről hátra és hátulról előre is ezt a könyvet. Esélyeinket azonban nagy mértékben megnövelhetjük, már azelőtt, hogy bármibe is belefogtunk volna.

A könyv tehát nem mindenható - sem ez, sem más -, de feltétlenül szükség van rá, hogy olyan ismeretek birtokába kerüljünk, melyekkel nekivághatunk a csöppet sem könnyű vállalkozói életformának. Mert vállalkozni bizony muszáj! A piaczgazdaság természetes velejárója, hogy csak kevesen tudnak elhelyezkedni állami nagyvállalatnál, vagy közalkalmazottként. A többiek pedig választhatnak, hogy kis- vagy

nagyvállalkozás dolgozói lesznek; vagy inkább önállóan, esetleg társakkal indítanak egy saját céget. Sőt az sem lehet nyugodt, aki az iskola elvégzése után egy kényelmes és biztonságos munkahelyet talál. Csődbe juthat a vállalat, megszűnhet a beosztása, korszerűtlenné válhat a tanult szakmája, és egyszerre csak ott találja magát munka nélkül, magára hagyottan, és döntenie kell: hogyan tovább?

Ugyanilyen döntési kényszerhelyzetbe kerül az is, aki szakiskolában végez. Kap egy szakmunkásbizonyítványt, s vele egy többé-kevésbé jól elsajátított szakmát, és kikerül a hol szeretett, hol nem szeretett, de mindenféleképpen biztonságot nyújtó iskolából, ki, abba az irgalmatlan nagyvilágba, ahol kap ugyan valamelyest segítséget, de elsősorban csak magára számíthat. S döntenie kell: valami állás után néz, vállalkozó lesz, esetleg munkanélküli, de ez utóbbira inkább ne is gondoljunk. Ám ha döntött, megnyugodhat? Helyes mederben az élete? Na, nem! Elvétve akad olyan vállalkozás, amelyet nyugdíjas korunkig békésen gyakorolhatunk.

Akkor mit is tegyünk? Vállalkozzunk, de okosan!

Ne menjünk lelkesedésünkben fejfel a falnak! Készüljünk fel, alapozzuk meg tudásunkat, találjunk ki valami fantasztikusot (de ésszel, időnként a legegyszerűbb a leghatékonyabb!), készítsünk egy jól felépített üzleti tervet, dolgozzunk ki egy majdnem csálhatatlan üzleti stratégiát, szerezzünk pénzt az induláshoz, és dolgozzunk, dolgozzunk, dolgozzunk... Hogy nem is olyan könnyű? Nem hát! De megéri!

Könyvünk nem sikerrecept, nem sikerkalauz, nem árulja el a meggazdagodás egyedül üdvöztető módját sem. Mi csak igyekeztünk leírni mindazt, ami szerintünk feltétlenül szükséges egy kisvállalkozás elindításához és működtetéséhez.

## A HÁZTARTÁSOKTÓL A GLOBÁLIS PIACIG

A 0. modul fejezetei

0.1. A gazdaságtörténeti gondolkodásfejlődése

0.2. Közgazdasági alapfogalmak

## 0.1 A gazdaságtörténeti gondolkodás fejlődése

A közgazdasági gondolkodás fejlődésében hosszú az út az ösztönös tevékenységtől az érvényre juttatott ideológiákon keresztül máig, amikor kiderült, hogy nem is létezik garantált, mindenkor használható elmélet a gazdasági problémák megoldására, csak rugalmasan alkalmazható, irányadó elképzelések vannak.

Ezeknél kényes az egyensúly a fenntartható fejlődés, az igazságosság, a társadalmi és egyéni jólét szinten tartása között, az infláció és a munkanélküliség alakulását tekintve. Az alkalmazott eszköztár igen változatos, s gyakorlatilag minden bevethető a cél elérése és az aktuális probléma kiküszöbölése érdekében, amit a közgazdaság tudományának nagyjai valaha is leírtak és szembeállítottak egymással.

Az európai, majd később a szintén fejlett észak-amerikai kultúrák, társadalmi, gazdasági, jogi gondolkodása mind-mind ugyanannak a képzeletbeli fának a hajtása, amelynek a gyökere az ókori görög poliszok eszmevilágából ered.

A modern alkalmazott közgazdaság- és vállalkozástan messze túlhaladja az ókor kereskedő világát, azt a kort, amikor csak alkalmazták, de tudományosan nem kutatták a gazdasági törvényszerűségeket. Mégis úgy tűnik, hogy ettől függetlenül több, jelentős eredményeket ért, haladó közgazdász egyfajta ötletadó táptalajként tekint az antik kor polihisztorainak fennmaradt írásaira.

Aki nevet adott a tudománynak

A klasszikus filozófiai iskola egyik megalapítójaként tisztelt Arisztotelész (i. e. 384-322) munkásságához fűződik a közgazdaságtan (görögül oikonomia, azaz ökömómia) elnevezése. Noha ő még nem önálló tudományágként tekintett a gazdasági folyamatok leírására, a társadalomtudomány és az erkölcsan részeként értelmezte. Az etikát, a politikát, a társadalmi és gazdasági változásokat, mint gyakorlati filozófiai problémákat együtt vizsgálta, abból a szempontból, hogy az ember számára hogyan lehet jó, boldog és közösségi szempontból hasznos életet élni. Az igazságos csere

Arisztotelész iskolateremtő munkásságát követően birodalmak, gazdasági hatalmak emelkedtek fel és buktak el, ám az ókori mester gondolatai a kereszténység megerősödésének korában, a középkorban is mértékadóan hatottak. Aquinói Szent Tamás (1225-1274) nagy hatású forrásművében (amely a Biblia után a második legtöbbet idézett írás), a Summa theologiae harmadik könyvében az Arisztotelész által felvetett problémákat úgy fogalmazza meg, mint azt az igazságosságot, amely az ember legfőbb erénye.

Ezt az általa gyakorlásra ajánlott cselekedetet kötötte össze az árucseré mindenkor aktuális kérdésével. Az igazságos haszonról szóló tanában kifejtette, hogy az igazságos csere feltétele az egyenlőség, és ennek mértéke az igazságos ár. Szent Tamás még odáig is eljutotta gondolatmenetében, hogy az a kereskedő, aki a drágulás idején birtokában van a leendő bő termésről szóló információnak, azt köteles tudatni a vevővel, s az árat mérsékelnie is illik.

Megállapítja továbbá, hogy a hatékony termelésnek az önérdék a legjobb előfeltétele, de a saját érdekek sokaságának káoszában kell lennie egy olyan intézménynek, amely a közjóról gondoskodik. A Bibliában tiltott kamatsáfarkodáshoz hozzáfűzte, hogy a kamat az idő ára, pontosabban annak az időnek az ára, amelynek tartamára a kölcsönző lemond a pénz használatáról, de mivel az idő Istené, azzal visszaélni méltánytalan.

A tőkés vállalatok kapunyitója

Szent Tamás után kétszáz évvel jelentette meg nyomtatásban a „legszebb találmányról”, a kettős könyvvitelről szóló Summa című művét Luca Pacioli (1445-1514) olasz szerzetes, akit a középkor gazdasági haladásának és a délnémet kereskedők jólétének elindítójaként tart számon a világ.

Pacioli könyvelési leírásának jelentősége abból állt, hogy különválasztotta a kereskedő magán és vállalkozási pénzügyeit, s az utóbbi könyvviteli szempontból önállóította. Ennek az egyszerűnek tűnő ténynek a hatása óriási volt: megnyitotta az utat a tőkés vállalatok kialakulása előtt. Az olasz szerzetes könyvviteli eljárásáról rögzítette, hogy a bevételeket össze kell vetni a kiadásokkal, mindkét oldalt racionálisan szükséges szemrevételezni, s így kalkulálható ki a haszon.

Pacioli elsőként tudatosította a kortárs kereskedőkben, hogy tevékenységükhöz a következő dolgokra van szükségük: készpénzre és vagyonra, jó számolásra és könyvelésre, illetve a mérleg állandó nyomon követésére.

„Ei a kezekkel a piactól!”

A szerzetes gondolkodók évszázadait követően a francia felvilágosodás korában léptek színre Francois Quesnay (1694-1774) vezetésével azok az önmagukat fiziokratáknak („a természet uralmában” hívóknak) nevező „eszmeforradalmárok”, akik kidolgozták a világ első, egységes közgazdaságtani rendszerét.

Quesnay - aki eredeti foglalkozását tekintve földbirtokos, valamint XV. Lajos király kedvesének, madame Pompadournak a háziorvosaként ismert -, nézete szerint a gazdasági tevékenységek egymást harmonikusan kiegészítve mindenki javát szolgálják, abban az esetben, ha nincsenek működési zavarok. Hogy ezek ne lépjenek fel, az államnak a lehető legkisebb mértékben szabad csak beavatkoznia a gazdasági életbe.

Az állam feladatát abban látta, hogy védje a magántulajdon szentségét, őrizze a belső és a külső rendet, valamint közszolgálati javakat hozzon létre.

Fellépett a luxustermékek indokolatlan nagy tömegű gyártása, a meggondolatlan állami szabályozás ellen, illetve szorgalmazta a parasztok egységes adóztatását, amelyet úgy képzelt el, hogy a költséglevonások után maradó nettó terméseredmény képezte volna az adóalapot.

### A láthatatlan kéz elve

A „láthatatlan kezét” tette láthatóvá a nemzetgazdaságtan, mint az új tudományterület megalapítója, Adam Smith (1723-1790). Az angol középosztálybeli egyetemi tanszékvezető tudós gazdasági, társadalmi nézete szerint, ha kiküszöbölődik minden kedvezés és korlátozás, akkor magától alakul ki a természetes szabadság rendszere. Ameddig az egyén nem vét az igazságosság törvénye ellen, addig teljes az önérdék-érvényesítési szabadsága. Az egyén akaratán és tudtán kívül, mintegy láthatatlan kéztől vezérelve, a közös társadalmi érdekek érvényesítésén munkálkodik.

Adam Smith egy későbbi, a nemzetek gazdaságáról írott művében az önérdékű kereskedelem gazdasági hatásait vette górcső alá. Sikerkönyve két tételen állt: az életkörülmény állandó javításának, valamint az emberek ösztönös kereskedésének szükségletein.

Emellett megállapította, hogy a gazdagságnak nem a kereskedelem, hanem a termékeny munka az alapja, valamint megadta a szabad verseny körülményei között keletkező profit egyfajta definícióját, amely szerinte nem más, mint a tőke kamatozása. Az egy főre jutó jövedelem növelésének esélyét a munkamegosztásban látta, amely felvirágzáshoz vezethet. A mélyülő munkamegosztás növeli a béreket, a béremelés a termelékenységét ösztönzi és piacteremtő, emiatt kell lebontani a kereskedelmi korlátokat.

Smith bírálatainak középpontjában az indokolatlan és káros állami beavatkozások álltak. Szerinte az állatni feladat arra szorítkozzék, amire a magánemberek nem képesek, vagy amit nem akarnak elvégezni. Ezen a közjavak gyarapítását, a monopóliumok korlátozását, a bankügyek szabályozását, az adóztatást értette. Véleménye szerint minden más gazdasági folyamatot a láthatatlan kézre kell bízni.

### A korlátozott erőforrások

Adam Smith nagy sikert aratott, nemzetgazdasággal foglalkozó könyve indította el **David Ricardo** (1772-1823) gondolatmenetét a klasszikus elosztás elméletének kidolgozásáról. A mai árfolyamon számolva tizenhétizennyolc milliárd forintot vagyonnal rendelkező, visszavonult tőzsdei spekuláns véletlenül ismerkedett meg a politikai gazdaságtannal, de mivel gyakorlatias volt, elemezgetni kezdett.

Ricardo korai műveinek középpontjában még a társadalmi termékek polgári elosztása, valamint a munkabér természetes szintjének kérdései álltak. Adam Smith-szel szemben a természeti erőforrásokat nagyon is korlátozottnak látta, emiatt a földjáradék-munkaérték elméletében kifejtette és parlamenti felszólalásaiban is folyamatosan a technológiai fejlesztés szükségességére hívta fel a figyelmet.

Bizonyítékként találta, hogy a bérre szolgáló javak termelésekor a profitráta stagnálásának vagy süllyedésének csak a technológiai fejlesztések állhatnak ellent. Mindehhez későbbi munkáiban hozzáfűzte, hogy az új technológiák munkanélküliséget idézhetnek elő, de a fejlesztések javítják a tőke kilátásait, növelik a beruházásokat, így új munkahelyeket teremtenek.

A tőke és erőforrás elosztási elméletét nemzetközi szintre is kiterjesztette, s megállapította, hogy a nemzetek közötti munkamegosztással, szakosodással a kereskedelem révén minden résztvevő nyer.

### A mértani és a számtani törvények

„Hogy a Földnek gyümölcseihez / Tömegesen hozzájussunk, / A munkából egyre több kell. / Így az élelem csak / Úgy nő, mint a számtani, / A népesség meg, / Mint a sorozat, mely mértani.” - ez az ismeretlen szerző által Malthus énekének elkeresztelt néhány soros versike a csökkenő hozadék törvényéről szól, arról, amelyet a népességgazdaságtan szemszögéből **Thomas K. Malthus** (1766- 1834), angol nemesi származású pap, tanszékvezető egyetemi tanár írt le kétszáz évvel ezelőtt máig ható aktualitással.

A Tanulmány a népesedés törvényéről címmel többször kiadott és átdolgozott művében szerzetesi munkájának napi tapasztalatait összegezte, újranyomásonként a legújabb társadalmi és gazdasági statisztikákkal alátámasztva. Malthus tétele szerint a népesség mértani sorozat szerint nő, azaz négyzetes arányban gyarapodik a lakosság, míg a korlátozott erőforrások miatt a termelésnövekedés, de legfőképpen az élelmiszertermelés csak számtani haladvány, azaz rendre egy- egy egységnyi többletkibocsátás szerint bővül.

Elméletében rövid távon aránytörölődés tapasztalható, de hosszú távon következtetései igaznak bizonyultak. Megállapította, hogy ciklikusság figyelhető meg a demográfiában (népességváltozásban), amelynek alapja az életfenntartáshoz szükséges javak időszakos mennyiségétől függ. A megoldást - mármint a csökkenő termelési kibocsátásokkal együtt járó elszegényedés megállítását-a tudatos népességgazdaságtan kialakításában látta.

Lejegyzett gondolatainak sorai között kiolvasható egy olyan utalás, amely az idő múlásával igazolódott be, hogy a termelési kibocsátás és a népességszám között megtalálható egy egyensúlyi pont, azaz alakosság lélekszámának növekedése egy bizonyos határt nem lép át.

Az Egyesült Nemzetek Szervezetének jelenlegi kutatásai alapján a Föld népessége tizenegy- tizenkétmilliárd embernél stabilizálódhat úgy 2050 után. A határtalan) haszon

A brit középpolgári születésű, majd docensként, tanszékvezetőként tevékenykedő **Alfred Marshall** (1842-1924) gondolatainak középpontjában a pénz és a vele megszerezhető érték kapcsolata állt.

A tudós állítása szerint a piacon megforduló pénztömeg növekedése csak áremelkedéshez vezet, nem érinti a javak egymáshoz viszonyított cserearányát, mert az árak, a bérek, valamint a kamatok rendkívül rugalmasak.

Szerinte a bankjegyek és érmék nem számítanak, mert azok csak a gazdaság kenőolajaként szolgálnak, az árakat a cserearányok szabják meg. Marshall munkásságával megalapozta a mai értékarány-egyensúly elméletet, rávilágított arra, hogy határai vannak a vásárlók által elfogyasztott termékek hasznosságának (minél több egységet fogyasztunk el egy termékből, a megszerzett személyes haszon, öröm növekedése rendre csökken), és kidolgozta a kereslet- kínálat kapcsolatának összefüggéseit.

Noha távol állt tőle a szociológia tudományterülete, érzékenyen figyelmeztetett egy súlyos társadalmi probléma személyes következményére, arra, hogy a munkanélküliség, a munkahely tartós keresése haszontalanul emészti fel a munkás erejét.

### **A pénz ne pihenjen!**

A korabeli híradások elemzése szerint, amikor a több száz éves, hagyományos gazdasági rend összeomlott, jött egy, a polgári utat kikerülő és a kor gondolkodását megelőző renegát angol. **John M. Keynes** (1883-1946), aki nem csak azt tárta fel, hogy mi romlott el, hanem megmutatta azt is; mit kell tenni.

Mindezt az 1929-es gazdasági világválságot követően tette Keynes, miután lemondott a pénzügyminiszteri főmegbízotti tisztségéről is, mert szöszegésnek találta a versailles-i békeszerződést kikényszerítő győztes hatalmakat. Ezt egy korai, nagy hatású publikációjában fejtette ki, amellyel megalapozta a II. világháború után következő gazdasági talpraállítási segélyprogramokat.

A foglalkoztatás, a kamat és a pénz című munkájában olvasóinak elmagyarázta, hogy a pénz nem ártatlan közvetítő eszköz, hanem az elhúzódo válságok forrása. Megvilágította, hogy a fogyasztók vagyonának egy része spekulatív, vagy gyors manőverezési célból mindig likvid, azaz „zsebben tartott”. Ennek felduzzadó mértéke megfojtja a konjunktúrát, mert a pénz nem dolgozik, hanem parkoló pályán pihen. A pénztömeg nem áramlik beruházásokba, nem csökkenti a kamatokat, nem emeli a keresletet, ami összeomláshoz vezet.

Tapasztalatai szerint az árak és a bérek nagyon rugalmatlanok, azaz lassú a változásuk, ami tovább gerjeszti a problémákat. Mindez visszahat a foglalkoztatottságra, amelyet a piac képtelen egyedül kezelni: az államnak kell beavatkoznia vagy befektetésekkel, vagy azok ösztönzésével.

### **Aki megmondta, hogy mások mit csinálnak**

A mai korszerű elméleti gazdaságtan 1970-ben közgazdasági Nobel-díjjal kitüntetett megalapozója, **Paul A. Samuelson** (1915-).

A fiatal korában rendkívüli intellektussal rendelkező, később Eisenhower és John F. Kennedy amerikai elnökök tanácsadójává vált kutató már 16 éves egyetemistaként(!) megismerkedett a közgazdaságtannal. Malthus nézetei nagy hatással voltak rá, de munkájába beépítette a „szabadpiac állam nélkül” tézist, Keynes radikális gondolatait, a monetáris gazdaságpolitika, a rationális várakozások, valamint az úgynevezett játékelmélet egységgé kövacsolható részeit. A gazdasági sikert a fenti elvek alkalmazásán túl a csökkenő hozadék törvénye és a mérnöki lelemény „versenyfutásának” tulajdonította.

Mindezt azzal tette a gyakorlati életben alkalmazhatóvá, hogy tényszerű, matematikai módszerekkel írt le és modellezett minden egyes gazdasági folyamatot. Noha tisztában volt vele; a matematika bonyolulttá teszi a közgazdaságtan megértését, hitt abban, hogy ezzel válhat gyakorlatias tudománnyá.

A professzor ma, mint a makroökonómia (az állam-szintű gazdaságpolitika) tudományának megalapozójára tekint a világ. A Nobel-díjas tudós alapelve a pártatlanság és a közérthetőség volt, ennek szellemében több szerzőtársával együtt elkészített egy olyan tankönyvet, amely a mai napig alapműnek számít a világ valamennyi egyetemén.

### **Gazdagodás, minden áron**



„Pénz, szabadság, ideológia” - ez a monetarista gazdaságpolitika és a szabadelvű chicagói iskola megalapítójának, **Milton Friedman-nek** (1912-) az alapnézete. Az 1976-ban közgazdasági Nobel-díjjal kitüntetett gondolkodó alapvetően kételkedő volt (például ilyeneket mondott: „sohasem szabad hinni a hatalommal bírónak, mert mint mindenki, ők is a saját érdekeiket keresik”), mégis segítette tanácsaival Ronald Reagan amerikai elnököt, és elképzelései jelentősen hozzájárultak az angol, Margaret Thatcher-vezette konzervatív kormányzat gazdasági sikereihez.

Mindkét országban kiütközött Friedman nézetének árnyoldala is: az erőltetett gazdaságfejlesztés jelentős szociális gondokat okozott, ami a professzor szerint a fényes siker törvényszerű, de nem lényeges árnyéka. Keynes-szel szemben úgy látta, nem az állami kiadások növelésével kell fokoznia konjunktúrát - aminek a forrása az adófizetőkől való pénzelvonás -, hanem a forgalomban lévő pénzmennyiséget kell gyarapítani. Újra meghatározta a társadalmi termék fogalmát, amely hitvallásának megfelelően a forgalomban lévő pénz, illetve forgási (felhasználási) sebesség szorzata. A fogyasztók és a cégek rugalmatlansága miatt hosszabb ideig stabilizálható a pénzforgás sebessége, így az egyenletesen növelt pénzmennyiség vezet a gazdasági sikerhez. Friedman pénzpoltikájának a lényege a fentiekben túl az, hogy a fogyasztók és a vállalkozások biztonsággal tudjanak tervezni, s ezek által teret nyer a gazdasági növekedés. Az állami feladatkört a tudós arra korlátozta, hogy a kormányzat pontosan értelmezze a magántulajdont, védelmezze az országot, és mentse meg a legszegényebbeket a nyomortól.

## **A racionális várakozás**

Friedman-hez hasonlóan, jó tanítványként a századvég egyik legbonyolultabb gazdaság- matematikai elemzésével alaposan megtépázta Keynes nézeteit Robert E. Lucas (1937-), a chicagói egyetem professzora. Amíg a keynes-i elvekben erőteljes hangsúlyt kapott az állami beavatkozás szükségessége, addig a Nobel-díjjal 1995-ben kitüntetett tudós ezt az álláspontot alaposan támadta.

Számos adatra támaszkodva szigorú számszerűséggel bebizonyította, hogy valahányszor az állam beavatkozik a gazdasági folyamatokba, szinte törvényszerűen kell nemkívánatos következményekkel számolni. Lucas igazolta, hogy a gazdasági beavatkozások hatása- ellenhatása nem mindig a kereslet-kínálat, vagy a munkanélküliség- infláció klasszikus törvényei szerint érvényesül.

Szerinte a gazdaságot elsősorban működtető tényezők a gondolkodó emberek, akik önnön érdekeiket mérlegelve cselekszenek, és gyakran az előbbi racionális okok miatt kívánnak - óvatosságból késve reagálnak -, vagy elébe mennek az eseményeknek - kockáztatnak.

Úgy vélte, nem léteznek olyan, automatikusan alkalmazható módszerek, amelyek a gazdasági bajokat mindenütt, minden körülmények között kiküszöbölnék. A professzor nyomatékosan rámutatott arra, hogy a gazdaság kurta pórázon tartása ugyanolyan veszélyes, mint a fékevesztett piaci szabadosság. A biztonságosan járható út az, amelyik az adott körülményekre rugalmasan kidolgozott irányjelzők mentén kanyarog.

Ahhoz, hogy egy vállalkozás sikeressé válhasson, nélkülözhetetlen néhány olyan alapfogalom megismerése, amely nem csak egy magánzót, egy céget, egy nemzetgazdaságot, de a globális gazdaság egészét is alapvetően meghatározza.

## **0. 2. Közgazdasági alapfogalmak**

### **0. 2. 1. A korlátozott lehetőségek**

Az emberi történelemben a találmányok, a technológiai fejlesztések, a katonai hódítások, a vállalati egyesülések hátterében, vagy a mára jellemző, nemzetközileg összefonódó gazdasági kapcsolatok mögött egy látszatra egyszerű dolog áll: a korlátozott lehetőségek, azaz a szűkösség elmélete.

A szűkösség elméletének alapja a gazdasági erőforrások, a termelési tényezők korlátozott léte és felhasználhatósága.

**A szűkösség azt jelenti, hogy a szükségletek kielégítéséhez nincs elegendő erőforrás, azaz minden termelési tényező korlátozott.**

A gazdasági erőforrások felhasználása egy adott terület (politikai-gazdasági érdekszféra) eltartó képességét jelenti, azaz azt, hogy egy város, egy ország, egy földrész hány ember megélhetését tudja egy adott társadalmi szinten optimálisan biztosítani. **A gazdasági erőforrások:**

- a természeti erőforrásokból (víz, energia, termőföld, ásványok),
- az emberi erőforrásokból (szaktudás, munkaerő, tudományos- fejlesztési képesség),
- a tőkéből (pénz, beruházási, befektetési lehetőség), valamint •a vállalkozói hajlandóságból és készségekből tevődnek össze.

## A termelési lehetőségek határa

(Termékek közötti választás összefüggése.) Ha egy adott területen élők minden gazdasági erőforrásukat optimálisan hasznosítva a termelés szolgálatába állítják, előbb-utóbb eljutnak arra a pontra, amikor kényszerű választás elé kerülnek: egy termék előállításának (kibocsátásának) a növelését csak egy másik csökkentése árán lehet megvalósítani, azaz elérték a termelési lehetőségek határát.

**Használózási költség: a termelési lehetőségek határán történő kényszersválasztás eredményét a közgazdaságtan használózási költségnek nevezi.**

*Az emberi Társadalom az egyéni jólétre és a szükségletek kielégítésére törekedve az ókori mezopotámiai és a görög városállamoktól indulva a kistérségi közösségeken -ilyen volt például a középkori Velencei Köztársaság - a nemzetállamok és gazdaságok kialakulásán keresztül eljutott a kontinensnyi gazdasági közösségekig – mint például az Európai Unió –, valamint a globális piacig, azaz az országhatárokon, földrészekén átnyúló kereskedelmi, pénzügyi kapcsolatokig.*

*Történelmi tanulmányaidból ismeretes, hogy a .spártai állam a gyenge csecsemőket a Taigethosz hegyére vitette meghalni. Az ókoriak számára elfogadott, mai szemmel barbár cselekedet tulajdonképpen nem volt más, mint egyfajta kezdetleges erőforrás-gazdálkodás. A magyarázat egyszerű, bár iszonytató. Spárta területén a föld alacsony termőképességű (a mai napig is), tehát csak egy adott számú népesség részére termelhető rajta élelmiszer. További okként megjeleníthető, hogy az emberi erőforrást az antik görög állam hadászatra fordította, s a gyenge gyermek erre alkalmatlan. Ha életben marad, katonai szempontból nem hajt hasznát, csökkenti Spárta védekezőképességét, ellenben „eleszi” a szűkös élelmiszert az életerős katonák elöl, akiknek az üttőképessége ezáltal csökken.*

*A választási lehetőségekről, a döntést befolyásoló konfliktusról bővebben a 3. modulban olvashatsz.*

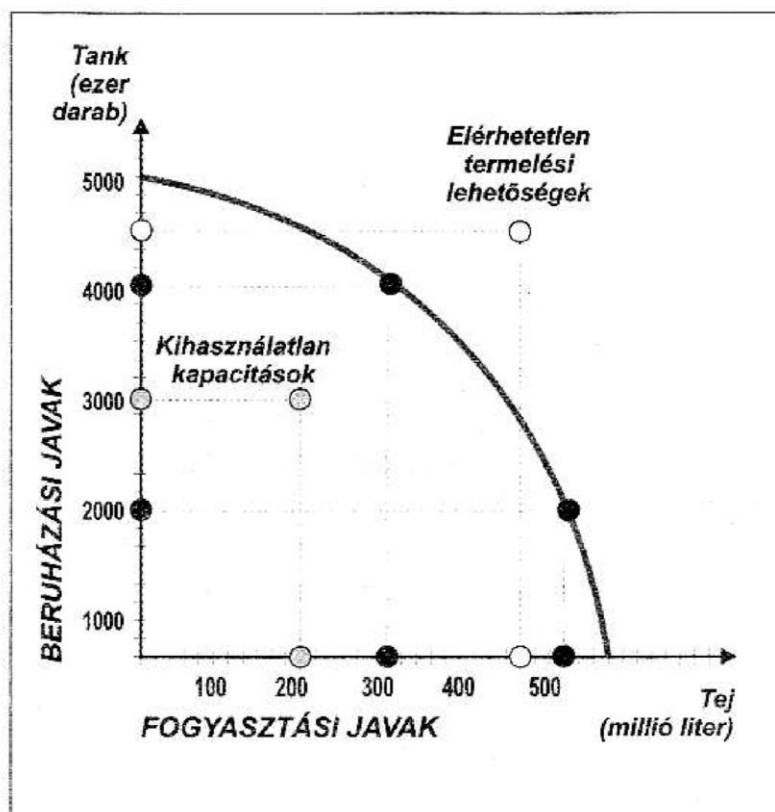
A szűkösség elméletét szemlélteti az úgynevezett tehén-tank diagram határgörbéje. Ez a határgörbe fejezi ki azt a maximális termelést, ami az erőforrások legjobb kihasználtsága mellett elérhető.

A szűkösség elmélete, a korlátozott erőforrás ahogyan igaz egy ország egészére (például a kormányzati fejlesztési szándékot az adózók befizetései korlátozzák, úgy' igaz a magánvállalkozásokra is. A termelési szolgáltatási elképzeléseket a magántőke mennyisége, a hitelfelvétel a vállalkozói vagyont fedezetének nagysága korlátozza. Egy cipész, több és jobb lábbelit gyárthatna, de nincs annyi többletjövedelme, hogy további bőr alapanyagot vásároljon kevés vevője van, akik inkább a gyengébb minőségű távol-keleti tömegterméket kedvelik és tudják megfizetni. Hogy olcsóbban, többet termelhesse gépet kell vennie ahhoz hitelre volna szüksége de annak mértékét a kisforgalmú üzletének piaci értéke fogja korlátozni.

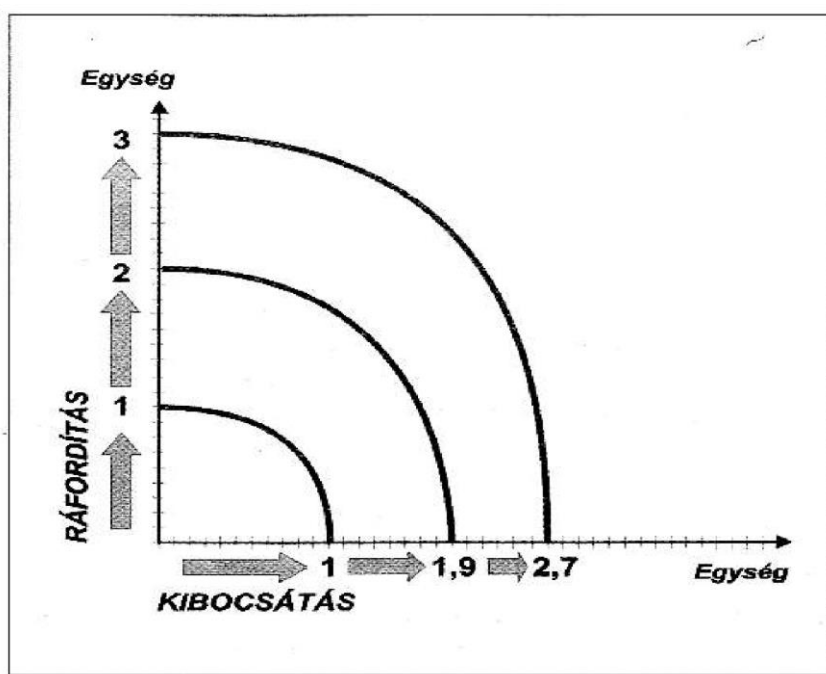
A csökkenő hozadék arra a csökkenő mennyiségű termelésre (kibocsátásra) vonatkozik, amely akkor valósul meg, ha egy erőforrás változatlanlansága mellett (például természeti erőforrás) egy másik erőforrást növelünk (például az emberi erőforrást). A megértés könnyebb lesz, ha az ábrát alaposan áttanulmányozod.

*Példa. Cipésziünk feladata az ipart, a tőkéjéből földet és gabonamagot vásárolt. Az adott, állandó méretű földet 1 egységnyi munka árán megműveli, a learatott 1 egységnyi terményt értékesíti. „Jó üzlet, jobb mint a sarkalás - gondolja -, jövőre bevonok segítő családtagokat, és többet termelnek!” Egy év múlva 2 egységnyi munkával, családostul szánt-vet, öntöz, arat. A mérlegelésnél azonban kiderül: működésbe lépett a csökkenő hozadék törvénye, és a várt 2 egységnyivel szemben csak 1,9 lett a munkája eredménye. A harmadik évben 3 egységnyi befektetett munka mellett ugyancsak nem termelt meg 3 egységnyi gabonát. Az ok egyszerű: a földterület korlátozott, így a termőképessége is, amely többletmunkával bizonyos határokig (például műtrágyázással, öntözéssel) növelhető, de egyszer el fogja érni a végső határt.*

A szűkösség elmélete: a korlátozottan rendelkezésre álló erőforrások nem elegendőek ahhoz, hogy valamennyi szükségletet kielégítsenek.



A csökkenő hozadék törvénye: ha különböző ráfordításokkal bővítjük az eddigi termelést, akkor a kibocsátás kezdetben nő. De ha ezt a műveletet folytatjuk, akkor elérünk egy pontot - a csökkenő hozadék pontját -, ahol a kibocsátás csökkenni kezd. A csökkenő hozadék törvénye a termelési ráfordítások közötti összefüggést jelzi.



## 0. 2. 2. A piaci verseny

A piac dönt a korlátozott erőforrások felhasználásáról. A piac az a gazdasági mechanizmus, ahol találkozik egymással a három fő szereplője: a fogyasztó, a kibocsátó és az állam; s ezek egymásra hatásából alakul ki a válasz arra a négy fő kérdésre, hogy:

- kinek (ezt a kereslet-kínálat határozza meg),
- hogyan (milyen hatékonysággal), • mit (amit a fogyasztók megvásárolnak),

- mennyiért termeljük.

A fogyasztók a személyes szükségleteik összességéként megjelenítik a keresletet: a termelők, a szolgáltatók kibocsátásának summájaként kialakul a kínálat; az állam szerepe pedig abban nyilvánul meg, hogy hatással van a hatékonyságra, az igazságosságra és a stabilitásra.

A piaci jelenlét célja a haszon, a hasznosság, vagyis a számszerűsíthető és a csak fogalmi szinten megvalósuló profitszerzés.

Másképpen fogalmazva: a gazdasági élet ösztönzője a profitszerzés.

A piac alapja a magántulajdon szentsége, a keresletkínálat által meghatározott ár, valamint a piaci verseny.

## A versenykategóriák

### - Tökéletes verseny

Az a piaci kategória, amikor egyetlen termelő, kibocsátó, szolgáltató sem rendelkezik akkora piaci befolyással, hogy hatással legyen az árakra, valamint az állam nincs hatással a piac működésére.

Így viselkednek például a „garázsüzletek” tulajdonosai vagy a fodrászok. Az árakat kizárólag a kereslet-kínálat törvényei döntenek el. Kevés kivételtől eltekintve (például a hollandiai Rotterdamban működő szabad kereskedelmi övezet) tökéletes verseny nem létezik.

### - Tökéletlen verseny

Tökéletlen versenyről akkor beszélünk, ha a termelő, kibocsátó, szolgáltató méreténél fogva hatással van a piaci árakra, vagy az teljesen állami szinten dől el. Ilyen például egy-egy multinacionális cég, vagy monopol helyzetű (a piacon egyeduralkodó) vállalat. Ekkor az árakat és a mennyiséget nem a kereslet-kínálat határozza meg, hanem az adott cég vezetősége.

Ma még találkozni tökéletlen versennyel elsősorban az állami irányítású tervutasításos versenyhelyzetet fenntartó államokban, például Észak-Koreában, Kubában vagy nagyrészt még Kínában is.

*A GDP termeléséhez való korrigált hozzájárulás méretkategóriáinként  
%-ban (1996-97)*

	1996	1997
Mikrov.	31.6	23.9
Kisv.	10.7	11.5
Közepes v.	17.4	19.4
Nagyv.	40.3	45.2
Összesen	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

*Magyarországon 1989 előtt negyven évig a tervutasításos gazdaságszervezési struktúra dominált. Külföldön is találni példát erre, ilyen Kuba. A szigetországgal ellentétben a honi tervutasításos gazdaságpolitika kínálati hiány enyhítése végett ugyan nem ösztönözte, csak jóváhagyólag megtűrte a kisvállalkozások korai formáit, mint például a gazdasági munkaközösségeket (gmk), vagy a háztáji kistermelőket.*

*Ma Kínában alkalmazzák ezt a „vegyes” gazdasági struktúrát.*

*A majdnem tökéletes pincegazdaság összeomlására nagyon jó példa volt a '20-as évek nagy gazdasági világválsága, amikor gyakorlatilag napok alatt összeomlott egy közel kétszáz éves tökéletesnek hitt gazdasági rendszer*

*A mai fejlett gazdasági államokra (például az Egyesült Államokra, az Európai Unióra), de tíz éve Magyarországra is ez a jellemző.*

## Állam, cégek, háztartások kapcsolata

### Vegyes verseny

A vegyes verseny esetén a piacot egyszerre befolyásolják a tökéletes és a tökéletlen piac jellemzői, azaz a nagyszámú kistermelő, kiskereskedő mellett kisszámú nagyvállalat is jelen van, s az állam csak a gazdasági keretfeltételeket szabja meg.

## A piaci struktúrák

### Tervutasításos gazdaság

Az ilyen típusú gazdasági mechanizmusban az állam egy személyben dönt az erőforrások elosztásáról, s a piaci szereplőket utasítja a kormányzat tervének követésére. Jellemzője: figyelmen kívül hagyja a kereslet-kínálati hatásokat, rugalmatlan, nem hatékony, tökéletlen versenyt eredményez.

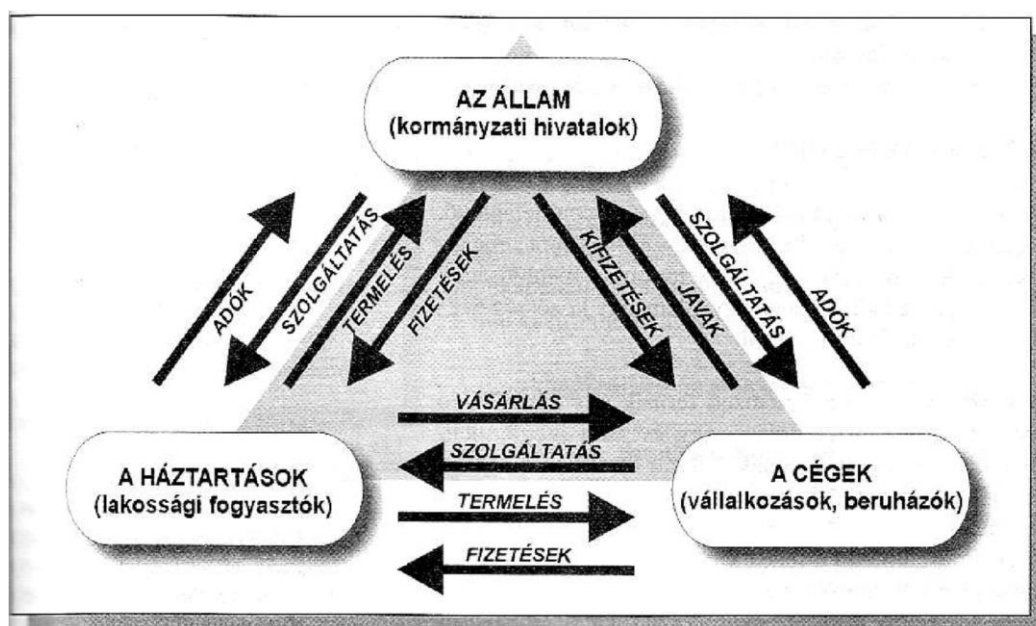
### Piacgazdaság

Ebben a mechanizmusban az egyes fogyasztók és az üzleti szervezetek a piacon keresztül lépnek kapcsolatba egymással, és hatásukra dől el a négy alapvető gazdaságszervezési kérdés: kinek, mit, hogyan, mennyiért. Az állam távol tarja magát a piactól.

Jellemzője: hatékony, tökéletes versenyt alakít ki, a kereslet-kínálat szabályozza. Hátránya: nincs állami kontroll, felborul az igazságos elosztás rendszere, összeomolhat.

### Vegyes gazdaság

A vegyes gazdasági mechanizmusban a kereslet-kínálat befolyásolja a piacot, de az állami gazdaságsszabályzás is hatással van a termelésre, a szolgáltatásra, a kibocsátásra.



## Az állami szerepkör

A vegyes gazdasági struktúrában, az állami befolyású piacgazdaságban, azaz a vegyes piaci mechanizmusban az állam szerepe a hatékonyságra, a stabilitásra és az igazságosságra korlátozódik, azaz szabályzó szerepkört jelent.

**A hatékonyság** felügyelete azt jelenti, hogy az állam törekszik a **minél** teljesebb foglalkoztatottságra, a termelési, szolgáltatási hatékonyságra, a gazdasági növekedésre.

**A stabilitást** befolyásoló állami hatás abban jelentkezik, hogy politikai és gazdasági biztonságot teremt, ügyel az árak stabilitására, fékezi az inflációt, a deflációt.

Az igazságosság megteremtésével az állam egyenlő Feltételű gazdasági szabadságot teremt, és az elosztást befolyásolja. Érvényesíti azt az elosztási elvet, hogy azoktól vesz el, akiknek sok van, és azoknak adja, akik kevésbé rendelkeznek. Törekszik a társadalmi kiegyenlítettiségre, azaz az általános társadalmi jólétre, az átlagos életszínvonal emelésére.

## Az állami eszköztár

Az állam:

- demokratikus, parlamenti egyetértéssel megszületett szociális és gazdasági törvényekkel (például a minimálbér meghatározása, a magántulajdon alkotmányos elismerése, a vállalkozási szabadság biztosítása, a **szociális háló fenntartása**),
- adókkal (fogyasztási adók),
- a nemzeti banknak az úgynevezett jegybanki alapkamata mértékével (szabályozza a hitelek kamatait, növeli a beruházási kedvet, pénz leértékel),
- a közjavak megteremtésével (például honvédelemi, belső rendfenntartási, környezetvédelemi, közegészségügyi kiadásokkal) befolyásolja, irányítja és kontrollálja a piacgazdaságot.

### 0. 2. 3. A GNP és a GDP

Ahhoz, hogy mérhetővé váljon egy piacon jelenlévő, versenyhelyzetű politikai-gazdasági érdekszféra teljesítménye, be kell vezetni egy összehasonlító mennyiséget, amely a jellegéből adódóan egy állam, egy közösség éves produktumát hivatott jelezni.

**A GNP:** azaz a bruttó nemzeti termék úgy határozható meg, mint a nemzet összes, egy év alatt megtermelt, illetve szolgáltatott javainak - hazai összehasonlításban forintban, nemzetközi viszonylatban dollárban kifejezett - **értéke**.

A GNP tartalmazza a teljes kibocsátást, a fogyasztást, a hazai és a külföldi beruházásokat, valamint a javakra és szolgáltatásokra fordított állami kiadásokat.

*A rendszerváltást megelőző években a GDP-hez képest elhanyagolható volt Magyarország külföldi érdekeltségeinek bevétele, emiatt a régebbi kimutatásokban leginkább ez szerepelt.*

*A piacgazdaság útjára lépést követően emelkedően van hazánk határain kívül keletkező bevétele, így már - és a nemzetközi szabályoknak is engedve - inkább a GNP-vel számol az ország. A legnagyobb külföldi érdekeltséggel nem rendelkező államok sorát az USA és Japán vezeti. Tájékoztatásul nézzük meg néhány ország főbb gazdasági mutatóit:*

#### **Magyarország** *(A felzárkózó ország)*

*GDP/fő: 4 730 USD (1999) GDP: 47,7 milliárd USD (1998)*

*Gazdasági növekedés: 4,0% (1999)*

*Infláció: 10,0% (1999)*

*Munkanélküliség: 9,7% (1999)*

#### **Németország** *(Az EU egyik alapítója)*

*GDP/fő: 22 100 USD (1998) GDP: 2 142 milliárd USD (1998)*

*Gazdasági növekedés: 2,8% (1998)*

*Infláció: 0,9% (1998)*

*Munkanélküliség: 11,2% (1998)*

#### **Luxemburg** *(A jólét mintapéldája)*

*GDP/fő: 32 700 USD (1998) GDP: 16,5 milliárd USD (1998)*

*Gazdasági növekedés: 5,7% (1998) Infláció:*

*1,1% (1998)*

*Munkanélküliség: 3,1% (1998)*

#### **Jugoszlávia** *(A polgárháború sújtotta)*

*GDP/fő: 975 USD (1994) GDP: 8 milliárd USD (1994)*

*Gazdasági növekedés: -35,0% (1999, becslés a háború miatt)*

*Infláció: 44,0% (1999)*

*Munkanélküliség: 32,6% (1999, becslés)*

#### **Moldova** *(„Szegény Moldova!”)*

*GDP/fő: 432 USD (1999) GDP: 10 milliárd USD (1998)*

*Gazdasági növekedés: -9,0% (1999)*

*Infláció: 39,0% (1999)*

*Munkanélküliség: 2,0% (1999)*

**Japán** (A gazdasági csoda szigete)

*GDP/fő: 23 100 USD (1998) GDP: 2,903 milliárd USD (1998)*

*Gazdasági növekedés: -2,6% (1998)*

*Infláció: 0,9% (1998)*

*Munkanélküliség: 4,4% (1998)*

**Szingapúr** (Az erőre kapó kistigris)

*GDP/fő: 26 300 USD (1998) GDP: 91,7 milliárd USD (1998)*

*Gazdasági növekedés: 1,3% (1998)*

*Infláció: -0,5% (1998)*

*Munkanélküliség: 5,0% (1999)*

**Kína** (A jövő nagyhatalma)

*GDP/fő 3 600 USD (1998)*

*GDP: 4 420 milliárd USD (1998)*

*Gazdasági növekedés: 7,8% (1998)*

*Infláció (-0,8% (1998)*

*Munkanélküliség: Hivatalosan: 3,0%, egyébként: 8,0%-10% (1998)*

**Szaúd-Arábia** (Az olajmilliárdos)

*GDP/fő 9 000 USD (1998)*

*GDP: 186 milliárd USD (1998)*

*Gazdasági növekedés: -10,8% (1998)*

*Infláció: -0,2% (1998)*

*Munkanélküliség: 0% (1996)*

**Amerikai Egyesült Államok** (A No 1!...?)

*GDP/fő 31 5000 USD (1998)*

*GDP 6 511 milliárd USD (1998)*

*Gazdasági növekedés: 3,9% (1998)*

*Infláció: 1,6% (1998)*

*Munkanélküliség: 4,6% (1998)*

**Sierra Leone** (Afrika „koldusa”)

*GDP/fő 530 USD (1998)*

*GDP 2,7 milliárd USD (1998)*

*Gazdasági növekedés: 0,7% (1998)*

*Infláció: 37,4% (1998)*

*Munkanélküliség 50,0% (1994)*

**Foglalkoztatottság, 1999**

Foglalkoztatottak száma a gyesen, gyeden lévők  
nélkül (ezer): 3812.0

Ezek aránya a népességben (%) 38.0

Foglalkoztatottak aránya

mezőgazdasági ágazatokban (%) 7.1

ipari ágazatokban (%) 34.0 szolgáltatásokban  
(%) 58.9 Alkalmazottak aránya a

foglalkoztatottak között (%) 85.0

## Munkanélküliség, 1999

Munkanélküliek száma (ezer) 285.0  
Ebből: a nők aránya (%) 40.0  
a 24 éven aluliak aránya (%) 27.7  
a tartós (1 éve vagy hosszabb ideje) munkanélküliek aránya (%) 49.5  
Munkanélküliségi ráta (%) 9.7

*A Magyarországon 40 évig fennálló szocialista tervutasításos gazdaságpolitika határozottan elzárkázott a munkanélküliségtől, mint nem létezőt, csak kapitalista fogalomnak tekintette, és egyértelműen károsnak, rossznak minősítette.*

A **GDP**: azaz a bruttó hazai tennék úgy határozható meg, mint az állam összes, egy év alatt megtermelt, illetve szolgáltatott javainak - hazai összehasonlításban forintban, nemzetközi viszonylatban dollárban kifejezett - értéke.

A GNP tartalmazza a teljes kibocsátást, a fogyasztást, a hazai beruházásokat, valamint a javakra és szolgáltatásokra fordított állami kiadásokat.

Mint a megfogalmazásokból is kitűnik a GNP képezi a nagyobb halmazt, mert az tartalmazza a GDP-t, azaz egy állam határain belüli éves kibocsátást, s ehhez hozzáteszi az állam határain kívül keletkező. de az adott állam fennhatósága alá tartozó cégek és vállalkozások külföldi kibocsátásait év beruházásait is.

### 0. 2. 4. A munkanélküliség

Az állam egyik fontos feladata olyan gazdasági-társadalmi keretfeltételeket teremteni, hogy a foglalkoztatás minél szélesebb körű legyen.

A munkanélküliség minden korszerű állami berendezkedés velejárója. Jelentős társadalmi-gazdasági hatásokat fejt ki az átlagostól és a szükségéstől való mind pozitív, mind negatív irányú eltérése.

Ahhoz, hogy érthetővé váljon a munkanélküliség természetes rátája, szükséges megismerni; ki is a foglalkoztatott, ki a munkanélküli, és legfőképpen milyen jellegű az állástalanság.

A **foglalkoztatott** az a munkaképes korú polgár, akinek van munkája, saját munkája által megtermelt jövedelme. A **munkanélküli** az a polgár, akinek nincs munkája, de minden tőle telhető módon megpróbál állást szerezni, tehát munkahelyet keres.

**Munkaerő-állomány**: a foglalkoztatottak és a munkanélküliek közösen alkotják a teljes munkaerő-állományt. Mindazok, akiknek nincs munkájuk, de nem is áll szándékukban munkát keresni, nem tartoznak bele a munkanélküliek táborába, valamint nem számítanak bele a munkaerő-állományba. A munkanélküliség gazdasági értelmezése

Az önkéntes munkanélküliséget akkor értelmezi a közgazdaságtan, amikor a munkaképes korú, aktív munkavállaló nem akar dolgozni a fennálló piaci bérszínvonal mellett, azaz a saját tehetségét, munkáját csak „drágábban” hajlandó adni a munkahelyet kínálóknak számára.

A kényszerű munkanélküliségről akkor lehet beszélni, ha a munkaadók részéről alacsony a munkahelyajánlat, vagy a munkavállalók részéről nagy a kínálat; illetve akkor, ha a munka piacán magas a bérszínvonal, ami azt jelenti, hogy kevesebb emberre van szükség.

A munkanélküliség fajtái

Frikciós munkanélküliség akkor keletkezik, amikor az emberek gyakran változtatják a lakóhelyüket, állásukat, vagy életciklusuk más-más szakaszába lépnek (például a hölgyek szülés előtt és után, a férfiak a hadkötelezettség előtt és után). Az ebbe a csoportba tartozók az önkéntes és időszakos munkanélküliek. Strukturális munkanélküliségről akkor lehet beszélni, amikor nem fedi le egymást a munkaerő kereslet és kínálat. Egyensúlyi hiány lép fel a különböző foglalkoztatási vagy földrajzi területek között.

A ciklikus munkanélküliség akkor keletkezik, amikor a gazdasági-politikai érdekszféra átlagos teljesítőképessége, tehát a GNP-vel jelölt mutató erősebb csökkenést mutat, azaz lelassul, vagy visszaesik a gazdaság. Mindhárom fajta munkanélküliség lehet időszakos (pár napos, hetes), átmeneti (néhány hónapos, fél-egy éves), vagy tartós (egy évet meghaladó állástalanság).

### A munkanélküliségi ráta



A munkanélküliségi ráta az a szám, amelyet akkor kapunk, ha a munkanélküliek számát elosztjuk a teljes munkaerő-állománnyal, s hogy százalékos értéket kapjunk, meg kell szoroznunk a végeredményt százszal. Ha a munkanélküliség a kívánatosnál bármely ok miatt nagyobb mértékű, akkor gerjeszti a gazdaság visszaesését, jelentős veszteséget okoz, csökkenti a kibocsátást, a fogyasztást, a vásárlóerőt, tehát nem kívánatos.

Ezzel szemben, ha a szükségesnél alacsonyabb a munkanélküliség, akkor az a termelési, szolgáltatási hatékonyságot csökkenti, drágul egy termék, vagy szolgáltatás ára, mivel nagyobb munkabér terheli, ezzel együtt emelkedik az átlagos árszínvonal, s általános drágulás veszi kezdetét.

A munkanélküliség természetes rátája

Az az érték, amely mellett az árakra és a bérekre felfelé és lefelé ható erők egyensúlyban vannak. Ár- és bérstabilitás jellemzi.

A munkanélküliség természetes rátája a legalacsonyabban fenntartható szint, más szóval a legmagasabb foglalkoztatottsági színvonal, amely mellett legnagyobb a kibocsátás, tehát a GNP.

*Ugyancsak a hazai példánál maradva, 1989-után kiderült; a honi termelő és szolgáltató szektorban „túlzottan” sokan dolgoztak, azaz úgynevezett rejtett munkanélküliséget tartott fenn az állam, hogy ne kelljen szembesülnie a tényleges munkanélküliséggel, ami a szocialista államideológiával összeegyeztethetetlen volt. Ez a cégek hatékonyságát, jövedelmezőségét, végső soron a profitjukat vetette vissza. Mivel a piacgazdaság alapvető motíváló ereje a profitszerzés, így nagyarányú elbocsátásokra került sor, ami abban az időben társadalmi sokkot okozott.*

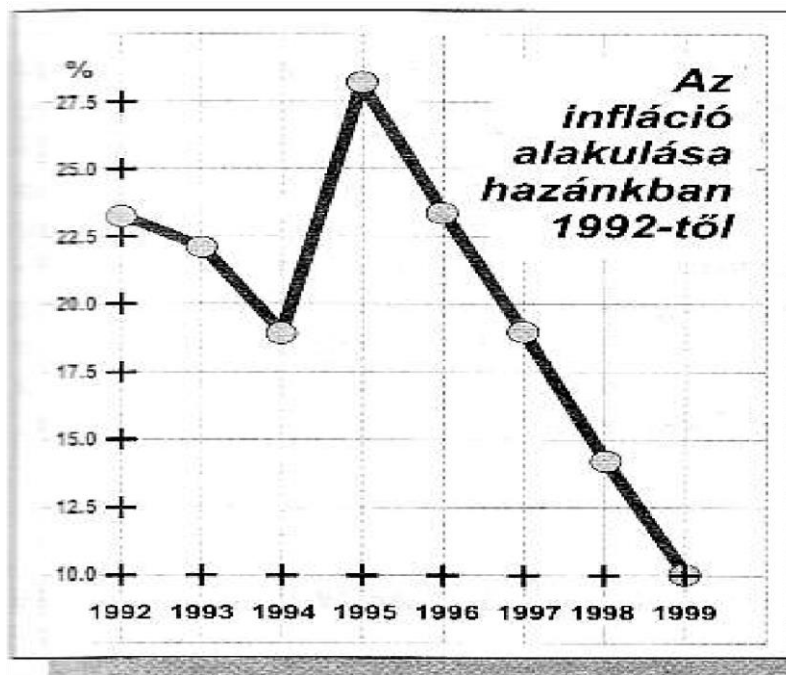
*Hazánkra igazán a regionális munkanélküliség a jellemző. Amíg Budapesten a nemzetközi átlag alatti a munkanélküliségi ráta, addig például Szabolcs-Szatmár-Bereg megyében van olyan kistérség, ahol a munkaképes korú lakosság harminc százaléka fele munkanélküli segélyért és járadékért áll sorba...*

*A strukturális mellett a ciklikus munkanélküliség okozta az öt-tíz évvel ezelőtti kétszámjegyű munkanélküliséget Magyarországon. A rendszerváltást követő években rendkívüli módon visszaesett hazánk termelékenysége, s a piacgazdasági, a hatékonyságra való átállás miatt rengeteg munkahely vált feleslegessé.*

*A gazdasági stabilitás szempontjából a túl alacsony munkanélküliség legalább olyan káros, mint a nagyon magas. Mindebből az következik, hogy létezik egy munkanélküliségi rátához kapcsolódó egyensúlyi pont, a munkanélküliség természetes rátája. Egy másik megfogalmazás szerint a munkanélküliség a munkaerőállomány legjobb motíváló ereje, mivel versenyhelyzetet teremt a humán erőforrás piacán. Általánosságban igaz, hogy aki képzetesebb, nyelveket beszél, könnyebben talál magasabb bérezésű munkahelyet, mint az, akinek olyan a képzettsége, amelyből túlkínálat van a piacon.*

*Az infláció sok helyes és helytelen kételet ébreszt. A termékek és a szolgáltatások adott pillanatban meglévő piaci drágasága nem az inflációnak tudható be. Akkor van infláció, ha az árak tartósabban emelkednek. Az a kijelentés is hamis, hogy a megélt infláció miatt zuhanásszerűen elszegényednek az emberek. Az infláció alatt az árakkal közel azonos ütemben emelkednek a bérek is.*

*Ma Magyarországon 9-11%-os az átlagos éves infláció. Átlagos, mert a jellemzően az őszi nagy energia áremelések esetenként ugyan meghaladják az átlagos inflációs rátát, viszont a nyári időszakban például a szezonális termékek ára meredekebben esni szokott. A műszaki termékek ára az elmúlt évek alatt alig változott. Hazánkban az árindex-vizsgálati kosárban több ezer termék helyezkedik el, s adja „össze” az átlagos árváltozás mértékét.*



Magyarország is megélte egy ízben a hiperinfláció összes kellemetlen hatását. A II. világháborút követő konszolidációs időszak alatt, a tartós politikai-gazdasági visszaesés és bizonytalanság közepette elszabadultak az árak. 1946 januárja és augusztus 1-je, az új magyar forint megjelenése között gyakorlatilag egybilliárdszoros értéket veszített el a pengő. Egyre nagyobb címletű, fedezetlen bankók jelentek meg a forgalomban, a legnagyobb a trillpengő volt, amely leírva így fest: 1.000.000.000.000 pengő, amin nagyjából tíz deka vaját lehetett venni... Ma ugyanezért a termékért sokalljuk a 70 forint körüli árat.

Ha a munkanélküliségi ráta elmozdul a kívánatos szintről, akkor megszűnik az árak és bérek egyensúlya, azaz bekövetkezik az infláció.

## 0. 2. 5. Az infláció

**Infláció:** a termékek és szolgáltatások árainak és költségeinek általános színvonala emelkedik.

**Defláció:** az árak és a költségek csökkennek.

Az infláció, az inflációs ráta legjobban az árindex, pontosabban a fogyasztóiár-index mozgásával mérhető, vagy jellemezhető.

Fogyasztóiár-index: a leggyakrabban fogyasztott és a GNP-be beleszámított termékek és termékcsoportok piaci súlyának, forgalmának, illetve fontosságának arányában súlyozott átlag.

Az inflációt nem félni, hanem kézben tartani kell, s ez az egyik legfontosabb feladata az államnak. Hosszú távú időciklusokat megfigyelve egyértelmű és törvényszerű az árak mérsékelt emelkedése.

### Az infláció fokozatai

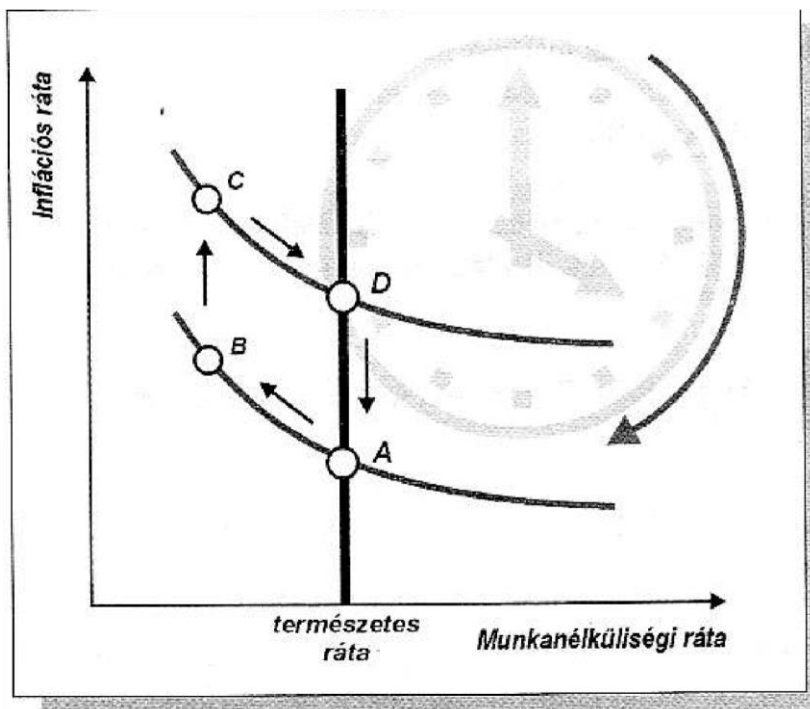
**A mérsékelt infláció.** Ez az infláció a mindennapi élet velejárója. Ekkor az árak mérsékeltén emelkednek, az éves infláció nem lépi túl a 10%-ot. A mérsékelt és stabil infláció viszonyai között az árak és a bérek nem szakadnak el egymástól túlságosan. A fogyasztók a költsékezés helyett jellemzően növelik a megtakarításaikat. A pénz megőrzi az értékét.

**A vágató infláció.** Az inflációs ráta magasabb, de még éppen, hogy kezelhető emelkedésbe kezd. Ez megközelítőleg két, háromjegyű, évi 20- 100%-os áremelkedést jelent. Ilyen gazdasági környezetben már súlyosabb torzulások lépnek fel. A fogyasztók egyre kevesebb készpénzt tartanak maguknál, a tőkájukat tartósabb lekötésre fordítják, mint például az ingatlanvásárlás. A gazdasági szerződések esetében az árakat valamely stabil, külföldi valutához rögzítik.

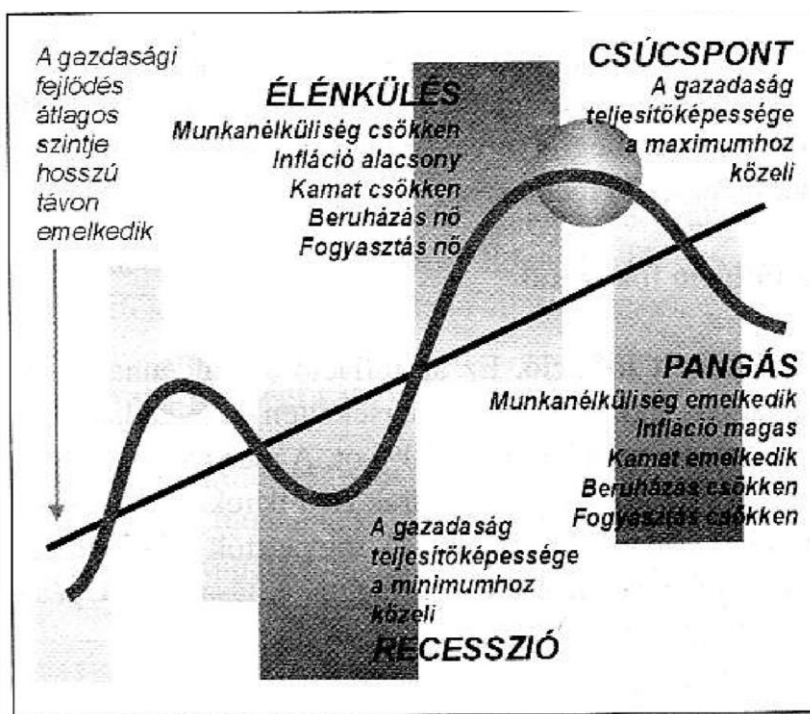
**A hiperinfláció.** Amíg a nemzetgazdaságok képesek kilábalni a vágató inflációból, addig a hiperinfláció gyakorlatilag a teljes gazdaság összeomlásához vezet. Az árak ellenőrizhetetlenül elszabadulnak, a felhalmozott

vagyonok elértéktelenednek. A korábban használatos pénz elveszíti vásárlóerejét, az árak többnyire stabil valutában jelennek meg, vagy arany uncia értékben. Jelentősen megnő a vagyon, a jövedelem újraelosztása, de az állam egészére nézve nem történik mérhető gazdasági változás.

Az infláció és a munkanélküliség kölcsönhatása



## 0. 2. 6. A konjunktúra



## A konjunktúraciklus jellemzői

### A csúcspont

A gazdaság majdnem tökéletesen működik, a termékek és szolgáltatások kibocsátása a maximumhoz közelít, a munkaerőállomány iránt nő a kereslet, a foglalkoztatottság magas, élénk a beruházási kedv, a kamatok csökkennek, a lakossági fogyasztás nő.

Ez utóbbi viszont aktív keresletet gerjeszt, amely a további kibocsátási korlátok miatt az árak emelkedését eredményezi.

### A pangás

A gazdasági csúcsponton emelkedő átlagos árszínvonal a konjunktúra pangási szakaszában azt eredményezi, hogy a cégek és a fogyasztók is visszafogják vásárlásaikat. csökken a kibocsátás, megkezdődik a lassú munkaerő-leépítés, emelkedni kezd a munkanélküliségi ráta, megáll a kamatcsökkenés, és a beruházási kedv lelohadt. A gazdasági fejlődés üteme lassulásba kezd.

*Az infláció és a munkanélküliség kölcsönös egymásra hatása természetes. Az egyik növekedése a másik csökkenését okozza. A természetes munkanélküliségi ráta az egyetlen olyan munkanélküliségi „szint”, amely összefér és képes egyensúlyi helyzetet teremteni a stabil, a gazdaság növekedését megengedő inflációs rátával. Órajárás-elv: a munkanélküliség és az inflációs ráta egyensúlyi pontja a konjunktúra két szélső értéke, a recesszió és a csúcspont között állandóan (A-B-C-D-A ponttal jellemezhető módon és mértékben) változik.*

*Minden gazdaság ingadozó, azaz fellendülések és pangások követik egymást, s ezek ciklikusan ismétlődnek. Egy politikaigazgatási érdekszférát vizsgálva minél nagyobb a kutatatott időtartam, annál több csúcspont és mélypont található a gazdaság történetében, viszont az is egyértelműen kimutatható, hogy a gazdasági fejlődés átlagvonala, a fejlődési trend is fokozatosan emelkedik.*

*A konjunktúraciklust befolyásoló tényezők*

- *A népességváltozás. A lakosság növekedése magasabb termelést, foglalkoztatottsági szintet, fogyasztást jelent.*
- *A fejlesztések. A találmányok alkalmazása bővíti az üzleti élet lehetőségeit, új iparágak születésének kedvez, növeli a beruházásokat.*
- *A háborúk. A háború a győztes oldalon szereplők számára gazdasági fellendülést okoz, mivel új piacokat nyernek. A hadiipar, a haditermelés felfut, az azt követő polgári visszaállás élénkülést jelent a gazdaságnak.*
- *A politika. Komoly fellendülést, de súlyos recessziót és válságot is jelenthet. A társadalmi-politikai változásokat, a forradalmakat általában recesszió követi.*
- *A fogyasztás. Mind a vállalati, mind a lakossági fogyasztásemelkedés élénküléshez, a visszaesés pangáshoz vezet. Az emelkedő vásárlási kedv növeli a kibocsátást, ezáltal új munkahelyek teremthetnek.*
- *A beruházások. E tevékenység is munkahelyteremtő növeli a munkaerő-keresletet, a termelékenységet, mérsékli az áremelkedéseket, emeli a fogyasztást, tehát jótékony hatással van a gazdasági életre. A beruházások csökkenése ellentétes hatással jár.*
- *Az állami tevékenység. Mind a fellendülésre, mind a pangásra hatással vannak a politikai, gazdaságpolitikai döntések. Az adózás és a költségek befolyásolása a fiskális; a hitel és a pénzkínálat irányítása a monetáris gazdaságpolitika.*

### A recesszió

A lelassuló gazdaság mutatója, a GNP a mélypontra jut, kirívóan magasra emelkedik a munkanélküliségi ráta, a lakossági és a vállalati fogyasztás minimálissá válik, a fizetőképes vásárlóerő hiányában a termelés és a szolgáltatás alacsony szintűvé válik, a banki kamatok magasra csapnak, cégbezárások történnek. A gazdaság a mélypontra került. Az elhúzódó recesszió a válság.

A sok rossz mellett csökken a csúcsponton felfutó, a pangás alatt lassan mérséklődő infláció, megkezdődhet a gazdaság élénkülése.

### Az élénkülés

Az alacsony inflációnak köszönhetően a kamatok esni kezdenek, a termelés, a szolgáltatás és a beruházások lassú felfutása megindul, újra megjelenik a munkaerőkereslet, a munkahelyek újbóli teremtetésével a kibocsátás, valamint a fogyasztás is emelkedni kezd.

Újjáéled a gazdaság.

### Ajánlott irodalom

*Híres üzletemberek és közgazdászok (Szerkesztő: Dobi Ildikó) Ui.:*

*A következő fejezetben „kivesézzük” az emberi személyiséget...*

### Feladatok

1. Gondolkozz el azon, hogy a '90-es évek közepétől a leggazdagabb emberek miért az informatika, és a szórakoztatóipar vezetői lehettek!
2. Magyarázd el az Állam, cégek, háztartások kapcsolata ábrája alapján az állam, a háztartások és a vállalkozások közötti gazdasági kapcsolatot!
3. Értelmezd a makrogazdasági mutatókat! Miért tekinthető gazdagnak Luxemburg, az USA, vagy Japán; Jugoszlávia, illetve Sierra Leone miért szegény?
4. Elemezd a munkanélküliség káros (gazdasági és társadalmi) hatásait!
5. Miért fontos az infláció kezelhető szinten tartása?
6. A konjunktúragörbét elemezve magyarázd el, hogy hazánk gazdasága jelenleg mely szakaszban „áll”!

### Összefoglaló kérdések

1. Mit jelent a szűkösség?
2. Magyarázd el, hogy mit jelent a termelési lehetőségek határa!
3. A csökkenő hozadék törvényes alapján hogyan változik a ráfordítás és a termelés?
4. Mit jelent a piaci verseny?
5. Osztályozd a piaci verseny kategóriáit!
6. Csoportosítsd a gazdálkodási formákat a piaci struktúrák szerint!
7. Fejtsd ki az állam gazdasági életben betöltött szerepét!
8. Mit jelent a GND és a GDP?
9. Értelmezd a munkanélküliség gazdasági hatásait!
10. Mit jelent a munkanélküliség természetes rátája?
11. Magyarázd el az infláció formáinak gazdasági hatásait!
12. Értelmezd a konjunktúraciklusok szakaszait!

## AZ EMBERI SZEMÉLYISÉG

Az 1. modul fejezetei:

1. 1. A személyiség fogalma 1.2. Személyiség típusok
1. 3. A sikeres vállalkozó tulajdonságai, képességei
1. 4. Önismeret, önbizalom, önmenedzselés

### 1. 1. A személyiség fogalma

A személyiség fogalmát többen, többféleképpen meghatározták már. Nézzünk meg néhányat!

A. Az ember egyéni tulajdonságainak sajátos összessége. Az egyén belső, lelki életének összjellege, amelynek alkotóelemei a külső környezeti hatásokra alakulnak ki, és amelyeken keresztül az újabb külső hatások álszűrődnek.

B. Az emberi tevékenység révén alakuló és fejlődő pszichés tényezők hordozója, egyedi és sajátos.

Az ember biológiai, lelki sajátosságait és társadalmi helyzetét a személyisége foglalja egységbe. A személyiség tulajdonságai a tevékenységében nyilvánulnak meg.

Az egyes embert a többiekétől a külső (például testalkat) és a belső (például: agresszív, kedves, lusta) tulajdonságai alapján lehet megkülönböztetni.

### A személyiség főbb összetevői

- **Fiziológia (életműködés):** a szervezet működésének összhangját, milyenségét jelzi. Például: szívritmus, vérnyomás.
- **Szükségletek:** a cselekvés hajtómotorja, indítéka, mozgatórugója. Például: étel, levegő, lakás.
- **Érdeklődés:** a jellegzetes tevékenységi, gondolkodási irányokat mutatja. Például: vállalkozói szellem, művészi hajlam.

• **Beállítottság (attitűd):** befolyásolja, illetve tükrözi az emberek, társadalmi folyamatok megítélését. Például: hivatásérzet, küldetésstudat.

• **Temperamentum (vérmérséklet):** az egyén érzelmi, akaratilag életét meghatározó **lelki** vonások, hangulati és törekvési sajátosságok összességét tükrözi. Például: derűs-szomorú, sikerorientált (sikerközpontú).

*Az első pillanatban az emberi személyiség témájának taglalása képtelennek tűnhet egy vállalkozástannal foglalkozó könyvben. Ám ha jobban belegondolsz, mérhetetlenül fontos a siker szempontjából az, hogy a vállalkozónak milyenek a tulajdonságai, képességei.*

*Zseninek kell lennie? Van rá példa. Henry Ford vagy Bill Gates valószínűleg azok, de az elképesztően okos Nobeldíjasokra elvéve jellemző a vállalkozói szellem. Ellenpélda is akad: egy egykori juhászból az ország egyik leggazdagabb embere lett, igaz ez nem tartott sokáig...*

*C. A személyiség mindaz, amitől le Te vagy, én pedig Én! (Szerintünk legalábbis!)*

*Az arra hajlamos vállalkozókat különösen gyakran sújtják saját fiziológiai tulajdonságaikból eredő betegségek (szív- és érrendszeri problémák).*

*A szükségletekről a 2. modulban tanulunk bővebben. Milyen érdeklődés jellemez téged?*

*Milyen attitűd kell, hogy jellemezze a vállalkozókat?*

*Milyen vérmérséklet lehet hátrányos egy vállalkozónál?*

Csinálj egy nagyon egyszerű tesztet. Figyeld meg, hogy az osztályodban kiknél alakult ki a lábtörlés készsége: kik azok, akik a lábtörő láttán szinte ösztönösen megtörik a cipőjüket!

Gyűjts minél több morfológiai jellemzőt!

- Készségek: sok ismétléssel, gyakorlással beidegzett feltételes reflexlánc, amelynek befejező mozzanata kiváltja a következő cselekvéssor kezdő mozdulatát. Például: az írás, a munka, a sport mozdulatsorai.

- Morfológia (alak): a testfelépítés, az arctípus, az arcvonások jellegét mutatja. Például: magasság, hajszín, arcforma. A személyiségtípusok nem „köbe vésett”, szigorúan megszabott csoportok. Rengeteg olyan ember van, aki ide is, oda is besorolható, ezért a lehetőségek szerint a legjellemzőbbet célszerű figyelembe venni. A legkorábbi emberi típust Hippokratész, az ókori görög orvos állította össze. Mára már ugyancsak tudománytalanak látszik, hogy a testnedvek (sárga és fekete epe, nyál, vér) keveredése szerint képzelte el a vérmérsékleti típusokat.

Természetesen ez nem bizonyult igaznak, de az elnevezések még a mai napig is élnek.

## 1. 2. A személyiségtípusok

A sokféle személyiségjegy alapján személyiségtípusokba sorolhatók az emberek.

Vérmérséklete szerint az ember lehet

- Szangvinikus: gyors, erős, de nem tartós érzelmek jellemzik. Kifelé forduló, nyitott, könnyen feltárulkozó, beszédes, mozgékony, tettekre kész ember. Nyitottsága miatt sérülékeny.
- Kolerikus: gyorsan kialakuló, tató érzelmek vannak, amelyek cselekedeteiben is megnyilvánulnak. Következetes, szívós, erős, időnként féktelen, kiegyensúlyozatlan.
- Melankolikus: hajlamos a szomorúságra, lehangoltságra. Töprengő, zárkózott, visszahúzó, mélabús alkat. Lassan és nehezen alakulnak ki az érzelmek, de nagyon tartósak.
- Flegmatikus: érzelmi élete általában sekélyes. Heves érzelmi megnyilvánulásokra szinte képtelen. Lassú, nehézkes, lomha típus.

A személyiség környezetével való kapcsolata alapján az ember lehet

- Extrovertált (kifelé forduló): gyorsan reagáló, szereplésre vágyó, önmagát szívesen megmutató. Kezdeményező, barátkozó típus. Hamar megunja az éppen aktuális helyzetét, és megújulási lehetőségek után néz. Emiatt nem kitartó, nem hűséges. Hajlamos a felszínességre, a kapkodásra. Szinte semmilyen helyzetben sem szorong. Könnyen szólal meg új környezetben is, jó társalgó, gyorsan magára vonja a figyelmet. Remek szervező, de a végrehajtás, az aprólékos munka nem az erőssége. Jó érzéke van az emberek meggyőzéséhez.

- Introvertált (befelé forduló): ingerkerülő, gátlásos, tartózkodó, megfontolt, nem kezdeményező típus. Váratlan helyzetekben, új kapcsolatokban, kockázatvállaláskor erősen szorong. Nem szereti a változásokat, kitartó és hűséges. Nem eléggé vállalkozó szellemű, ragaszkodik a megszokotthoz, gyakran aggodalmaskodik.

- **Érzelmi-indulati:** döntéseit érzelmi alapon hozza, indulatai erősen befolyásolják. Könnyen csap át ellentétes érzelmekbe, és azok meg is látszanak rajta. Konfliktusait mindig erős érzelmekkel éli meg. Hangulatember. Érzelmi alapon befolyásolható, például a reklámok nagy hatással vannak rá.

- Racionális: döntéseiben józan, „hidegfejű”. Az érzelmek nem látszanak rajta, „pókerarcú”, kiszámított. rideg, hangulata kissé „szürke”. A logikára épít, a kiszámíthatóságot kedveli. Érzelmileg nem lehet rá hatni, érdekei előbbre valóak. Nem könnyen sértődik meg. Gyorsan átlátja a gazdasági összefüggéseket, csak észérvekkel lehet meggyőzni.

### 1. 3. A sikeres vállalkozó tulajdonságai, képességei

Nagyon sokan, sokféleképpen próbálták már összeállítani azoknak a jellemzőknek a listáját, amelyekre a vállalkozónak szüksége van a siker eléréséhez. Általános egyetértés azonban nem alakult ki. Az egyes emberi tulajdonságok eltérő hangsúllyal kerülnek szóba a különböző tanulmányokban.

#### A sikeres vállalkozó hat alaptulajdonsága

**Jó gyakorlati érzék:** segítségével az ember könnyen meg tudja különböztetni a lényegtelenről a lényegest. Képes a bonyolultabb problémát is leegyszerűsíteni, s kihámozni belőle a számára fontosat.

**Önállóság:** Az önálló ember képes hideg fejjel mérlegelni és határozottan dönteni. Meghallgatja mások véleményét, ad is rájuk, de nem hagyja magát befolyásolni.

**Kíváncsiság:** Minden vállalkozónál elengedhetetlen, hogy fogékony legyen minden iránt. Ne az események után kullogjon, hanem aktív részese, akár formálója legyen. Nyitott szemmel kell járnia, mert a nagy „lehetőség” sohasem tálcán érkezik. Tanulmányoznia kell más üzletemberek sikereinek és bukásainak okait, hogy okulhasson azokból.

**Állhatatosság:** Nem elég a „nagy” ötletre rátalálni, minden buktatón, kudarcon, sikeren és sikertelenségen keresztül kell megküzdeni érte. Könnyen, gyorsan meggazdagodni ritkán és keveseknek sikerül tisztességes úton; vagy ha mégis, általában az sem tart sokáig. Sokkal célszerűbb a kitartó, állhatatos munka.

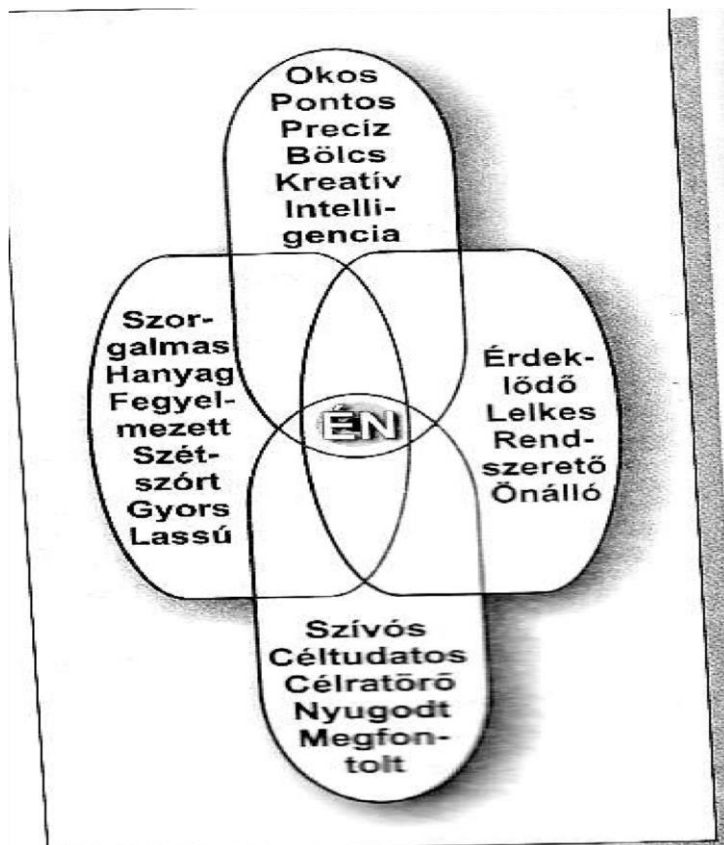
**Kreativitás:** szó szerint alkotóképességet, alkotókészséget jelent. A kreatív ember képes az egészen újszerű problémák átlátására, eredeti megoldások kitalálására. Ő az a típusú személyiség, akinek mindig van legalább „száz” jó ötlete, sziporkázik, s szinte ömlenek belőle a legképtelenebb gondolatok. Ha ezt a tulajdonságát ötvözni tudja kitartó munkával és állhatatossággal, akkor szinte bármire képes.

*Írjatok házi dolgozatot! Válassz ki egy számodra szimpatikus személyiségtípust (lehet az is szempont, hogy melyikben ismer leginkább magadra).*

*Találd ki, milyen vállalkozása lehet, hogyan működteti, miként gazdálkodik, mennyire sikeres, és azt is, hogy milyen a személyisége hatása munkájára.*

*Szerinted mely tulajdonságok a legfontosabbak? És melyek azok, amik kimaradtak? Állíts fel fontossági sorrendet!*

*Az emberi tevékenység ösztönzését motivációnak nevezzük; azokat a tényezőket pedig, amelyek egy feladat megoldására készítik az embert, motívumoknak.*



Az intuíciót rengeteg tanulás, munka és figyelem előzi meg. Mégis, amikor úgy mond „ráérzünk” a helyes megoldásra, azt hisszük mi magunk is, hogy véletlen. Pedig csak agyunk szűrte meg korábbi ismereteinket. Legalábbis ez az elmélet... Intuíció = hiányos információk alapján, helyes megoldás megalkotása - mondják a kibernetikusok, és erre nem lehet egyetlen számítógépet vagy robotot sem megtanítani. Ettől vagyunk emberek...

Szóba jöhetnek még a következő előnyös vállalkozói tulajdonságok:

- belső energia,
- kezdeményezőkézség,
- szervezőkézség,
- kockázatvállalási készség,
- személyes varázs,
- jó ítélőképesség,
- önuralom,
- jó beszédkézség,
- türelem,
- előzetes tapasztalat, stb.

**Intuitív készség:** Az intuíció ösztönös megérzést jelent, melyben a legsikeresebb vállalkozók is nagyon hisznek. Az eredményes intuíció csak látszólag „jön” magától: felhalmozott tapasztalatokon, a korábban megszerzett ismereteken alapul.

#### A sikeres vállalkozó képességei:

- rendelkeznie kell szakmai ismeretekkel, értenie kell ahhoz, amit csinál,
- jó kapcsolatteremtő képességei legyenek, • tudjon bánni az emberekkel,
- legyenek vezetői képességei,
- konfliktustűrő képesség és jó konfliktuskezelés jellemezze,
- bizonyítsa problémamegoldó képességét,
- tudja, milyen kockázatot vállal, és gondoskodik annak mérsékléséről,
- legyen nagy a munkabírása,



- elengedhetetlen az erős sikerorientáció, • fontos az önbizalom és a hit önmagában, • legyen benne erős törekvés az önállóságra stb.

#### 1. 4. Önismeret, önbizalom, önmenedzselés

Amikor munkahelyet keresünk, vagyis alkalmazottként próbálunk meg elhelyezkedni, akkor mások, általában idegenek döntenek arról, hogy alkalmasak vagyunk-e a kiszemelt posztra.

Amikor azonban saját vállalkozást készülünk indítani, nem vetjük alá magunkat semmiféle kiválasztási folyamatnak. Magunk bíráljuk el, hogy alkalmasak vagyunk-e saját üzleti tevékenység elkezdésére. Tehát: „Gnóthi szeauton!” - tartották a régi görögök, azaz „Ismerd meg önmagad!”

#### **Önismeret: önmagunk jellemének, képességeinek megismerése, illetve ismerete.**

Nem csak egy vállalkozás indításához vagy működtetéséhez, hanem az élet minden területén szükségünk van kellő önismeretre. De hogyan tegyünk szert rá? Nem könnyű a válasz, pedig nagyon sok módszer van rá, ám egyik sem tökéletes önmagában.

Tölthetünk ki mindenféle intelligencia- és képességvizsgáló teszteket. Valóban sokat megtudhatunk belőlük, de nem személyre szabottak, túlságosan általánosítanak.

Kérhetjük barátaink, családtagjaink, ismerőseink véleményét. Tudnunk kell azonban, hogy ők valószínűleg kedvezőbb ítéletet fogalmaznak majd meg, egyszerűen azért, mert nem akarnak megsérteni bennünket.

A legjobb megoldás mégis az, ha a vállalkozó figyelme önmagát, megvizsgálja reakcióit a legkülönbözőbb helyzetekben, elemzi mind a gyengéit, mind az erősségeit.

Személyiségjegyeink egy része öröklött, velünk születik, más része gyermekkorban alakul ki, de vannak olyanok is, amik a korról „ragadnak ránk”. Egy dologban azonban megegyeznek: lehet változtatni rajtuk (ha ez nem így lenne, akkor nem lenne szükség nevelésre), bár nem könnyű (örökre kitörölni pedig szinte lehetetlen).

A vállalkozónak személyes érdeke, hogy kedvezően módosítsa tulajdonságait. A képességek egyértelműen fejleszthetők, ami sok tanulást igényel, de megéri.

#### **Önbizalom: az a tulajdonság, hogy valaki bízik saját képességeiben.**

A vállalkozás sikere döntően függ jellemünktől, képességeinktől. Ha önismeretünk szilárd, tudjuk, hogy mire vagyunk képesek, már csak hinni kell önmagunkban. Hinnünk kell abban, amit elterveztünk, hogy esélyt adjunk a sikernek. Az olyan személy nem alkalmas egy üzleti tevékenység irányítására, aki úgy gondolja, hogy döntéseinek, akaratának kevés kihatása van az események alakulására.

Ha kevés az önbizalmunk, ha alábecsüljük önmagunkat, akkor tartózkodni fogunk a kihívásoktól, kerüljük a döntési helyzeteket, túlságosan adunk mások véleményére, mert azt hisszük, hogy ők az okosabbak, tapasztaltabbak, szerencsésebbek.

Így a vállalkozásunk eleve kudarcra van ítélve.

Vannak azonban olyan emberek, akiknek túl sok is jutott az önbizalomból. Túlzott önbizalommal általában túlbecsüli saját képességeit, lehetőségeit, nem tanul a hibáiból, a vállalkozással mindig együtt járó kisebb- nagyobb kudarcokat elbagatellizálja. Egy ideig még akár sikeres vállalkozó is válhat belőle, de hosszú távon kudarcra van ítélve.

#### **Önmenedzselés: önmagunk, illetve vállalkozásunk előnyösebb helyzetbejuttatása.**

A nagyobb vállalkozások már főállású menedzsert alkalmaznak a vállalkozás megszervezésére, irányítására. Ez azonban egy kisvállalkozó számára túlságosan nagy anyagi megterhelést jelent.

Ezért önmagát kell menedzselnie. Ez egyrészt szerencsés is lehet, hiszen ki ismeri vállalkozásunkat nálunk jobban? Ki tud terveinkről, elképzeléseinkről többet, mint mi?

*Légy a magad pszichológusa, és értékeld önmagad. Először kérj meg két-három olyan személyt, akinek adsz a véleményére, hogy írják le tíz pozitív és tíz negatív jellemvonásodat Tedd borítékba, anélkül, hogy megnéznéd. Utána fogj két üres lapot, és írd rá az egyikre három jó tulajdonságadat, a másikra három rosszat. Ne gondolkodj sokat, csak ami a leghamarabb eszedbe jut. Aztán írd mindkét csoporthoz még tízet-tízet. Egy-két nap múlva nézd át a leírásokat, és módosítsd, ha szükségesnek látod. Figyeld meg, melyik jellemvonásodban nem voltál biztos. Ha kész, hasonlítsd össze a másoktól kapott listán levő tulajdonságokkal.*

*Tanulságos lehet!*

*Gnóthi szeauton! - Önismereti teszt*

1. Gyakran vagy zavarban mások előtt?
2. Beszélgetés közben megvéded nézeteidet?
3. Mindig, mindent pontosan megszervezel?
4. Gyakran előfordul, hogy nem mérlegeled a következményeket?
5. Ha meghívnak egy buliba, mindig elmegy?
6. Általában nagyon gyorsan döntesz?
7. Könnyen ismerkedsz az ellenkező nem képviselőivel?
8. Utálsz kapkodni felkeléskor?
9. Szokatlan helyzetben általában a lehető legkevesebbet beszélsz?
10. Általában gyorsabban befejezed az étkezést, mint mások?
11. Előfordul, hogy ötletszerűen vásárolsz valamit, és utána megbánod?
12. Szeretsz egyedül lenni?
13. Ha nagy összeget nyernél a ruletten, feltennéd mindet a következő körben?
14. Csak hosszú ismeretség után beszélsz személyes dolgaidról?
15. Odamennél egy buliban egy vadidegenhez beszélgetni?
16. Inkább felmész a lépcsőn, minthogy várj néhány percet a liftre?
17. Ha étlapról választasz, elkerülsz az egzotikus hangzású vagy ismeretlen ételeket?
18. Ha megtudod, hogy valaki a hátad mögött szidott, a szemére hányod?
19. Szinte bármid meg mersz tenni?
20. Ha haragszol valakire, megtartod magadnak az érzéseidet?

*Hasonló tesztet rengeteget olvashatsz, ez azonban kicsit más. Itt nincs pontozás, kiértékelés, nem olvashatod egy újság hasábjain, hogy milyen is vagy. Hiszen ki tudja azt nálad jobban? Csak olvasd át újra a válaszaidat, és gondolkodj el rajtuk.*

Ugyanakkor kínosnak is érezhetjük, hiszen „el kell adunk magunkat”, ez pedig csak úgy lehetséges, ha csupa szépet és jót terjesztünk vállalkozásunkról.

A vállalkozó az élet legkülönbözőbb területén vizsgázik: szakmai tudásból, udvariasságból, korrektségből, kötelességteljesítésből stb. S bizony, ha időnként „megbukik”, az üzlete látja kárát.

Néhány ötlet arra, hogyan menedzselhetjük önmagunkat, vállalkozásunkat:

- Keressük olyan üzletemberek, vállalkozók társaságát, akiktől tanulhatunk, akik alkalomadtán a segítségünkre lehetnek, de soha ne erőltessük magunkat rájuk!
- Ajánljuk termékeinket, igyekezzünk minél többet eladni, de ne a vevő akarata ellenére!
- Ápoljunk jó kapcsolatot vevőinkkel, üzletfeleinkkel!
- Reklámozzuk cégünket, termékeinket, legyen a reklámunk figyelemfelkeltő és hatásos, esetleg megdöbrentő is, de soha ne erőszakos!
- Minden fizetési kötelezettségünknek pontosan tegyünk eleget, mert a fizetéseképtelenség híre szárnyakon jár!

*Ajánlott irodalom*

*Kalapács János: Tudod, ki vagy? Önismereti tesztgyűjtemény 14-18 éveseknek*

*Ui.: A következő fejezetben az emberi személyiség legfőbb megnyilvánulási formájával, a kommunikáció szerepével ismerkedünk meg.*

*Feladatok*

1. Játsszátok el, hogy milyen a szangvinikus, a kolerikus, a melankolikus és a flegmatikus vállalkozó!
2. Milyen személyiségjegyekkel ruháznád fel a számodra ideális eladót?
3. Végezz gyűjtőmunkát. Érdeklődj tapasztalt vállalkozóknál, hogy ők milyen tulajdonságaiknak köszönhetik sikerüket.
4. Csapatmunka. Értékeljétek egymást az osztályban. 0 pontot kapjon, akinek nincs önbizalma, 10-et, akinek túl sok. Hány pontos az ideális?

**Összefoglaló kérdések**

1. A személyiség fogalma?
2. Mik a személyiség főbb összetevői?
3. Milyen vérmérsékleti típusok vannak?
4. Milyen az extrovertált személyiség?
5. Milyen az introvertált személyiség?
6. Mutasd be a vállalkozó alaptulajdonságait!
7. Milyenek legyenek a sikeres vállalkozó képességei?
8. Az önismeret fogalma.
9. Az önbizalom fogalma.
10. Az önmenedzselés fogalma.
11. Hogyan menedzseljük a vállalkozásunkat?

## A KOMMUNIKÁCIÓ

A 2. modul fejezetei

2. 1. Általános információk
2. 2. A kommunikáció formái
2. 3. Az emberi szükségletek hierarchiája
2. 4. Ítéletalkotás és döntési képesség
2. 5. A vállalkozó tárgyaláskészsége

### 2. 1. Általános információk

A kommunikáció fogalma: az információ átvitele egyik személytől a másikig. Ez létrejöhet két ember, vagy egy és több ember, tágabb értelemben szervezetek között is.

Azért kommunikálunk, vagyis azért adunk híreket az érzéseinkről, gondolatainkról, mert befolyásolni akarunk valakit vagy valakiket.

Születésünkől fogva tudunk kommunikálni, tulajdonképpen az egész életünk folyamatos kommunikációból áll. Hamar megtanuljuk vágyainkat, örömeinket, bánatunkat, szeretetünket, haragunkat kifejezésre juttatni.

A kommunikáció alkotóelemei

- A kommunikáció tárgya: az üzenet, amelyet közvetíteni szeretnénk.
- A kommunikáció forrása (az adó fél): az üzenet küldője. A „küldés” lehet tudatos és nem tudatos. Fontos azonban, hogy olyan üzenetet közvetítsen, amely a fogadó személy számára érthető és értelmezhető.
- Célszemély (a fogadó fél): a kommunikáció végcélja. Ha nem érti az üzenet tartalmát, akkor a kommunikáció eredménytelen, mert az üzenet eljuttatása még nem kommunikáció.
- A kommunikáció közege (csatorna): az üzenet közvetítésének módja, hiszen nem csak az a fontos, hogy mit közlünk, hanem az is, hogyan.
- A válaszadás (visszacsatolás, visszajelzés): reakció a kapott üzenetre. Arról tudósít, hogy az információ elérte az eredeti célt, és a várt hatást váltotta-e ki.
- Az értelmezés: a kommunikáció tartalmának elhelyezése az egyén saját értékrendjében.

### 2. 2. A kommunikáció formái

A kommunikáció csatornái szerint alapvetően két rendszert különböztetünk meg: • verbális (szóbeli) és

- non-verbális (nem szóbeli) csatornarendszert, amelyek egymással szoros összefüggésben működnek.

*A retorika (szónoklattan) görög eredetű szó, amely a beszéd, az előadás, a szónoklat megszerkesztésének és előadásának szabályaival foglalkozó tudományág. Az ókori közéletben és kultúrájában rendkívüli jelentősége volt. Politikai, közéleti sikerekre csak az olyan személy számíthatott, aki magas szinten művelte a szónoklattan. Kiemelkedők Arisztotelész vagy Ciceró beszédei. A retorikának nagy szerepe volt a középkori és a reneszánsz*

nevelésben is, sőt napjainkban is tanítják bölcsészettudományi és jogi egyetemeken. Egy vállalkozónak nem szükséges Kossuth Lajos-szintű szónoknak lennie, de szinte elengedhetetlen, hogy hatásosan, meggyőzően tudjon beszélni.

*Olvasmány Shakespeare: Július Caesar, Antonius monológia Caesar holttesténél. Olvasd el figyelmesen, hogyan csüri-csavarja az igazságot, és manipulálja a tömeget! Biztosan láttad filmeken, hogy az olasz emberek milyen erőteljesen gesztikulálnak. Már-már színpadias taglejtésekkel kísérik amúgyis gyors, temperamentumos beszédeiket.*

*Pusztán arckifejezéssel érzékeltesd az alábbi érzelmeket: boldogság, szomorúság, meglepődés, harag, düh, félelem.*

*Van egy művészeti ág, amely nem létezhetne verbális és non-verbális kommunikáció nélkül: a színjátszás. Kis túlzással állíthatjuk; egy jó színész azt is el tudja játszani, hogy ő egy aranysegélyes tányéron heverő, éppen kisült, illatozó tojásrántotta, amelyet most talál fel a pirospozsgás, dudorászó háziasszony, vendégének az öreg postásnak.*

*Ez a csoport kicsit hasonlít az előzőekhez, ugyanakkor különbözik is mindkettőtől. Hiszen nem beszélünk tehát non-verbálisan kommunikálunk, viszont ugyanazokat a szavakat, kifejezéseket használjuk, mint a verbális kommunikáció alkalmával.*

*Hivatalos levelek megszólítása tehet: Kedves Hölgyem/Uram!; Tisztelt Asszonyom!; Tisztelt Igazgató Nő/Úr  
Elköszönés az üzleti levelezés végén: Üdvözlettel...; régebbi kapcsolat esetén: Szívélyes üdvözlettel... és az aláírás. Ne feledkezzünk meg a dátum rögzítéséről sem!*

## 1. Verbális kommunikáció

A természetes emberi nyelven való közlés, vagyis a beszéd. A szép, kiművelt beszéd technikája, az érvelés, az érzelmre hatás, a hatásos stílus gyakorlással elsajátítható, megtanulható.

A vállalkozónak nap mint nap szüksége van a jó kommunikációs képességeire. El kell tudnia „adni önmagát”. Meg kell, hogy győzze üzletfeleit vállalkozásának stabilitásáról; el kell hitetnie, hogy az ő terméke a legjobb, a vevőt finoman rá kell beszélnie a vásárlásra, a bankárt a hitelezésre- stb.

A sikeres meggyőzés legfőbb eszköze a jól alátámasztott érvelés. Az érvek legyenek tapasztalatokon alapulóak: tényekből, esetekből következtessen a beszélő. Az érvelés során a kijelentések valódisága legyen megcáfolhatatlan, az állítások legyenek logikusak. Jó, ha a vállalkozó ismeri az érzelmekre hatás módszereit is, mert a legtöbb ember az érzelmektől vezérelve cselekszik (gyakran úgy, hogy észre sem veszi).

## 2. Non-verbális vagy metakommunikáció

A metakommunikációt hívjuk testbeszédnek is, mert beszéd közben többnyire nem szándékosan vagy tudatosan, de testünkkel „jeleket” bocsátunk ki.

A beszéd, a mondanivaló megértését segítik ezek a jelzések: az arckifejezés, a testtartás, a gesztikuláció. Ugyanakkor a vállalkozó (és bárki!) sokszor kerülhet olyan helyzetbe, hogy úgy érzi, ellentmondás van tárgyalópartneré szavai és gesztusai között. Ha a vállalkozó felismeri, megérti a „titkos” non-verbális közlések értelmét, akkor bepillanthat beszélgető társa mögöttes szándékaiba, és kiszámíthatja reakciót, előre sejtetheti a következő „lépését”.

## 3. Kommunikáció írásban

Az írás egészen más, mint a beszéd, mert nem látjuk, halljuk azonnal partnerünk arcát, reakcióit, és választ is csak később kapunk felvetéseinkre. Ezért írás közben, ha lehet, még pontosabban kell fogalmaznunk, mint élőszóban. Megszólításunk legyen udvarias, ha tudjuk, szólítsuk nevén, akinek a levelünk szól. begyünk rövidek, lényegretörőek, céljainkat félreérthetetlenül fejtjük ki. Levelünk végén köszönjünk el, és ne felejtjük aláírni.

## 4. Kommunikáció telefonon

A telefonálással nagyon sok pénzt és időt takaríthatunk meg, hiszen nagy távolságokat hidalhatunk át utazás és idővesztés nélkül.

A telefonálás főbb szabályai

- Barátságos köszönés után érthetően mutatkozzunk be.
- Mondjuk meg, hogy kivel szeretnénk beszélni.
- A kagylóba beszéljünk, hogy jól hallható legyen a hangunk (kiabálásra azonban nincs szükség).

- Lényegretörően, rövid mondatokba foglaljuk mondanivalónkat.
- Lassan, de ne vontatottan beszéljünk.
- Ne vágjunk beszélgetőpartnerünk szavába.
- Lehetőleg ne köhögjünk, krákogjunk. Ha mégis muszáj, akkor takarjuk el a kagylót.
- A lényeges momentumokat jegyezzük fel (például határidők, telefonszámok stb.).
- Ha minket hívtak, mondjunk köszönetet a hívásért.
- Megállapodásunkat a beszélgetés végén foglaljuk össze, így pontosítsuk, hogy mindketten jól értettünk-e mindent.
- Köszönjünk el.

## 2. 3. Az emberi szükségletek hierarchiája

A szükséglet az egyén vagy közösség anyagi és szellemi javak iránti igénye. Az ember szükségletekkel rendelkező lény, akit kielégítetlen szükségletei motiválnak. A kielégített szükséglet nem hajtóerő. Ha az egyik szükségletünket kielégítettük, egy másik lép előtérbe.

A szükségleti szintek

1. szint: fiziológiai szükségletek

Az emberi test alapvető szükségleteit tartalmazza. Ilyen a levegő, víz, élelem, lakás, ruházkodás.

2. szint: biztonsági szükségletek

Testi biztonság, közbiztonság, egészség, biztos állás.

3. szint: társadalmi szükségletek

Az emberek társas természetének és társas igényeinek kielégítését jelenti. Például: családi élet, barátok, közösségek.

4. szint: megbecsülési szükségletek

Az ember számára lényeges tudni és érezni, hogy mások számára fontos az ő személye, cselekvése, munkája. Ez ad kellő önbecsülést számára.

5. szint: önmegvalósítási szükségletek

A vágy, hogy egyre többek és többek legyünk. Tehetségünk kibontakozását teszik lehetővé.

Már születésünkkel belecsöppenünk előbb a szűkebb, majd a tágabb családi kapcsolatrendszerbe. Később az óvoda, az iskola, a lakóközösség tagítja ismeretségi körünket. A kapcsolat lehet igen szoros (szülő-gyerek, testvér-testvér, barát-barát), vagy csak érintőleges (osztálytárs, munkatárs, bolti eladó).

A vállalkozó kapcsolatrendszere kicsit más: neki érdekében áll az emberi kapcsolatok kialakítása és fenntartása is.

*Maslow 1943-ban jelentette meg szükséglet-hierarchia elméletét, melyben piramisszerűen helyezi egymás fölé az emberi szükségletek csoportjait. Lásd a rajzot!*



*Amikor az embernek sikerül megvennie élete első lakását, akkor megszűnik benne egyféle hiányérzet. Ám rögtön újabb szükséglete támad: bútorok kellenek bele. Aztán gyereke születik, és hiányérzete azt jelzi, hogy nagyobb lakásra van szüksége. Gyűjts példákat a saját életed alapján!*

*A véleményformálásunk egyedi, mindenki másképp ítélkezik: saját személyiségünk adja hozzá az alapokat, kiegészülve tapasztalatainkkal.*

*Már az első találkozásnál kialakul bennünk valamiféle benyomás az adott személyről. Olykor ez tökéletes telitalálat, ám nem ritka, hogy félreismerünk valakit. Ilyenkor merjük beismerni tévedésünket, és változtassuk meg ítéletünket.*

Minden ember ítélkezik nap mint nap. Ítéletet alkotunk, véleményt formálunk egy ruháról, egy személyről, egy filmről, de egy helyzetről, érzelemről, elvekről is.

A vállalkozó ítéletei a döntéseiben nyilvánulnak meg. Mindjárt az első az egész további életét megváltoztatja: határoznia kell, hogy vállalkozzon-e vagy sem.

Ha helyesen ítéli meg saját képességeit, a gazdasági környezetet, pénzügyi lehetőségeit, ha helyesen számol a kockázati tényezőkkel, akkor minimálisra csökkentheti a bukás veszélyét, ugyanakkor felerősödik a siker esélye.

## 2. 4. Ítéletalkotás és döntési képesség

**Ítélet:** valakiről vagy valamiről alkotott vélemény. **Ítézőképesség:** a dolgok helyes megítélésének képessége. Az ítézőképességet, s vele a vélemények milyenségét az ember személyisége alakítja, így az ember minden ítéletében, minden döntésében „benne van”, és véleményén keresztül megnyilvánul.

Egymás véleményének megismerésére, a véleménykülönbségek elsimítására a beszélgetés, a tárgyalás, az alkotó vita a legmegfelelőbb eszközök.

A személyiség és az ítéletalkotás kapcsolata:

- más-más eseményeket veszünk észre,
- ezen események más-más részletére összpontosítjuk figyelmünket,
- azokra a bizonyítékokra koncentrálunk, melyek saját nézeteinket támasztják alá,
- az információkat megsűrjűnk és leegyszerűsítjük a könnyebb tárolás érdekében,

- a korábban tárolt információkat úgy alakítjuk át, hogy megfeleljenek új igényeinknek, • mindannyian hajlunk rá, hogy látásmódunkat aránytalanul befolyásolják saját érdekeink.

## 2. 5. A vállalkozó tárgyaláskészsége

A tárgyalás annak az alapvető eszköze, hogy elérjük, amit másoktól akarunk. A tárgyalás kétirányú kommunikáció, aminek az a rendeltetése, hogy egyezsége jussunk másokkal azonos és eltérő érdekeinket illetően.

Hogyan tárgyaljunk?

- Csak tökéletes felkészültséggel ülünk le tárgyalni! • Beszéljünk nyíltan!
- Beszéljünk világosan!
- Beszéljünk érzellemmel!
- Létesítsünk szemkontaktust!
- Beszéljünk lassan, érthetően, és tartsunk szüneteket mondanivalónk kiemelésére!
- Találjuk meg a megfelelő arányt a beszéd és a hallgatás között!
- Ne okoljunk másokat a kudarcért, lehet, hogy bennünk van a hiba!
- Ébresszünk bizalmat magunk iránt!
- Ha nem értünk valamit, kérjük meg tárgyalópartnerünket, hogy pontosítsa álláspontját!
- Tudjunk visszavonulni, ha kudarcunk nyilvánvaló! • Merjük újramezdeni!

Sokan úgy tartják, hogy kizárólag érzelmentesen, abszolút hideg fejjel lehet csak jó üzletet kötni. A valóság azonban más. Annál is inkább, mert érzelmek nélkül talán nem is létezhetnének. Még a legpókerarcúbb, leghidegvérűbb tárgyalópartner is kijön néha a sodrából, esetleg elérzékenyül, ám ha mégsem, a felszín alatt akkor is munkálnak benne az érzések, legfeljebb jól leplezi.

A következő érzelmi megnyilvánulások segíthetik vagy gátolhatják a megegyezést.

Segítenek a tárgyalássorán:

- magabiztosság, optimizmus, bizakodás; a partner ismerete, megértése, elfogadása, tisztelete.

Gátolnak a tárgyalás során:

- bizonytalanság, reményvesztettség, kilátástalanság, tanácstalanság; ha a partnert eleve elutasítjuk, ellenszenvet érzünk iránta, ellenségeskedésre hajlunk.

A sikeres tárgyalás magatartásbeli akadályai lehetnek:

- ha valamelyik fél nem látja értelmét a tárgyalásnak,
- ha valamelyik félnek nem áll érdekében a megegyezés,
- ha valamelyik fél egyirányú kommunikációt folytat: „megmondja”, „kijelenti”, „kinyilatkoztatja” akaratát,
- ha valamelyik fél többértelmű „üzenetet küld”, vagyis nem világos az álláspontja.

Alapvetően háromféle tárgyalási stílust különíthetünk el. Természetesen ezek ritkán fordulnak elő „tisztán”, sokkal inkább keveredve, egymást kiegészítve.

- Szelíd

A szelíd tárgyalópartner igyekszik kerülni a személyes konfliktust, és kész engedni, hogy egyességre jusson. Békés megoldásra való törekvés jellemzi. Gyakran érzi úgy, hogy kihasználják, és ettől kétségbeesik.

- Kemény

A „kemény” tárgyalópartner minden helyzetet erőpróbának tekint, és folyton győzni akar. Sokszor szélsőséges pozíciót foglal el, és ahhoz makacsul ragaszkodik.

### **Brain-storming, avagy ötletbörze**

*Az ötletbörze (ötletroham) jó eszköze lehet a legkülönbözőbb problémák*

*megoldásának. Az ötletbörze egy kreatív megoldáskereső összejövetel, amelyre meghívunk néhány kollégát vagy barátot, és a csoport tagjai „bedobják” ötleteiket, anélkül, hogy minősítenék őket. Fontos szabály az, hogy tilos*

kritizálni, lehurrogni, értékelni. Egy jó ötletbörzén senkinek sem kell attól tartania, hogy bolondnak nézik, mert esetenként a legképtelenebb ötlet is lehet használható.

#### **Az ötletbörze levezetése:**

1. Célkitűzés: mihez szeretnénk ötleteket kapni.
2. A résztvevők kiválasztása (5-6 fő az ideális) és meghívása.
3. A helyszín megválasztása. Lehet egy iroda, egy nappali szoba stb.
4. Válasszunk egy levezetőt. Talán a legjobb, ha mi magunk csináljuk.
5. Ültessük le a résztvevőket kényelmesen, hogy jól érezzék magukat.
6. Ismertetjük a szabályokat, hangsúlyozva, hogy tilos bírálni.
7. Kezdődhet az ötletbörze! Engedje mindenki szabadjára a fantáziáját, és minden gondolatot mondjon ki fennhangon, ami csak eszébe jut, még akkor is, ha látszólag semmi köze az adott témához.
8. Írjuk le az ötleteket. Jó ha a résztvevők is látják a listát.
9. Az ötletbörze után válogassuk ki a leghasználhatóbbnak tűnő ötleteket. Itt már lehet és kell is értékelni, szelektálni.
10. Az ígéretes javaslatokat fejlesszük tovább. (Akár a csoport ötleteit is kérhetjük újra.)
11. Megvalósítás!

Csináljatok ti is ötletbörzét! Például: keressetek megoldást iskolátok egy nagyobb problémájára! A brain-storming módszerében (abban, hogy még a legvadabb ötlet is ötlet) rejlik számtalan, frappáns technológia megszületése. Így találták ki azt a diópucolási módszert, amelynél a dióbél sértetlen marad. Egy ötletbörzén ez volt a felvetés. Jöttek is a tippek végeláthatatlanul. Egy frissen felvett egyetemista unva a dolgot, enerváltan közbeszúrta: „Én felrobbantanám azt a bűdös diót!”

Mi történt? Azóta is robbantják a diót! Mégpedig úgy, hogy automata soron egy robot két, egy-egy milliméteres lyukat fúr a dióhéjba, majd az egyikbe oxigént, a másikba hidrogént vezetnek. Az elegyből durranógáz keletkezik, amely belülről lerobbanja a dióhéjat, az ehető rész egyben marad és mindössze annyi történik vele, hogy egy kicsit vizes lesz.

Okos, nem?

Ha azonban hozzá hasonló kemény tárgyalóféllal kerül szembe, hamar kimerül, és könnyen összezsapnak. Gyakran megromlanak a kapcsolatai partnereivel.

#### **• Elvkövető**

Nem könnyű megtanulni, de a leghatásosabb. Célja a kölcsönösen előnyös megoldás keresése. Sajátossága, hogy kemény az érdemi részben, ám szelíd az emberekkel. Lehetővé teszi a korrekt magatartást, és védelmet jelent az ellen, hogy valamelyik fél jogtalan előnyökhöz jusson.

#### **Ajánlott irodalom**

Montágh Imre: *Beszélgünk magyarul!*

Ui.: Reméljük, nem okozunk különösebb stresszt, de a következő fejezetben az információval, a konfliktussal és a stresszel ismerkedünk meg.

#### **Feladatok**

1. Hogyan tudjuk kifejezésre juttatni különböző érzelmeinket, gondolatainkat? Gyűjts rá példákat!
2. Szerinted tud egy csecsemő kommunikálni? S ha igen, hogyan?
3. A társadalmi szükségletek kielégítetlensége esetén mentális (lelki) problémák jelentkezhetnek. Tudsz rá példát a környezetedben?
4. Aki hisz önmagában, valószínűleg jóval sikeresebb lesz. Tudsz rá példákat?
5. Játsszatok szerepjátékot! Találjatok ki különböző szituációkat, és oldjátok meg telefonon, személyesen vagy írásban. Figyeljétek meg a különbségeket!

#### **Összefoglaló kérdések**

1. Mely szükségletek nélkül lehetetlen élni?
2. Milyen következményekkel járhat az állás elvesztése?



3. Mit gondolsz, miért az önmegvalósítási szükséglet van legfelül, és miért a legkisebb a piramisban?
4. Mik a kommunikáció alkotóelemei?
5. Magyarázd meg, hogy mit jelent az ítélőképesség!
6. Mi jellemzi a verbális kommunikációt?
7. Mi jellemzi a metakommunikációt?
8. Hogyan jelennek meg személyiségünk jegyei az ítéleteinkben?
9. Milyen tényezők segítik, illetve gátolják a sikeres tárgyalást?
10. Jellemezd a különféle tárgyalási stílusokat!
11. Mi a kommunikáció Fogalma?
12. Hogyan kommunikálunk írásban és telefonon?

## AZ INFORMÁCIÓ

A 3. modul fejezetei

3. 1. Az információ
3. 2. A konfliktus
3. 3. A stressz

### 3. 1. Az információ

„Az emberiség az információs társadalom küszöbén áll” mondják oly gyakran, pedig talán már át is léptük azt a bizonyos küszöböt.

Az információs társadalom az információ szabad létrehozásán, forgalmazásán, hozzáférésén és felhasználásán alapuló társadalmi struktúra.

S ha társadalmak „épülhetnek” az információra, megélhetnek-e nélküle a vállalkozások? Tudnak-e pénzügyi vagy piaci információk nélkül működni? Eltudják-e adni a termékeiket anélkül, hogy reklámoznák, azaz információkat sugároznának a vevők számára? Talpon maradhatnak-e a konkurencia ismerete nélkül? Talán nem lehetetlen, de nem is könnyű...

Az információ valamilyen cél érdekében értelmezett, feldolgozott, az-adott helyzetben a felhasználó számára aktuális, tematikus adat, amely esetenként nélkülözhetetlen, vagy hiánya nehézségeket, veszteségeket jelenthet.

Az információ fogalma röviden:

Információ = adatok, tények + értelmes kapcsolatok.

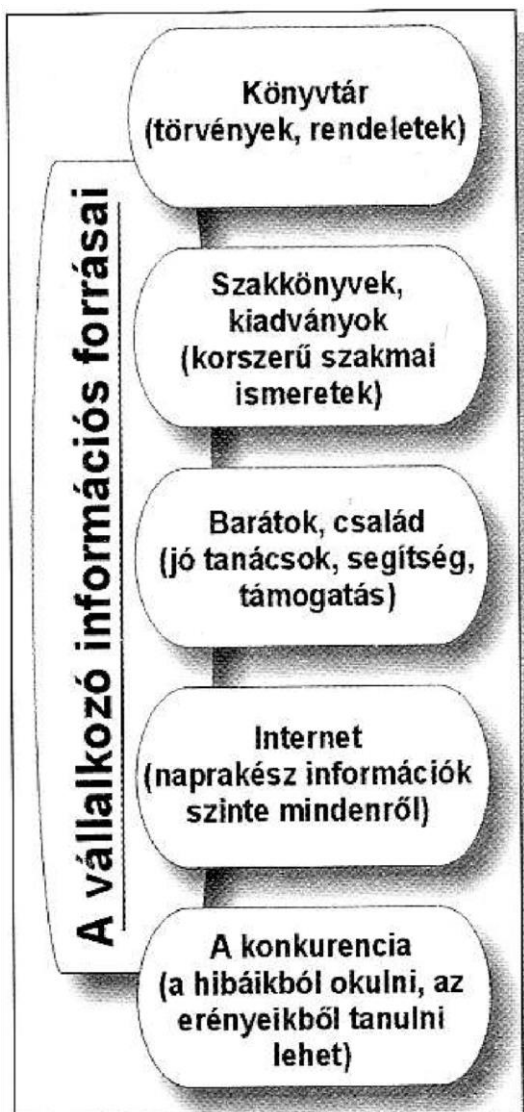
A **kommunikáció** az információ átadásának eszköze.

A vállalkozók idejük nagy részét problémamegoldással töltik. A problémamegoldás olyan kreatív folyamat, amely egy adódó lehetőség kihasználásának módjára, vagy valamely nem megfelelő helyzet feloldására, a feszültség elhárítására irányul.

A megoldások, a cselekvési formák közötti választást döntéshozatalnak nevezzük. A döntés során információkra építünk és információkat továbbítunk.

### 3. 2. A konfliktus

A **konfliktus** latin eredetű szó, jelentése: bonyodalom, összetűzés, azaz ellentétes erők, akaratok összeclappása. Az ember cselekedeteit jórészt saját érdekei vezérik. Így elkerülhetetlen, hogy a különféle emberek különféle érdekei összeütközésbe ne kerüljenek. Ezt az összeütközést hívjuk konfliktushelyzetnek.



Ma már általánosan elfogadottá vált az a felismerés, hogy az információ a termelés ki nem merülő tartaléka. Az információ segít a döntések meghozatalában azzal, hogy csökkenti a döntések bizonytalanságát. Az információ mára forgalomképes áruvá vált, s a rá alapozott információtechnológia vezető iparággá fejlődött. **Bit:** az információelméletben az információ egysége.

1 byte (bájt) = 8 bit

Egy karakter adatmennyisége 1 byte.

Karakterek: betűk, írásjelek, számjegyek, szimbólumok. Az információ mérhetővé tétele az informatikai tudományterület hihetetlen fejlődésének köszönhető.

Nagyon jó példa arra, hogy milyen nehéz a győzelmet a vereségtől megkülönböztetni, Napóleon és Kutuzov összeclappása a borogvinói ütközetben. Mindketten úgy hagyták el a csatadered, hogy meg voltak győződve a saját győzelmükről, pedig a rengeteg halott csakis veszteségről árulkodott, mindkét oldalon...



*Minden döntési helyzet konfliktust okoz. Tovább bonyolítja a helyzetet, hogy jellemzően több lehetőség között kell a számodra legmegfelelőbbet kiválasztanod. Te hogyan döntenél?*

A konfliktus olyan helyzet, amelyben valamilyen okból elkerülhetetlen a két oldal (a két tárgyaló fél, a két vélemény, a két érv, a két érdek) szembekerülése, mégpedig oly módon, hogy az egyik akarat (szándék) szükségképpen érvényre jut a másik felett.

Az összeütközés tehát szükségképpen vezet az egyik oldal akaratának érvényesüléséhez, de hogy ez győzelem vagy vereség, azt nem mindig lehet egyértelműen eldönteni.

A konfliktusok fajtái

- Közeledési konfliktus (Jók közül a legjobbat!)

Két egymást kizáró, egyformán pozitív, kívánatos cél közötti választási helyzet. (Például: dolgozzam vagy pihenjek; kiflit süssek vagy zsemlét?) Nem jár súlyos következményekkel, hiszen bármelyik lehetőséget választjuk, jól döntünk, csak lehet, hogy a másik még jobb lett volna...

Kerülési konfliktus

(Rosszak közül a kevésbé rosszat!)

Két negatív, egyaránt nemkívánatos lehetőség közötti választási kényszer esetén. (Késpénzre van szükségem, mit tegyek? Adjam el az autóm, vagy vegyek fel bankhitelt?)

A döntés ideje megnyúlik, mert az ember habozni kezd. A két rossz közül a kisebbik rosszat igyekszik kiválasztani.

- Közeledési - kerülési konfliktus

(Melyik a jó, melyik a rossz?)

Ugyanazzal a céllal kapcsolatban egyidejűleg fellépő ellentétes, pozitív és negatív tendenciák közötti választási kényszerhelyzet. (Vállalkozzam, vagy a jelenlegi állásomban maradjak? Ha vállalkozni kezdek, remélhetően alaposan megnő a jövedelmem, de el is veszíthetek mindent. Ha kitartok a mostani nyugalmas állásomban, kevés marad a fizetésem, de nem is juthatok csődbe.) A cél egyszerre vonzó és taszító.

A konfliktushelyzet az ember számára kellemetlen, nyugtalanító, attól igyekszik megszabadulni.

Fontos döntéseknél a döntési idő elhúzódásának annyiban van jelentősége, hogy ezalatt kiegészítő információkat lehet gyűjteni, amelyek a döntési holtpontról kimozdítanak.

A létfontosságú, lényegét érintő, hosszan elhúzódó válságos helyzetek érzelmileg, idegrendszerileg súlyosan terhelők, neurotikus tüneteket, betegségeket okozhatnak.

A konfliktus előzménye mindig valamilyen döntési helyzet, ítéletalkotás vagy választás kényszere. Minden konfliktus alapja valamilyen probléma, de nem törvényszerű, hogy a problémából konfliktus alakuljon ki.

### **Öt (± egy) „lépcső” konfliktusmegoldásra:**

0. Ne a konfliktusra, hanem a megoldásra koncentráljunk! 1. Tisztázzuk, hogy mi a probléma, mi okozta a konfliktust!
  2. Keressük meg a megegyezés lehetőségeit! 3. Dolgozzunk ki lehetséges megoldásokat! 4. Válasszuk ki a legjobbat!
  5. Mindkét fél megelégedettségével, nyereségével záruló megoldás.
- + 1. Felejtjük el! Ne érezzünk keserűséget, sértettséget, haragot.

### **3. 3. A stressz**

Az olyan bonyolult organizmusnak, mint az emberi szervezet, funkcióképessége fenntartásához magas fokú állandóságra van szüksége (biológiailag és lelki vonatkozásban is), és a szervezet működésének jelentős része ennek az állandóságnak a fenntartására fordítódik. Nagy általánosságban igaz, hogy minden ráhatás, befolyás (vagyis inger), ami az állandóság fenntartása ellen hat, stresszkeltő hatású (azaz stresszor).

Stressz: szó szerint feszültséget, megterhelést (elsősorban lelki megterhelést jelent), ami az állandóság fenntartása ellen hat, stresszkeltő hatású.

A vállalkozóra fokozott terhelésként nehezedik a folytonos döntések kényszere, a kapcsolatteremtés szükségessége, a fáradhatatlanság és a koncentrációs készenlét.

A szervezetben kétféle szabályozás van: az egyik szorosan összefügg az inger jellegével (tehát más mechanizmus lép működésbe, ha kevés az oxigén, mint amikor felszökik a lázunk); a másik attól független, és mindenfajta, a szervezet állandóságát fenyegető veszély hatására ugyanúgy „akcióba lendül”.

Hétköznapi értelemben a stressz fogalma ez utóbbi, általános mechanizmushoz kapcsolódik.

A stresszelméletet egy Kanadában dolgozó magyar tudós, Selye János dolgozta ki. Magát a „stressz” kifejezést is ő használta először.

Magyarul talán leginkább megpróbáltatásnak lehetne fordítani, de ehhez hozzá kell tenni, hogy voltaképpen a megpróbáltatás által kiváltott ellenreakciók összességét értjük alatta.

**Minden ember élete tele van konfliktussal**, és ezek az „ütközések” az ember konfliktustűrő képességétől függően okoznak feszültséget, idegi megterhelést, **stresszt**.

*Ha jól belegondolsz, stresszmentes állapot nem is létezik, hiszen az ébresztőóra csörgése már kora reggel kellemetlenséget okoz. Kissé morbid, de valahol azt olvastam, hogy a stresszmentes állapot már maga a halál. Brrr...*

Rizikófaktorok = kockázati tényezők

**Információ, konfliktus, stressz** Mintegy egy évtizede beléptünk az információs-informatikai világba a több millió számítógépet összekötő Internet jóvoltából. **A kezdetben áldásként jelentkező** világháló mára megmutatta a negatív oldalát is, mert információs dömpinget okozott. A túlzott mennyiségű híranyag közül egyre nehezebb és időigényesebb a csak téged érdeklő lényeget kiválasztani. Egy-egy nagyvállalatnál már komoly konfliktust okozhat, egy, az idővel és a **nyereséggel versenyben** álló menedzsernek pedig kifejezetten stresszes állapotot idézhet elő. Nem is szólva arról, hogy ha „lemarad” egy fontos információról...: **Néhány tipp a stressz kezelésére Szakkönyvekben vagy az interneten találhatsz még többet.**

Halvér = csigavér

A halban található acetilcholin (idegi ingerületátvivő) pozitív hatást fejt ki a gondolkodásra és a koncentrációs készségre. Megtalálható még a tojásban és a metélőhagymában is.

Gondoljunk előre!

Ha csupa negatív gondolat hatalmasodik el rajtunk, készítsük elő, hogy a jövő örömteli eseményekkel várjon ránk. Vegyünk például koncertjegyet, iratkozzunk be valamilyen tanfolyamra, készítsük elő nyári utazásunkat.

Kérem, ne zavarjanak!

Jó, ha van egy hely otthonunkban legyen az akár pusztán egy fotel -, ami csak a miénk, ahová visszavonulhatunk.

„Örömetek”

Nem csoda, ha lelki feszültség esetén édességeket kívánunk. Ezek ugyanis olyan anyagokat tartalmaznak, amelyek elősegítik a szerotonin nevű „boldogsághormon” termelődését. A kalória- bombákon kívül ugyanígy megfelelnek a gabonamagvak, a dió- és mogorófélék, a banán, illetve a paprika és paradicsom túróval és mozzarellaival.

Selye nagy érdeme abban állt, hogy míg előtte a szervezet önszabályozását mindig valamilyen speciális formában képelték el (azaz annyifajta védekezés, ahányféle inger), addig ő az egész mechanizmusnak az általános, átfogó jellegét emelte ki.

Selye feltételezése szerint a sokféle folyamat háttérében létezik egy általános védelmi reakció, amely független attól, hogy a szervezetet érő inger milyen természetű.

A pszichikai megterhelés előbb-utóbb testi megbetegedéshez vezet, ezért az egyénnek mindent el kell követnie, hogy csökkentse a rizikófaktorokat.

A stressz elviselését megkönnyítő módszerek:

- rendszeres mozgás, • helyes táplálkozás,
- harmonikus társas kapcsolatok, • lelki kiegyensúlyozottság,
- elegendő alvás, pihenés, kikapcsolódás, • rendezett családi háttér,
- az erőn felüli vállalások megszüntetése, • megfelelő örömforrások felkutatása,
- boldogság.

Ajánlott irodalom

Lev Tolsztoj: Háború és béke (Kicsit hosszú, de gyönyörű és olvashatsz benne a borogyinói ütközetről is.) **Ui.:** A következő fejezetben a vállalkozásokkal kapcsolatos alapismeretekkel foglalkozunk.

Feladatok

1. Gyűjts ismereteket az információról, a konfliktusról és a stresszről!
2. Írj példát mindhárom konfliktusfajtára a saját életedből. Hogyan oldottad meg?

3. Gyűjtsétek össze közösen, hogy milyen stresszhelyzetek adódnak az iskolában!
4. Te hogyan kezeled saját stresszes állapotodat?
5. Hogyan szerezhetsz információkat az Internetről? Próbáljátok ki!

### Összefoglaló kérdések

1. Mi az információ?
2. Mi a konfliktus?
3. Ismertess információforrásokat!
4. Mutasd be a közeledési, kerülési és közeledési-kerülési konfliktusokat!
5. Ismertesd az ötlépcsős konfliktusmegoldási lehetőségeket!
6. Magyarázd meg, hogy mi az a stressz!
7. Mi a problémamegoldás?

## A VÁLLALKOZÁS

A 4. modul fejezetei:

4. 1. A vállalkozás fogalma
4. 2. A vállalkozások főbb ismérvei
4. 3. A vállalkozói felelősség
4. 4. Jogi személyiség és jogi személyiség nélküli

### 4. 1. A vállalkozás fogalma

„A vállalkozás valami új és értékes dolog létrehozásának folyamata, amelyben a vállalkozó biztosítja a szükséges időt és erőfeszítést, vállalja a felmerülő pénzügyi, pszichikai és szociális kockázatot, és megkapja az ennek következtében létrejövő pénzbeli és személyes megelégedettséget nyújtó jutalmakat.” (Robert Hisrich)

Fogalmazhatunk egyszerűbben is:

A vállalkozás közvetlen gazdasági tevékenység végzésére, illetve anyagi haszonszerzés céljára, a vállalkozó általlétrehozott szervezet.

A vállalkozó az a személy, aki üzleti tevékenységet kezd vagy folytat, különösen olyan tevékenységet, amelynek pénzügyi kockázata van.

### 4.2. A vállalkozások főbb ismérvei

A vállalkozás jellemzői:

- anyagi haszonszerzés céljából jön létre,
- rendszeres gazdasági tevékenységet folytat,
- nagy pénzügyi kockázattal jár,
- tulajdonosa számára nagyfokú önállóságot jelent.

A vállalkozások mérete

Mikro-vállalkozás: 10 főnél kevesebb létszámot foglalkoztatnak.

A hétköznapi életben ritkán használjuk ezt a kifejezést, még az egy fő vállalkozást is kisvállalkozásként emlegetjük.

Kisvállalkozás: 50 fő alatti foglalkoztatottal dolgozó cég, feltéve, ha nettó árbevétele nem haladja meg a 700 millió forintot.

Közepes vállalkozás: a foglalkoztatottak száma 50 és 249 fő között van, és a nettó árbevétel kevesebb 4 milliárd forintnál.

*Minden kezdet nehéz! - tartja a mármár közhelyszerű szólás. És ez bizony jellemző a kezdő vállalkozásokra. Kezdetben van valamennyi tőkéd, veszel fel hozzá hitelt, és a sok pénz elcsábíthat. Hajlamos leszel irodát bérelni, szuper korszerű gépeket venni, pedig nélkülözhetnéd őket. Ha ezt a csapdát megúszod, esetleg „ráhajtasz” a gyors meggazdagodásra, akár gátlástalanul is törtetsz, talán pici törvényteleniséget is megengedsz magadnak. Á, dehogy, te tisztességes vagy, ezért tanácsokat kérsz. Jönnek is, még kéretlenül is. A baj csak az,*

*hogy gyakran teljesen ellentmondanak egymásnak, pedig a „tanácsadó”, mint tökéletes sikerrecepted találta eléd. Érzelmileg is kezdesz labilissá válni, kételkedsz a sikerben, önmagadban, gyötrődsz a tudattól, hogy csak magadra számíthatsz. Csapda csapda hátán:..., de hittel, önbizalommal, tudással minden legyőzhető!*

**Nagyvállalat:** 250 fő feletti foglalkoztatottat alkalmazó cég.

A vállalkozások méret szerinti megkülönböztetésének akkor van jelentősége, amikor a kis- és középvállalkozásokat szeretnék valamilyen módon támogatni. A leggyakoribb támogatási forma a kedvezményes hitelkonstrukció nyújtása. Esetenként a nagyvállalatok is részesülhetnek támogatásban, például munkahelyteremtő beruházások segítségével.

#### **A vállalkozások tulajdonformái**

- **Magántulajdonú:** a cég teljes egészében a vállalkozó tulajdonában van.
- **Önkormányzati tulajdonú:** a vállalkozás közösségi tulajdonban van, vagyis az egész településé - például a távhőszolgáltatás.
- **Állami tulajdonú:** például a vasúti személyszállítás.
- **Vegyes tulajdonú:** az előzőek keveredése, például állami és magántulajdonú.

Nagyon fontos, hogy ne keverjük össze a tulajdoni formát a vállalkozási formával. Valamennyi tulajdonforma megjelenhet különböző vállalkozási formákban. Például: az állami tulajdonú cég is lehet részvénytársaság, de egy kft. is lehet magántulajdonú, vagy akár egy önkormányzat is lehet a tulajdonosa.

A tevékenységi kör

Általában minden vállalkozás többféle dologgal foglalkozik, ezért a vállalkozó által megnevezett fő tevékenységet veszik figyelembe. Például ruházati cikkek értékesítése, cipőjavítás, könyvkiadás.

#### **A felelősségérzet**

*A felelősségérzet erkölcsi kötelezettség. Fontos szerepe van az ember magatartásának és cselekedeteinek irányításában.*

*Feltétele a jogilag megfogalmazott együttélési normák öntudatos (jogszállási kényszer nélkül) megtartásának. Felelősség csak abban az emberben él világosan, aki önmagának is számot tud adni magatartásáról, tevékenységéről.*

*Beszélgessetek az osztályban a felelősségérzet jelentőségéről. Milyen szerepe lehet a vállalkozók esetében? Osztályfőnöki órán is téma lehet, például: felelősség a családban, az emberi viszonyokban, az iskolai közösségben, a baráti társaságban, személyes kapcsolatokban.*

### **4.3. A vállalkozói felelősség**

#### **Anyagi felelősség**

Kockázat: amikor a magánszemély vállalkozásba kezd, tisztában kell vele lennie, hogy saját befektetett tőizéjét (esetleg a társaiét) teszi kockára.

A vállalkozónak mérlegelnie kell, hogy anyagi felelősségvállalása milyen feltételek között ölthet olyan méretet, amely még nem veszélyezteti az egzisztenciáját.

Tipikus hiba, amikor a vállalkozó olyannyira bízik saját képességeiben, hogy nem számol a veszélyforrásokkal, „mindent egy lapra tesz fel”, és egyik napról a másikra elveszítheti mindenét.

Ezért célszerű a vállalkozás indítása előtt olyan jogi formát keresni, amelyben a kockázat mértéke még elviselhető, s legfeljebb a befektetett pénzt veszítheti el.

#### **Jogi felelősség**

Talán még az az egyszerűbb eset, amikor a vállalkozó csak a pénzét veszíti el...

A vállalkozó a vállalkozása működéséért jogi **felelősséggel tartozik. Bármilyen törvénybe ütköző cselekményt követ el, bírósági úton perbe fogható, büntethető.**

Nem mentség, hogy nem ismerte a tevékenységére vonatkozó jogszabályokat.

Sok vállalkozó követi el azt a hibát, hogy a gyors meggazdagodás reményében „keresi a kiskapukat”, s eközben kisebb-nagyobb szabálytalanságokat követ el. Egy ideig akár sikeres is lehet ez a taktika, de hosszú távon semmiképpen sem kifizetődő.

### Korlátlan és egyetemleges felelősség

A korlátlan és egyetemleges felelősség alá tartozó **vállalkozó, illetve a gazdasági társaság tagja a cég mindenfajta kötelezettségvállalásáért saját magánvagyonával is felel.**

### Korlátolt felelősség

A korlátolt felelősség azt jelenti, hogy a vállalkozó, valamint a gazdasági társaság tagja a cég kötelezettségeiért csak a befektetett tőkéje erejéig felel. Vagyis: a magánvagyonra sértetlen marad.

### Személyes felelősség

A vállalkozó személyesen felel döntéseinek következményeikért, azaz büntetőjogi felelősséggel tartozik.

### 4.4. Jogi személyiség és jogi személyiség nélküliség

#### Jogi személyiség

A jogi személyiség jogképességgel rendelkező, nem természetes személy.

A jogi személy saját neve alatt szerezhethet minden olyan jogot és vállalhat minden olyan kötelezettséget, amelyek jellegüknél fogva nem csupán egy személyhez fűződhetnek. Jogi személy például az állami vállalat, a gazdasági társaság, az alapítvány.

*A működő vállalkozások aránya a regisztráltakhoz képest (%),  
vállalkozási formánként (1997-98)*

	1997	1998
Egyéni v.	70,5	70,7
Kkt.	79	81,2
Bt.	84,6	86,8
Kft.	86,8	84,9
Rt.	90,9	87,9
Szövetkezet	59,9	68,9
Átlag	75,0	75,7

*A jogszabályok változását is érdemes figyelemmel kísérni, mert gyakoriak az apró, de mégis számottevő jelentőségű módosítások. Aki pedig elmarad a jogi újdonságoktól, bizony végzetes hibákat követhet el... A saját magánvagyonával felelés azt jelenti, hogy csőd esetén a bíróság **elveheti autóját, nyaralóját, nagy értékű vagyontárgyait**. Egy szóval: meggondolandó... Mit veszíthetsz?*

*Csak részben játék a szavakkal.*

1. *példa. A Kincskereső Kft. kincskeresés közben értékes régészeti leletekre bukkant, amelyről a cég tulajdonosa, Kincs Kázmér, a törvényes kötelezettségeit nem teljesítve nem tájékoztatta az állami hatóságokat. Amikor a szabálytalanság kiderült, az állam nevében eljáró bíróság nem Kincs Kázmért, hanem a jogi személyiséggel rendelkező Kincskereső Kft.-t vonta felelősségre.*

2. *példa: A Kincskereső Bt. kincskeresés közben értékes régészeti leletekre bukkant, amelyről a cég beltagja, Kincs Kázmér, a törvényes kötelezettségeit nem teljesítve nem tájékoztatta az állami hatóságokat. Amikor a szabálytalanság kiderült, az állam nevében eljáró bíróság nem a jogi személyiséggel nem rendelkező Kincskereső Bt-t, hanem Kincs Kázmért személyesen vonta felelősségre.*



Jogi személyiség nélküliség

A jogi személyiség nélküliség azt jelenti, hogy a vállalkozás tulajdonosa magánemberként vonható felelősségre.

Természetes személy minden 18. életévét betöltött magyar, illetve vállalkozás működtetésére jogosult külföldi állampolgár.

Léteznek jogi személyiséggel nem rendelkező társaságok is: betéti társaság, közkereseti társaság.

*Ajánlott irodalom*

*Lee Iacocca: Egy menedzser élete (Egy olyan ember élettörténete, aki szinte a semmiből Amerika egyik vezető menedzserévé vált.)*

*Ui.: A következő fejezetben a vállalkozások általános megismerése után a különféle vállalkozási formákról tanulunk.*

*Feladatok*

1. Gyűjts információkat magán-, önkormányzati- és állami tulajdonú vállalkozásokról!
2. Hasonlítsd össze tevékenységi köreiket!
3. Beszéljétek meg, hogy a „Csak részben játék a szavakkal...!” példában a bíróság miért úgy döntött, ahogy döntött!
4. A könyvben szereplő példa alapján dönts el, hogy mi történt volna, ha Kincs Kázmér vállalkozása közkereseti társaság?

**Összefoglaló kérdések**

1. A vállalkozás fogalma?
2. Ismertesd a vállalkozások főbb jellemzőit!
3. Jellemezd a kisvállalkozásokat!
4. Mondj példákat a vállalkozások tulajdonformáira!
5. Mit jelent a korlátlan és egyetemleges felelősség?
6. Mit jelent a korlátolt felelősség?
7. Hasonlítsd össze az anyagi és a jogi felelősséget!

## VÁLLALKOZÁSI FORMÁK

Amikor eldöntjük, hogy vállalkozunk, a legelső dolgunk annak meghatározása; milyen formában szeretnénk működni.

Az 5. modul fejezetei:

- 5.1. Általános tudnivalók
- 5.2. Egyéni vállalkozások
- 5.3. Társas vállalkozások
- 5.4. Egyéb vállalkozási formák

*A többször módosított 1988. évi VI. törvény a gazdasági társaságokról -*

*Társasági törvény - tartalmazza a vállalkozások működési szabályait, formáit. A nagyobb könyvtárakban hozzáférhetsz, megtanulni nem szükséges, de megismerni érdemes. A nehezen érthető jogi nyelvezetétől ne ijedj meg, inkább gondolkodj!*

*Aki új vállalkozásba kezd, nagyon hamar szembekerül azzal a kérdéssel, hogy milyen jogi formát válasszon. Bár látszólag nem kapcsolódik a gyártáshoz, nem befolyásolja a piacot, a kereskedelmet mégis döntő fontosságú a vállalkozás hosszú távú sikerében.*

*Bizonyos mértékben a szervezeti forma befolyásolja a vállalkozó pénzhez jutási esélyeit, meghatározza a fizetendő adó mértékét, és behatárolja a vállalkozó jogi kötelezettségeit az üzleti dolgokban.*

## 5.1. Általános tudnivalók

A vállalkozási formák közötti választás szempontjai

- Az induláshoz szükséges tőke nagysága

Vannak olyan vállalkozási formák, amelyeket csak meghatározott összeggel lehet indítani (például: kft., rt.). Kis összegű tőkebefektetéssel egyéni vállalkozást, közkereseti társaságot, vagy betéti társaságot célszerű alapítani.

Finanszírozási lehetőségek

Már az indulásnál gondolni kell arra is, hogy a vállalkozás hosszú távon finanszírozható legyen. Tény, hogy a nagyobb vállalkozások hitelképessége jobb, a bankok sajnos szívesebben folyósítanak hitelt számukra, mert biztosabbnak látják a kölcsön behajthatóságát.

Adózási szabályok

Az adózási szabályok évről-évre változnak, ezért folyamatosan figyelemmel kell kísérni, hogy vállalkozásunk számára a legkedvezőbb formát tudjuk kiválasztani.

Az anyagi felelősség mértéke

A vállalkozás kötelezettségeiért vállalt felelősséggel már foglalkoztunk a 4. modulban. Tehát már tudjuk, hogy ha korlátlan és egyetemleges felelősséget vállalunk, esetleg elveszíthetjük a magánvagyonunkat is; ellenben, ha korlátolt a felelősségünk, csak a vállalkozásba befektetett pénzünk vész oda. Mindkettőnek vannak előnyei és hátrányai... Dönteni kell!

Résztétel a vállalkozás irányításában

El kell döntenünk, hogy személyesen részt kívánunk-e venni a cég irányításában, vagy inkább szakemberekre bízunk. Az előbbi esetben személyes rálátásunk, befolyásunk záloga lehet a sikernek, és a kudarcért sem okolhatunk mást. Ha az utóbbi megoldást választjuk, akkor feltétlen bizalmunkat kell, hogy élvezze a cég vezetősége.

*Jó azonban, ha tudjuk hogy a kiválasztott forma nem egy életre szól.*

*Amennyiben a vállalkozás adottságaiban, helyzetében (például: a cég nagysága, az alkalmazottak száma, a tőkebevonási szükséglet) lényeges változások következnek be, lehetőség van a szervezeti forma megváltoztatására.*

*A működő vállalkozások aránya a regisztráltakhoz képest (%),  
vállalkozási formánként (1997-98)*

	1997	1998
Egyéni v.	70.5	70.7
Kkt.	79.1	81.2
Bt.	84.6	86.8
Kft.	86.8	84.9
Rt.	90.9	87.9
Szövetkezet	59.9	68.9
Átlag	75.0	75.7

Emlékeztetőül:

Korlátlan és egyetemleges felelősség: a társaság tagjai saját magánvagyonukkal (autó, telek, lakás) is felelnek a vállalkozás kötelezettségeiért.

## 5.2. Az egyéni vállalkozás

Az egyéni vállalkozás belföldi természetes személy üzletszerű gazdasági tevékenysége. Az egyéni vállalkozás előnyei:

- könnyű létesíteni: csak bejelentési kötelezettséggel jár,
- kis költséggel is lehet alapítani,
- sokfajta tevékenységet végezhet a vállalkozó (alig van kivétel, például bankot nem alapíthat), • gyorsak a döntések, mert a vállalkozó csak magára számíthat,
- a nyereség egyedül az övé.

Az egyéni vállalkozás hátrányai:

- korlátlan felelősség: ha az üzlet megbukik, a tulajdonos személyesen felel tartozásaiért,
- sokirányú szakértelmet igényel,
- a felelősséget nem lehet megosztani,
- nincs megfelelő kontroll, a vállalkozó csak magára számíthat,
- csak személyes munkavégzésen alapul,
- a veszteséget egyedül kell viselnie a vállalkozónak.

Az egyéni vállalkozó foglalkoztathat:

- alkalmazottat, akivel a vállalkozó munkaviszonyt létesít, azaz foglalkoztatja,
- bedolgozót, aki alkalmasszenten, általában a saját otthonában végez munkát a vállalkozás részére,
- segítő családtagot, aki munkaszerződés nélkül jogosult az egyéni vállalkozó vállalkozásában közreműködni, és ezért munkadíjat felvenni, • szakmunkástanulót.

## 5.3. Gazdasági társaságok

Gazdasági társaságot - az egyszemélyes kft. kivételével legalább két tag alapíthat.

Közkereseti társaság (kkt.):

- két vagy több tag alapíthatja, • igazi kisvállalkozás,
- a tagok korlátlan és egyetemleges felelősségük mellett közös gazdasági tevékenységet folytatnak (mindenkinek munkát kell végeznie),
- minden tag köteles vagyoni hozzájárulásra,
- bármely tag képviselheti a társaságot (szerződést köthet, okmányokat aláírhat).

*A vállalkozások száma 1998-ban*

Egyéni 648.701

Kkt. 5.006

**Betéti társaság (bt.):**

- a tagok közös gazdasági tevékenységet folytatnak,
- legalább egy beltág és egy kültág alapíthatja,
- a beltág korlátlanul és egyetemlegesen felel a bt. kötelezettségeiért, személyes munkavégzésre köteles, • kültág csak a vagyoni betétje mértékéig felelős a társaság kötelezettségeiért, a bt. üzletvezetésére nem jogosult, nem képviselheti a társaságot,
- a bt. megszűnik, ha valamennyi beltág kiválik,
- ha a kültág válik ki, a beltágok tovább működtethetik a társaságot kkt.-ként. Ha a törvény másként nem rendelkezik, akkor a kkt. szabályai érvényesek rá.

Korlátolt felelősségű társaság (kft.):

- kis és nagy taglétszámú egyaránt lehet (1-30 főig célszerű alapítani),
- előre meghatározott összegű törzsbetétekből álló törzstőkével alakul,
- a törzstőke nem lehet kevesebb, mint 3 millió forint, • a tag felelőssége csak a törzsbetétjére korlátozódik, • a társaság kötelezettségeiért a tag nem felel, • legfőbb szerve a taggyűlés.

*A vállalkozások száma 1998-ban*

Betéti társaság 161.857

Korlátolt felelősségű társaság 157.990

Részvénytársaság 4.251

### **Részvénytársaság (rt.):**

- nagy létszámú, tőkeerős társaság,
- a tulajdonosokat részvényeseknek hívják, hiszen azzal váltak tulajdonossá, hogy részvényt vásároltak,
- a részvény értékesítésével a tagsági viszony adhatóvéhető,
- nagy a cég presztízse,
- könnyű a tőkeáramlás,
- könnyű a külföldi tőke bevonása,
- minden tag a részvényeinek arányában szavazhat, azaz szólhat bele a döntésekbe,
- az rt. alapfokéje nem lehet kevesebb 20 millió forintnál,
- a legfőbb döntéshozó szerve a közgyűlés, két közgyűlés között az igazgatóság irányít.

**Részvény: olyan értékpapír, amelynek tulajdonosát vagyoni és tagsági jogok illetik meg.**

### 5.4. Egyéb vállalkozási formák Egyesülés

(e.):

- kizárólag jogi személyiségek alapíthatják közös érdekeik képviselésére (például: közös marketing, kutatás),
- saját nyereségre nem törekszik (a nyereség az alapítóknál keletkezik),
- az alapítók korlátlanul és egyetemlegesen felelnek az egyesülés kötelezettségeiért.

Az 50+1 százalékos tulajdonhányad kedvező döntési helyzetet teremt a birtoklója számára.

*A „nem nyereségre orientáltság” nem azt jelenti, hogy a nonprofit szervezeteknek nincs szükségük bevételre. A keletkezett bevételüket el kell költeniük saját fenntartásukra, illetve céljaik megvalósítására.*

Közös vállalat (kv.):

- jogi személyiségek alapíthatják,
- a tagok vagyoni hozzájárulásra kötelesek,
- a kv. gazdálkodása élesen elkülönül a tagok gazdálkodásától,
- a nyereségből mindegyik tag részesül, a veszteséget is közösen viselik (a vagyoni hozzájárulásuk arányában).

Állami, önkormányzati vállalatok

- Olyan gazdasági társaságok, amelyekben az állami vagy önkormányzati tulajdonhányad legalább 50+1 százalék.

Például: MÁV, Magyar Posta Franchise hálózatok

- A franchise-ba adó engedélyezi, hogy valaki hasonlóan üzemeltessen egy üzletet, mint ő.

Például: Mc Donald's, Burger King, Sooter's Nonprofit szervezetek:

- nem nyereségre orientált szervezetek,
- a leggyakrabban valamilyen oktatási, szociális, vallási vagy sportcélú szolgálnak.

Például: egyesületek, alapítványok

*Ajánlott irodalom*

*A nagy provokátor című film, amelyben a részvénytársaság, illetve a közgyűlés működéséről sok mindent megtudhatunk.*

*Ui.: A következő fejezetben megismerkedünk a vállalkozás alapításának jogi feltételeivel.*

*Feladatok*

1. Gyűjts információkat a lakóhelyeden társasági formában működő cégekről!
2. Mutass be az ismeretségi körödből egy egyéni vállalkozót!
3. Milyen vállalkozási formába sorolnád a mezőgazdasági őstermelőt?
4. Tájékozódj, hogy mi a feladatuk a cégbíróságoknak!

5. Ha Dagobert és a három unokaöccse gazdasági társaságot szeretnének létrehozni, melyik társasági formát ajánlanád?
6. Találj ki egy vállalkozást és mulasd be!

### Összefoglaló kérdések

1. Magyarázd meg, hogy mit jelentenek az egyéni vállalkozás előnyei!
2. Magyarázd meg, hogy mit jelentenek az egyéni vállalkozás hátrányai!
3. Jellemezd a kkt.-t!
4. Jellemezd a bt.-t!
5. Hasonlítsd össze a kkt.-t a bt.-vel!
6. Mutasd be a kft.-t!
7. Mutasd be az rt.-t!
8. Mi a részvény?
9. Mit jelent a korlátlan és egyetemleges felelősség?
10. Milyen egyéb vállalkozási formákat ismersz? Jellemezd azokat!
11. Mit jelent nonprofittá lenni?

## A VÁLLALKOZÁS ALAPÍTÁSÁNAK JOGI FELTÉTELEI

### A 6. modul fejezetei

- 6.1. Engedélyeztetés
- 6.2. Cégbejegyzés
- 6.3. A vállalkozói igazolvány
- 6.4. A társasági szerződés

#### 6.1. Engedélyeztetés

A vállalkozásoknak a jogszerű működés érdekében bizonyos jogi formákat be kell tartaniuk. Még mielőtt a vállalkozás indulna, szükséges néhány elengedhetetlen **feltétel megteremtése**.

Ma már nincs szükség különösebb engedélyeztetési tortúrára egy vállalkozás megindításához. Az állam és a jog ezzel, hogy megkönnyíti az alapítást, támogatni kívánja a vállalkozások létrejöttét.

Egyéni vállalkozás alapítása esetén a vállalkozónak bejelentési kötelezettsége van. A helyi önkormányzatnál kell bejelentkeznie egy erre rendszeresített formanyomtatványon.

Gazdasági társaság alapítása esetén társasági szerződést, vagy alapító okiratot kell készíteni, jogász közreműködésével.

#### Egyéni vállalkozói igazolvány

**2000. novemberétől a gazdasági kamarák helyett az egyéni vállalkozói igazolványokat az okmányirodákban adják ki. Ott történik az igazolványok kiadása, cseréje, visszavonása és nyilvántartása. A formanyomtatványon benyújtott kérelemhez mellékelni kell majd az érvényes hatósági erkölcsi bizonyítványt is. A már működő egyéni vállalkozó az adataiban történt változásokat 15 napon belül köteles bejelenteni az okmányirodában, s amennyiben a változások az igazolványban feltüntetett adatokat is érintik, kérnie kell az okirat cseréjét is.**

#### 6.2. Cégbejegyzés

A gazdasági társaság alapítását a társasági szerződés megkötésétől, vagy az alapító okirat elkészítésétől számított harminc napon belül be kell jelenteni a székhely szenti megyei bíróságon. A bíróság, mint cégbíróság bejegyzí a társaságot, és ezzel az aktuálal hivatalosan is megkezdheti a működését.

A bíróság a bejegyzett vállalkozásokról cégjegyzéket készít.

A cégjegyzék, vagy más néven a cégnyilvántartás a gazdasági élet biztonságát szolgálja, hiszen:

- hiteles,
- bárki beletekinthet, arról másolatot készíthet, kivonatot kérhet,
- a cégjegyzékből bárki tájékozódhat üzleti partnerei vállalkozásának helyzetéről,
- a cégbíróság törvényességi felügyeletet is ellát a bejegyzett társaságok fölött,

- ha törvénysértést állapít meg, különféle szankciókat alkalmazhat (például: figyelmeztethet, bírságot, súlyos esetben eltilthatja a céget a további **működéstől**).

**A sajtóban sajnos elég gyakran olvashatsz olyan gazdasági visszaélésekről, amelyeket cégbírószági adatok alapján „szellőztettek” meg.**

*Az egyéni vállalkozói igazolvány ügyintézésével kapcsolatos irányadó díjak:*

- új vállalkozót igazolvány kiváltása 5.000 Ft
- elveszett vállalkozói igazolvány pótlása 3.000 Ft
- módosítás kérése, illetve a vállalkozó által kezdeményezett visszavonás 2.000 Ft

*Képzeli csak el, hogy milyen kenyeret sütné egy asztalos. Az sem kizárt azonban, hogy egy elméleti matematikus alapítson egy édesipari céget, csak vegyen fel a cukorkagyártáshoz alaposan értő alkalmazottakat. Ugyanezt a szakmájában elismert szaktekintélynek számító cukrász is megteheti, és konkurrenseként mindketten sikeresek lehetnek. Akár hiszed, akár nem, mindkettőre van példa a magyar gazdaságban. Emlékezz: a vállalkozói igazolvány kiváltásának feltételéi között szerepelt az erkölcsi bizonyítvány amelyből kiderül a büntetett előélet.*

*A foglalkozás gyakorlásától való eltiltás általában ügyvédek, orvosoknál fordul elő (varrónőkre nem jellemző...).*

*A gazdasági társaságok korlátlanul felelős tagjainak kizárására azért van szükség, mert mind az egyéni vállalkozó, mind a kkt. vagy bt. tagja teljes magánvagyonával felel a vállalkozás tartozásaiért. Ezzel a kikötéssel azonban megakadályozzák a korlátlan felelősségek halmozását. (Nehogy a végén ne legyen mit behajtani...)*

*Székhely: az a hely, ahol a vállalkozás központi ügyintézése folyik.*

**Telephely:** az a hely, ahol a vállalkozó a tevékenységét gyakorolja.

**Tevékenység:** lehet egyféle (például ruhajavítás) vagy **általános** (ruhakészítés, így ebbe belefér a gyermek-, női-, férfiruhák gyártása, javítása, alakítása is), esetleg eltérő tevékenységekre (például ruházati cikkek gyártására és forgalmazására) is kiváltható.

*A dolog azonban mégsem ilyen egyszerű. Ha a hivatalban megmondod, milyen tevékenységet szeretnél folytatni, akkor besorolnak valamilyen kategóriába, és ez lesz a tevékenységed pontos neve.*

A cégbírószág a társaság alapításának tényét és a legfontosabb adatokat, valamint ezek változásait a Cégbírószág című hivatalos kiadványban hozza nyilvánosságra. Ezt „közzétételnek” nevezik, és a Társasági törvény kötelezően előírja.

### 6. 3. A vállalkozói igazolvány

Az egyéni vállalkozás a lehető legegyszerűbb vállalkozási forma, így jogi szempontból szinte semmit sem kell tenni ahhoz, hogy belekezdhesünk.

**Néhány feltételnek azonban meg kell felelni:**

- magyar állampolgárság, • a 18. életév betöltése,
- állandó magyarországi lakóhely,
- bárom hónapnál nem régebbi erkölcsi bizonyítvány,
- vannak olyan szakmák, amelyek gyakorlásához előfeltétel, hogy a vállalkozó, vagy az alkalmazottja rendelkezzen megfelelő szakképesítéssel.

Hiába teljesülnek azonban ezek a feltételek, mégsem kaphat vállalkozói igazolványt az

- akit gazdasági, vagyon elleni vagy a közélet tisztaságát sértő bűncselekmény miatt jogerősen végrehajtandó szabadságvesztésre ítélték,
- akit egyéb szándékos bűncselekmény miatt egy évet meghaladó végrehajtandó szabadságvesztésre ítélték, • akit valamely bírósági ítéletben ezen foglalkozás gyakorlásától eltiltottak, • aki gazdasági társaságnak korlátlanul felelős tagja.

Az egyéni vállalkozás nem kötött engedélyhez, vállalkozói igazolványra azonban szükség van. A vállalkozói igazolványt a vállalkozó székhelye (lakóhelye) szerint illetékes önkormányzat adja ki. Egy erre szolgáló formanyomtatványt kell kitölteni, amelyet a hatóság záradékol és nyilvántartási számmal lát el, és ettől kezdve ez szolgál hivatalos vállalkozói igazolványként.

A vállalkozói igazolványban fel kell tüntetni az egyéni vállalkozó:

- nevét,
- székhelyét,
- telephelyét,
- tevékenységét, • adószámát.

#### 6.4. A társasági szerződés

Gazdasági társaság alapításának elengedhetetlen feltétele a társasági szerződés megléte. A társasági szerződést ügyvédnek vagy jogtanácsosnak ellenjegyeznie, vagyis aláírásával hitelesítenie kell, ezért az a legjobb, ha eleve jogász készíti el.

A társasági szerződésnek tartalmaznia kell:

- a társaság cégnevét és székhelyét, megnevezését,
- a tagok nevét, esetleg saját cégük nevét, lakcímüket, illetve székhelyüket (ha van),
- a társaság tevékenységi körét,
- a társasági vagyon mértékét, valamint a rendelkezésére bocsátás (befizetés, beadás) formáját és időpontját,
- továbbá mindazt, amit a Társasági törvény az egyes társasági formáknál kötelezően előír.

A cég elnevezésében utalni kell a társaság fő tevékenységére, és fel kell tüntetni a társasági formának legalább a hivatalos rövidítését. Például: Filoména Ruházati Kereskedelmi Kft.

A cég székhelyének valóságnak kell lennie, például nem adható meg cím helyett postafiókszám.

A társaság tagjainak lehet valamilyen egyéb vállalkozása, gondoljunk csak az egyesülésre vagy a közös vállalatra. A társaság vagyona alapításkor a tagok vagyoni hozzájárulásából tevődik össze. A vagyoni hozzájárulás lehet pénzbeli és nem pénzbeli.

A nem pénzbeli vagyoni hozzájárulást apportnak nevezzük. Apport lehet szellemi alkotás (például találmány), vagyoni értékkel rendelkező forgalomképes (azaz eladható) dolog (például gép, jármű, ingatlan).

*A cégbíróság általában nem követeli meg annak igazolását, hogy a vállalkozás milyen jogcímen van jelen a bejelentett címen (nem kér például bérleti szerződést), ezért fordulhat elő, hogy „fantomcégek” üres telket adnak meg címként.*

*Érdekességgé tegyük megemlíthetjük, hogy apportálható (azaz vagyonszerűen a vállalkozásba bevitelű) a névhasználat engedélyezése. Ennek természetesen csak bevezetett, közismerten „jól csengő” név esetében van értelme.*

*Például Benetton-üzletként jóval nagyobb forgalomra számíthatnánk, mint Bambi butikként. Apport lehet a vevőkör átengedése is. Például egy jó fodrász vendéggörét*

*átvenni kész főnyeremény. Nagyvállalatok is szívesen élnek az ilyen lehetőséggel. Egy autóalkatrészt gyártó cég örömmel átveszi valamelyik partnerétől egy autógyár megrendeléseit, (sőt a konkurenseitől is, akár egy kis harcra is képes...).)*

#### Ajánlott irodalom

Az APEH és a kamarák tájékoztató kiadványai, amelyek az ügyfélszolgálatoknál beszerezhetők. Ui.: A következő fejezetben a vállalkozás alapításának gazdasági feltételeiről lesz szó.

#### Összefoglaló kérdések

1. Milyen engedélyeztetésre van szükség a különböző vállalkozási formáknál?
2. Hogyan szolgálja a cégbejegyzés a gazdasági élet tisztaságát?
3. Mi a közzététel?
4. Ki kaphat egyéni vállalkozói igazolványt?
5. Ki nem kaphat egyéni vállalkozói igazolványt?
6. Milyen adatokat szükséges feltüntetni a vállalkozói igazolványban?
7. Mit tartalmaz a társasági szerződés?

#### Feladatok

1. Ha sikerül módot találni rá, menjetek el a cégbíróságra, és kérjétek rövid tájékoztatást a bíróság működéséről.

2. Gondold át, hogy a jelenlegi helyzetben kaphatnál-e vállalkozói igazolványt.  
3. Találj ki egy vállalkozást, és készítsd el az igazolványodat. (A következő oldal segít.) 4. Kérjétek kölcsön egy vállalkozás társasági szerződését, és tanulmányozzátok át közösen!

## A VÁLLALKOZÁS ALAPÍTÁSÁNAK GAZDASÁGI FELTÉTELEI

A 7. modul fejezetei

- 7. 1. Általános információk
- 7. 2. A tőkeforrások
- 7. 3. A bankszolgáltatások
- 7.4. A bankszámla
- 7. 5. A bankkártya és a hitelkártya
- 7. 6. Hitel, hitelkérelem, hitelképesség
- 7. 7. A tőzsde

### 7. 1. Általános információk

Montecuccoli híres mondása szerint a háborúhoz három dolog szükséges: pénz, pénz és pénz. Nincs ez másként a vállalkozásokkal sem. Elegendő pénz, azaz tőke nélkül minden vállalkozás már az induláskor bukásra van ítélve. De még a sikeres indulás sem minden: Pénzre van szükség a napi kiadások fedezéséhez, a folyamatos működéshez, a fejlődéshez.

Ha sikeresen akarjuk pénzügyeinket intézni, akkor létfontosságú, hogy pénzügyi tervet készítsünk. A jó pénzügyi terv elkészítése a legnehezebb feladatok egyike. A pénzügyi tervkészítés célja, hogy előre jelezze és kimutassa mindazokat a gazdasági eseményeket, amelyek a vállalkozás pénzügyi helyzetére hatnak.

*Ritkán adódik olyan általános gazdasági helyzet, amelyben pénz nélkül, egy jó ötlettel is meg lehet gazdagodni. Ilyen volt a nyolcvanas évek eleje, amikor a számítógépek iránti mérhetetlen kereslet lehetővé tette, hogy Amerikában néhány tehetséges fiatalember, akik számítógépet kezdtek el gyártani a saját garázsukban, rövid néhány év alatt többszörös dollármilliomosok lettek.*

A pénzügyi terv

- nyújtson információt a vállalkozás erőforrásairól és azok eredetéről (azaz: miből, mekkora bevételre számíthatunk),
- tájékoztasson a gazdálkodás eredményességéről (azaz a kiadásokról, bevételekről és a keletkező haszonról).

### 7.2. A tőkeforrások

A pénzszerzést olyan alaposan meg kell szervezni, mint egy katonai hadjáratot (kész csatátér a vállalkozás!).

Mielőtt bármit tennénk, gondoljuk át:

- mire kell a pénz?

Szükséges lehet az induláskor üzlethelyiség, gépek, jármű, felszerelések vásárlásához; később forgóeszközök, nyersanyagok vagy készletek beszerzéséhez, a készpénzhiányos időszakok átvészeléséhez (például amíg megérkezik az eladott árunk ellenértéke).

- mennyire van szükség?

Ha már tudjuk, mire kell a tőke, akkor jó megközelítéssel ki tudjuk számítani, hogy mi mennyibe kerül. Van olyan vélemény, hogy legyünk előrelátóak, kérjünk kétszer annyi pénzt, mint amennyi elengedhetetlenül szükséges, akkor legalább lesz miből leengedni (alkudjunk, mint a piacon a kofák). Mások szerint legyünk óvatosak, kérjünk minél kevesebbet, azt biztosan megkapjuk.

*Szerintünk legjobb az egyenesség: annyit kérj, amennyi feltétlenül szükséges, de abból lehetőleg ne engedj.*

- honnan szerezzünk?

Alapvetően két megoldás lehetséges: saját erőből, és/vagy külső források igénybevétele.



- Saját erő: a vállalkozó saját tőkéje, amely létrejöhet a vállalkozó bevitt magánvagyonából, a vállalkozás nyereségéből, tőketartalékából, nagyobb értékű dolog (gép, jármű, üzlethelyiség) vagy részvények (ha vannak) értékesítéséből.

Külső forrás: bevonása történhet hitelfelvétellel (családtól, barátoktól, hitelintézettől), vagy új üzlettárs (és a pénze!) bevitelével a vállalkozásba.

*A bankok természetesen nem ostobák Nekik is, mint minden üzleti alapon működő gazdálkodó szervezérnek, alapvető céljuk a profit. Ezt úgy tudják elérni, hogy a betétekért alacsonyabb **kamatot fizetnek, mint amennyit a hitelekért felszámítanak.***

*A valutaváltás trükkje: egy kicsivel mindig drágábban adják el a bankok a valutát, mint amennyiért veszik. Ellenőrizd valamelyik pénzintézetnél, vagy nézd meg egy újságban a valutaárfolyamot: Egyet itt láthatsz, de az árfolyam napról napra változik.*

*Az MNB devizaárfolyamai (2000.12.19.)*

ATS	19,23
DEM	135,2
EUR	264,59
GBP	434,83
USD	294,68

*Filmekben elég gyakran láthatsz banki páncéltermet, általában akkor, amikor kirabolják...*

### 7. 3. A bankszolgáltatások

A bank olyan pénzintézmény, amely hitelek közvetítésével, illetve nyújtásával és pénz adásvételével foglalkozik.

#### Banki szolgáltatások:

- **Betétgyűjtés.** A bank összegyűjti a magánszemélyek, vállalkozások, vállalatok megtakarításait, és kamatot fizet érte.
- **Hitelkihelyezés.** A rendelkezésre álló betétek összegéből más személyeknek, vállalkozásoknak kölcsönt nyújt, amelyért a banknak kamatot kell fizetniük.
- **Egyéb banki szolgáltatások:** a. számlavezetés,  
b. valutaváltás: a bankok veszik és eladják a különböző országok valutáit (pénzeit) úgy, hogy abból hasznuk származzon,  
c. megőrzés: az ügyfelek értéktárgyait széfekben biztonságba helyezik,  
d. bankkártyák kezelése: bankkártyával pénzt lehet felvenni a számlánkról, vásárolhatunk, hitelt vehetünk fel vele. A kártya használatáért meghatározott díjat kell fizetni a kibocsátó banknak.  
e. brókeri tevékenység: a bankok ügyfeleik számára adják-veszik a részvényeket, kötvényeket, értékpapírokat.

*Képzeld el, mi lenne, ha a szegény vállalkozónak minden üzletkötésre, vásárlásra tízezresekkel teli aktatásakkal kellene mennie. Vajon hányszor rabolnák ki hetente?*

*Például: az egyéni vállalkozó elmegy alapanyagot vásárolni. Nem készpénzzel fizet, hanem a saját vállalkozói bankszámlájáról a szükséges összeget átutaltatja (jellemzően 8,-14, 30, 90 napos átutalási idővel) az eladó cég bankszámlájára. A feldolgozott és értékesített készáru ellenértékét a vevői sem bankokkal fizetik ki, hanem átutalással.*

### 7. 4. A bankszámla

A vállalkozó legelső teendői közé tartozik, hogy a vállalkozása számára bankszámlát nyisson. A bankszámla célja a készpénzforgalom csökkentése. A bankszámla megnyitását követően a vállalkozó a kötelezettségeit átutalással elégítheti ki, és a számára érkező bevételei is a bankszámlájára kerülnek:

Így az „igazi” pénz meg sem jelenik az üzletkötéseknél, de „értéke” természetesen igen, hiszen a számlán szereplő összeg bármikor készpénzként kivehető. A bank a számlával kapcsolatos minden tranzakcióért (ügylet lebonyolításáért), bizonyos összeget számol fel (még a számlavezetésért is), cserébe viszont a számlán megjelenő összegért kamatot fizet.

Vannak vállalkozók, akik még mindig úgy tartják, hogy „csak az a pénz, ami a zsebemben van”. Készpénzre természetesen szükség lehet bármikor, de nagy összeget nem célszerű „zsebben” tartani, és nem csupán a rablók miatt. Az infláció csökkenti a huzamosabb ideig nem „forgatott” pénz valós értékét, ezért önmagunk elleni vétek lemondani a pénzintézetektől kapható lehető legmagasabb kamatról.

## 7. 5. A bankkártya és a hitelkártya

Bankkártya: olyan azonosító kártya, amelynek felhasználható keretét a tulajdonos fizeti be saját bankszámlájára.

Hitelkártya: olyan azonosító kártya, amely feljogosítja törvényes tulajdonosát arra; hogy hiteire vásároljon a bank által rendelkezésére bocsátott összeg erejéig.

A hitelkártya nem azonos a bankkártyával. A bankkártyával a saját számlánkról vehetünk fel készpénzt, a hitelkártyával pedig a pénzintézet által meghatározott összeg erejéig költekezhetünk, ilyenkor minden egyes kártyahasználat egy-egy hitelfelvétel.

Mind a bankkártyát, mind a hitelkártyát egyre több üzletben használhatjuk fizetőeszközként.

*Az Egyesült Államokban van egy olyan (csak félig komolytalan!) nézet, amely szerint a II. világháború urára az ország gazdaságát a hitelkártya bevezetése lendítette fel. Ez nyilvánvaló túlzás, de van a hitelkártyának, helyesebben a könnyű hitelhez jutásnak egyfajta öngerjesztő hatása. Az emberek gyorsan rájöttek, hogy ha nincs pénzük, de van hitelkártyájuk, megvehetik az áhított tévét, autót. Csakhogy a hitelt vissza is kell fizetni!*

*Dolgozzunk többet! A gondolat jó, de van-e elegendő munkahely?*

*A háború után nem volt, de mivel az emberek örült mód elkezdtek vásárolni (hiszen tellett a hitelkártyából!) hamar kiürültek az üzletek, újabb áru kellett. Nosza, termeljünk! Indítsunk új üzemeteket, hiszen ha van kereslet, el tudjuk a termékeinket adni. Ahhoz, hogy gyártani tudjanak, munkásokra volt szükség, akik jöttek is, hiszen törleszteniük kellett a hiteleket. S mi történt végső soron? Fellendült a gazdaság...*

*Mi jelenleg hasonló időszakot élünk át. Összehasonlíthatatlanul könnyebb ma például személyi kölcsönhöz jutni, mint akár két évvel ezelőtt, a folyószámláinkról is megengedetten túlköltekezhetünk. És a gazdaság? Azt majd meglátjuk...*

## 7. 6. Hitel, hitelkérelem, hitelképesség

„Ahhoz, hogy hitelhez juss, előbb be kell bizonyítanod, hogy nem szorulsz rá a hitelre!” - tartja egy régi mondás, és sajnos sok mindenben igaza is van. Hiszen a vállalkozónak nagyon józan és nagyon megfontolt pénzügyi szakembereket kell meggyőzni arról, hogy a pénzük nála jó helyen lesz, és vissza is tudja fizetni.

Általános tudnivalók a hitelkérelem elkészítése előtt

- Saját rész. A bank nem finanszírozza hiteligényünket teljes mértékben. A szükséges forrásoknak legalább egy részével a hiteligénylőnek is rendelkeznie kell. Ez lesz a saját rész, vagy más néven önrész, amely a hiteligénynek akár 10-50%-a is lehet.
- Fedezet. A banknak tudnia kell, hogy a vállalkozó miből fogja a kért hitelt visszafizetni, mert ha a vállalkozás csődbe jut, a bank elveszítheti a pénzét. Ezért számukra az a legmegnyugtatóbb, ha fedezetet kérnek.
- Kezelési költség. A hitelt nyújtó bank mindig felszámít kezelési költséget. Ez nem nagy összeg, de célszerű figyelembe venni.
- Kamat. A kamat a hitel ára. Általában éves szinten százalékban meghatározott összeg (lehet például 15, 20- 30% is). A különböző pénzintézetek nem egyforma mértékű kamatot számítanak fel. Emiatt fontos, hogy időben tájékozódjunk, és a lehető legkedvezőbbet válasszuk.

*A fedezet lehet: ingatlan, amelyre a bank jelzálogot jegyeztethet be (lehet például nem lakott lakás, ház, telek), nagy értékű gépjármű, állóeszköz (például gép), értékpapír, ékszerek, festmények (ez utóbbiakat letétbe kell helyezni a banknál). A tapasztalatlan vállalkozók gyakorta meglepődnek azon, hogy a bank jóval nagyobb fedezetet köt ki, mint amekkora a kért hitel (az igényelt hitel 150-200%-a is lehet!). Ez a többlet garanciát jelent a bank számára, hogy egy hirtelen eladáskor is a „Pénzüknél maradnak”. Túl nagy kamatkülönbségekre ne számítsunk, hiszen a bankok többé-kevésbé ugyanazokat a napi gazdasági mutatókat veszik figyelembe kamatpolitikájuk kialakításánál, és persze figyelik a vetélytársakat is, de egy nagy összegnél a 0,5% is jelentős eltérést eredményezhet.*

*A futamidő szerint lehet:*

1. Rövid **lejáratú hitel**. Egy év vagy **ennél rövidebb futamidejű, általában** átmeneti pénzhiányok finanszírozására szolgál.

2: Középes **lejáratú hitel**. **Jellemzően 1-5 év közötti futamidejű.**

3. Hosszú **lejáratú hitel**. 5 évnél **hosszabb futamidejű; általában** hosszabb megtérülési idejű beruházásoknál veszik igénybe.

**Vagy:**

1. **Rövid lejáratú hitel**. Egytől három évig.

2. Hosszú **lejáratú hitel**. Három évnél hosszabb futamidejű.

• **Futamidő**. A hitel felvételétől a hitel teljes lejáratáig tartó időszak. A futamidő alapján háromféle hiteltípust különböztethetünk meg.

## A hitelkérelem tartalma

### 1. Tájékoztató a hiteligénylőjéről:

- az igénylő neve, címe,
- a kezességet vállaló személy neve, címe,
- az igénylő jogi megnevezése, a cégbejegyzés várható időpontja (az egyéni vállalkozó jogi „titulusa” az, hogy egyéni vállalkozó),
- a vállalkozás tevékenységi köre,
- a kezes folyószámla-vezető bankjának neve, számlaszáma.

### **Még mindig a bankkártyáról**

A bankkártya elvesztését a kártyabirtokosnak haladéktalanul jeleznie kell bankja ügyfélszolgálatánál.

Leggyorsabban az erre a célra rendszeresített, éjjel-nappal hívható telefonszámon lehet letiltani a kártyát, **emellett azonban 3 napon belül írásban is bejelentést kell tenni**. A kártyaletiltás visszavonhatatlan rendelkezés. Ha a kártya megkerül, a letiltást akkor sem lehet feloldani, új kártyát kell igényelni. A letiltás előtti kárért a kártyatulajdonos, a letiltás utániért a bank felel.

Nagyon kevés az a magyar kisvállalkozó, aki ezt a rengeteg információt fejben tartja. Ha eljutsz odáig, hogy vállalkozóként üzleti tervet, illetve hitelkérelmi tervet kell készítened, csak vedd elő ezt a fejezetet, és pontról **pontra haladva dolgozd ki a tervedet**. Ne csodálkozz, ha lesz olyan tétel, ami egyáltalán nem vonatkozhat rád vagy a vállalkozásodra, azokat értelemszerűen hagyd ki.

A fentiek az üzleti és hitelkérelmi terv **általános útmutatói**. **Ne felejtse el: ahány ház, annyi szokás, s ennek szellemében járnak el a hitelintézetek és a hivatalok is**. Előfordulhat, hogy a mi példánktól eltérő üzleti tervet kérnek.

**Hazánkban a II. világháború után megszüntették a tőzsdét.** (A szocialista **erkölcs szerint a pénzt csak munkával** tisztességes keresni, nem pedig spekulációval.)

1990-ben; a rendszerváltozás után újraindították a Budapesti Értéktőzsdét (**BÉT**), s 1994-ben a **Budapesti Árutőzsdét (BÁT)** is.

### 2. A kért hitel:

- összege, pénzneme,
- célja,
- felvételének időpontja,
- folyósításának módja,
- visszafizetésének kívánt ütemezése,
- visszafizetésének forrásai.

### 3. A hitelképesség bizonyítása:

- az induláskori vagyoni helyzet,
- a saját tőke,

- a vállalkozás tagjainak száma,
- a befektetett álló- és forgóeszközök összetétele a hitelezés időtartamára,
- előzetes jövedelemterv (bevétel és kiadás),
- eszköz-forrás kimutatás,
- a vagyon várt alakulása,
- a cash-flow (a készpénz áramlása),
- az ütemezett hiteltörlesztés és a cash-flow a nettó árbevétel függvényében, • más bankoknál fennálló hitelek összege és lejárata,
- tartós pénzügyi kötelezettségek (például lízing).

#### 4. A kért hitel fedezetéül szolgáló biztosítékok:

- mobilizálható állóeszközök,
- kintlévőségek,
- tehermentes ingatlanok,
- zálogjog.

#### 7. 7. A tőzsde

**A tőzsde nyilvános (mindenki által igénybe vehető), koncentrált (nagy tömegű és értékű árut és értékpapír forgalmazó), központosított -(egyetlen helyen történik a kereskedés) és szervezett (szigorú, mindenkire nézve egyetemleges szabályok és szabványosított szerződések szerint működő), önkormányzó piac.**

Alapfogalmak

Magyarországon két fajtáját különböztetjük meg a tőzsdének: az árutőzsdét és az értéktőzsdét. A tőzsdék nem nyereségérdekelt, önfenntartó szervezetek, csak annyi bevételre tesznek szert, amelyből működtethető és fejleszthető a tőzsdei kereskedelem.

#### Részvény

Vagyoni **értékkel** bíró, forgalomképes, változó árfolyamú értékpapír.

#### BUX

A **BUX** a Budapesti Értéktőzsdén forgalmazott legfontosabb részvények súlyozott átlaga.

A BUX kosarába azok a részvények kerülnek bele, melyek forgalmukat és likviditásukat tekintve a piac meghatározó **papírai**.

#### Az árfolyam befolyásolása

A piaci árakat, árfolyamokat a tőzsdén részt vevő, ott értékpapírt kibocsátó, vagy **áruval** kereskedő cégek gazdasági eredményeinek befektetői értékelése, illetve az azokra ható piaci tényezők (például kormányváltás, vezéregazgató-váltás, beruházási csőd, külföldi tőzsdék) alakítják.

#### Nyitóár

Egy kereskedési tétel (például értékpapír) vagy a BUX egy tőzsdenapi első értékét nevezzük nyitóértéknek (vagy nyitóárnak).

#### Záróár

Egy kereskedési tétel (például államkötvény) vagy a BUX egy tőzsdenapi utolsó értékét nevezzük záróértéknek (vagy záróárnak).

#### Az árutőzsde

Az árutőzsdén adható-vehető forgalomképes áruk a következők: minden vagyoni értékkel bíró, birtokolható dolog (például búza, len); dolog módjára hasznosítható természeti erőforrás (például szén); devizaérték (például külföldi

termőföld); vagyoni értékű jog (például földhasznosítási jog, márkanev); index (például lenpiaci index); az előzőekből képzett árfolyamok (például a len napi árfolyamának maximuma) és származékos termékek (például lenszövet).

### Az árutőzsdei ügylet

Háromfajta kereskedelem folytatható az árutőzsdén: azonnali (ha az adás-vétel és az ármegállapodás a szállítási szerződéssel együtt jön létre, valamint a tőzsdei elszámolóház nyilvántartásba veszi); határidős (hasonló az azonnali kereskedelemhez, de az ár meghatározása és a szállítás ideje egy későbbi piaci feltétel függvénye) és opciós ügylet (ha a vevő a jelenlegi ártól függetlenül elővásárlási jogot szerez egy későbbi alkalomra).

*A tőzsdén csak a tőzsdetagok vehetnek részt, azok a cégek, amelyek alapították, vagy csatlakoztak az alapítókhoz. Üzletelni csak ezeken a cégeken és üzletkötőiken (a BAT-on alkuszokon, a BÉT-en brókereken) keresztül lehet.*

**Portfólió:** A befektető részére egyénileg beállított, többfajta értékpapír és kereskedési tételek listája.

**ABUX** értéke ily módon a Budapesti Értéktőzsdére vonatkozó átlagos mérőszám. A BUX kosarában szereplő részvények árfolyamváltozása a BUX értéket befolyásolja. Ha például az egyik részvény ára nő, akkor az a BUX értéket is megemeli, és fordítva.

**Közkézhányad:** a tőzsdei forgalom nyilvánosan kibocsátott részvénytársaságokkal folyik. Ennek egy-egy cégre vetítve a tőzsde meghatároz úgynevezett minimális közkézhányadot. Ez azt jelenti, hogy a cég összes részvényéből mennyit kell felajánlania a nyilvános piac befektetői számára.

*Jó ha tudod!*

**Pénzügyi** intézmények fogalmán a hitelintézeteket és a pénzügyi vállalkozásokat értjük. Pénzügyi szolgáltatásokat kizárólag ők végezhetnek.

**Hitelintézetek:** pénzügyi szolgáltatási tevékenységek végzésére felhatalmazott pénzügyi intézmények, amelyeknek három további formáját különböztetjük meg:

- 1. Bankok:** olyan - legalább 2 milliárd forint jegyzett tőkével alapított - részvénytársasági formában, illetve külföldi vállalkozás magyarországi fióktelepeként működő hitelintézetek, amelyeknek fő profilját az üzletszerű betétgyűjtés, valamint a pénzforgalmi szolgáltatások jelentik. Kizárólag a bankok jogosultak arra, hogy a pénzügyi szolgáltatási tevékenységek teljes körét végezzék.
- 2. Szakosított hitelintézetek:** tevékenységi körük a bankihoz képest korlátozott. Vagy részvénytársaságként, vagy fióktelepi formában működhetnek. Ilyenek például a lakás- takarékpénztárak és a jelzálog-hitelintézetek.
- 3. Szövetkezeti hitelintézetek:** legalább 100 millió forint jegyzett tőkével létesíthetőek. Megkülönböztetünk hitelszövetkezeteket és takarékszövetkezeteket.

### A tiszta és a spekulációs ügylet

A tiszta és a spekulációs ügylet mindegyike lehet azonnali (szaknyelven prompt) és határidős (szaknyelven termin) ügylet.

a, A tiszta ügylet prompt kereskedelem esetén egyszerű adás-vétel.

b, A tiszta ügylet a termin piacon annyi, mint mai árfolyamon a jövőben adni-venni.

c, Arbitage - ejtsd: arbitázs Spekuláció prompt ügyletben: egy időben két piacon fennálló **árkülönbség kihasználása** (például a valutapiacon). d, Hausse - ejtsd: hossz Spekuláció termin piacon: az árfolyam-emelkedés reményében kötött ügylet (például mai árakon jövőbeni teljesítésre vásárolni). e, Baisse-ejtsd: bessz Spekuláció termin piacon:

az árfolyamcsökkenésre spekulálni (például a mai árakon jövőbeni teljesítéssel eladni).

### Az értéktőzsde

Az értéktőzsde elsősorban a jegyzett értékpapírok (részvények, kötvények, kincstárjegyek), valamint a valuták adás-vételének piaca. A tőzsdei nyereség vagy veszteség a mindenkor információ helyességének függvénye.

### Az értéktőzsdei ügylet

A BÉT-en jellemzően két alapvető tőzsdei ügyletet szokás megkülönböztetni: a tiszta (például az áru, az értéktárgy megszerzése), valamint a spekulációs (például a minél nagyobb pénzügyi nyereség elérése) ügyletet.

### Tőzsdén kívüli részvénykereskedelem

Az állandó adásvételi képességgel rendelkező értéktőzsdén folyik azzal a különbséggel, hogy a felkínált értékpapírokat csak akkor lehet eladni, ha van vevő.

Ez a legrizikósabb piac, mert erről nincsenek megbízható hírek, vagy nem lehet beszerezni hiteles piaci információt.

### **Ajánlott irodalom**

*Lenkei Gábor: Kis pénzzel a tőzsdén - tőzsdei ismeretek közérthetően*

*A Tőzsdecápák című film - a tőzsde működésének valóságghű ábrázolását mutatja be.*

*Ui.: A következő fejezetben a vállalkozások egy kellemetlen; de szükséges teendőjével foglalkozunk, az adózással.*

### **Feladatok**

1. Találj ki egy vállalkozást, és nagy vonalakban tervezd meg a tőkeszükségletét és azok forrását!
2. Érdeklődj egy pénzintézetben, hogy milyen okmányokra van szükség az olyan folyószámlanyitáshoz, amelyhez bankkártya is jár!
3. Gyűjts össze bank- és hitelkártya típusokat!
4. Mutassátok be a Junior-kártyát!
5. Az osztállyal közösen készítsetek el egy fiktív hitelkérelmet!
6. Gyűjtsd össze azokat a helyeket ahonnan napi információt lehet szerezni a BUX alakulásáról!

### **Összefoglaló kérdések**

1. Mihez kell tőke a vállalkozás indításakor?
2. Milyen két fő forrásból szerezhetünk tőkét?
3. Milyen banki szolgáltatások vannak?
4. Miért célszerű bankszámlát nyitni?
5. Mi a bank- és a hitelkártya közötti különbség?
6. Magyarázd meg a következő fogalmakat: saját rész, fedezet, kezelési költség, kamat, futamidő!
7. Mi a tőzsde?
8. Magyarázd el a BUX működését!
9. Milyen dolgokat „árulnak” az árutőzsdén?
10. Milyen dolgokat „árulnak” a BÉT-en?

## **AZ ADÓ**

A 8. modul fejezetei

8. 1. Az adózásról általában
8. 2. Az adónemek

### **8. 1. Az adózásról általában**

Alapfogalmak

Az adó fogalma: kötelező jellegű pénzbeli hozzájárulás az államháztartás költségeihez.

Egy adott országban adóztatni az állam jogosult. Magyarországon adót szedni csak törvényi felhatalmazás alapján lehet.

Adóztató: aki adót szedni jogosult. Hazánkban csak az állam és az önkormányzatok minősülnek adóztatónak. Az adó alanya (az adózó): az adófizetésre kötelezett természetes személy, gazdasági társaság és minden olyan szervezet, amelyre az adóról szóló törvény adókötelezettséget állapít meg.

Adókötelezettség: tartalmazza az adózó valamennyi, jogszabályban előírt feladatát. Így:

- bejelentési kötelezettség,
- nyilvántartási kötelezettség,
- bizonylatolási, bizonylatmegőrzési kötelezettség,
- adóbevallási kötelezettség, • adatszolgáltatási kötelezettség.

*Érdeemes utánanézni!*

*Az adózás rendjéről szóló 1990. évi XCL törvény (és a módosításai) foglalja egységes rendszerbe és határozza meg az adózók és az adóhatóság tennivalóit. Például a bejelentkezés, a változás bejelentésének szabályait; a bevallási, befizetési, önellenőrzési, nyilvántartási, adatszolgáltatási tennivalókat; az ellenőrzés módját.*

Az adó tárgya: az a dolog (például: épület, telek), vagy az a jövedelemszerző tevékenység (például: vállalkozás nyeresége, az alkalmazottak fizetése), amely után az adót fizetik.

Az adóalap: az adó tárgyának pénzben kifejezett mennyisége.

Az adó mértéke: azt fejezi ki, hogy az adóalap után mennyi adót kell fizetni.

Adómentesség esetén az adó jogszabályban meghatározott alanya vagy tárgya mentesül az adózás alól.

Adóhatóságok:

Adó- és Pénzügyi Ellenőrzési Hivatal (APEH): az állami adóhatóság,

Vám- és Pénzügyőrség Országos Parancsnoksága (VPOP): a vámhatóság (mert a vám is egyfajta adó), önkormányzatok, illetékhivatalok.

*Parlamenti adóvitákban, a médiában, kormányfői, pénzügyminiszteri nyilatkozatokban gyakran hallhatsz az adózással kapcsolatban a lineáris, a progresszív és a degresszív fogalmakról. A lineáris adózás esetében az adókulcsok egységesek (például az áfa). Progresszív adózáskor az adókulcsok az adóalap növekedésével nőnek (például az szja). Degresszív adózáskor az adókulcsok az adóalap növekedésével csökkennek (ilyen nincs Magyarországon).*

*Az új adórendszer kidolgozása - bár természetesen nem egyedül készítette - Kupa Mihály, későbbi pénzügyminiszter nevéhez fűződik.*

Hazánkban a II. világháború után nem sokkal megszűnt az adózási rendszer. 1988. január 1-jétől újra bevezette az állam, egy korszerű; európai rendszerű formában.

*A törvény értelmében szinte minden esetben 25 %-os áfát fizetünk, ezért egyszerűbb a kivételeket felsorolni.*

- 12 %-os adókulcs alá tartoznak például a hús- és tejipari termékek, könyvek, folyóiratok.
- 0 %-os, vagyis áfamentes például a gyógyszer vagy a tápszer.

*Igyekeztek megfogalmazni, vajon mi az oka, hogy ilyen csoportokba rendelték a termékeket! Gondolkodjatok el rajta, hogy a 25%-os áfa egy negyedével megemeli az árakat! Miért a gyógyszerek maradnak ki a hatálya alól?*

## **8. 2. Adófajták, adónemek**

Általános forgalmi adó (áfa)

Az áfa a végső felhasználót, a fogyasztót terheli. Az adó a termék vagy szolgáltatás árában benne van, tehát az eladási árral az áfát is megfizettetik. Az áfa jellemzői:

- általános, mert kiterjed minden értékesítésre, szolgáltatásra,
- forgalmi, mert a termék vagy szolgáltatás értékesítéséhez kapcsolódik,
- nettó típusú, mert minden termékben csak egyszer kell megfizetni,
- fogyasztói adó, mert a felhasználót terheli, pedig a forgalmazók fizetik be.

Az általános forgalmi adó mértéke az adóalap meghatározott százaléka. Jelenleg 0, 12, vagy 25%. Legáltalánosabb a 25%-os mérték. Ezt kell fizetnünk minden olyan termék és szolgáltatás után, amelynél az áfáról szóló törvény ettől eltérő adókulcs alkalmazását nem teszi lehetővé.

Személyi jövedelemadó (szja)

A személyi jövedelemadót minden olyan természetes személy (magánszemély) köteles fizetni; aki személyes jövedelmet szerez: A magánszemély, minden jövedelme adóköteles; Az szja **jellemzői**:

- a magánszemélyek minden jövedelme adóköteles,
- közvetlen: mindenki maga fizeti,
- általános: mindenre kiterjed (még a külföldiek belföldről származó jövedelmére is),
- összevont: a különböző forrásból származó jövedelmek összeadódnak, és ez után kell adót fizetni (például: munkabér + vállalkozásból származó bevétel + árfolyamnyereség = adóalap),
- főszabály: a magánszemély minden jövedelme adóköteles. (Van azonban néhány kivétel, például az iskoláztatási támogatás.)

*A személyi jövedelemadó fizetésével az összjövedelmünkkel arányos teherviselést vállalunk az állami feladatok finanszírozásában. (Az alkotmányban rögzített kötelességeink közé tartozik a közteherviselés.) Azaz, aki sokat keres, sok adót fizet, aki keveset keres, keveset.*

*Az összevont adóalap (összjövedelem): a magán személy által az adóévben megszerzett tevékenységből származó jövedelem.*

#### **Jövedelemfajták:**

- Önálló tevékenységből származó jövedelem. Minden, amiből bevétel származik.
- Nem önálló tevékenységből származó jövedelem. Nem önálló tevékenység a munkaviszonyban folytatott tevékenység.
- Egyéb jövedelmek.
- Külön adózó jövedelmek. Például ingatlaneladásból, árfolyamnyereségből, tőzsdei ügyletekből származó jövedelmek.

#### **Társasági adó**

Az állam az egyes vállalkozási tevékenységet folytató gazdálkodó szervezetek jövedelmének egy részét elvonja, ebből szerezve költségvetési bevételeket a közfeladatok ellátásához. Társasági adót jellemzően a nagyobb vállalkozások, például a kft.-k, rt.-k fizetnek.

#### **A társasági adó jellemzői:**

- versenysemleges adó: nincs különbség a vállalkozási tulajdonformák adózása között,
- közvetlen adó: az adót az adófizetésre kötelezett fizeti, • az adó alapja nem azonos az adózás előtti eredménnyel, jogszabályban rögzített a költségek és ráfordítások elszámolásának módja,
- az adó kulcsa jelenleg 18 százalék. **Osztalékadó**

Az **osztalék fogalma**: az rt. nyereségből a részvényesek számára kifizetett összeg.

A kapott osztalék után az osztalékban részesülő 20 százalék adót köteles fizetni.

#### **Helyi adók**

**Helyi adóknak nevezzük azokat az adókat, amelyeket a helyi önkormányzat az illetékességi területén szedhet.**

#### **A helyi adók jellemző fajtái**

##### **Vagyoni típusú adók:**

építményadó: az önkormányzat területén lévő lakás és nem lakás célját szolgáló építmény használata után fizetendő adó, telekadó: beépítetlen belterületi földekre vethető ki.

##### **Kommunális jellegű adók:**



a településen az infrastruktúra fejlesztésére és a környezetvédelemmel kapcsolatos feladatok finanszírozására használják fel,

vállalkozások kommunális adója: a települési gazdasági vállalkozások fizetik,

magánszemélyek kommunális adója: magánszemélyek fizetik,

idegenforgalmi adó: a településen tartózkodó üdülők fizetik, helyi

iparüzési adó: a települési egyéni és társas vállalkozások fizetik.

### ***Egyéni vállalkozó adózási formái***

#### *Vállalkozói személyi jövedelemadó és osztalékadó adókulcsai*

**Vállalkozói személyi jövedelemadó 18%**

**Vállalkozói** a vállalkozói **osztalékalap** kivétnek a **jegyutáni adó** banki alapkamat kétszeresével számított összege után 20%, az ezt meghaladó rész után 35%

#### *Vállalkozói átalányadó-mértékek*

Legfeljebb 200 000 Ft jövedelemig 12,5%

200 000 Ft-nál több, de

legfeljebb 600 000 Ft

jövedelemig 25% 600 000

Ft-nál több, de legfeljebb

800 000 Ft jövedelemig

30%, 800 000 forintnál

több jövedelem esetén 35%

#### *Vállalkozói tételes átalányadó összege*

Fodrászati tevékenység esetén 100 000 Ft

Kozmetikai

tevékenység esetén 100 000 Ft

Fodrászati és

kozmetikai

tevékenység esetén 100 000 Ft

Személyszállítás

esetén 120 000 Ft

Fizetővendéglátás 24 000

esetén Ft/szoba

#### *Az APEH által beszedett, kiemelt adó és járulékbévételek alakulása 1997-ben és 1998-ban*

Megnevezés 1997. 1998. Mrd Ft Mrd Ft

SZJA 560,2 656,6

ÁFA 674,8 761,0

Társasági adó

- gazdálkodó

szervezetek 144,7 199,2

- pénzüzetek

(MNB nélkül) 19,4 18,1

Munkaadói

járulék 84,3 97,2

Munkavállalói

járulék 26,7 32,3

Kiemelt adók

összesen 1 510,0 1 800,0

## Egyéb adók és járulékok

Egyéb adók: fogyasztási adó és fogyasztási árkiegészítés (autóbuszos szolgáltatás, belvízi személyszállítás), gépjárműadók, játékadó (szerencsejáték). Járulékok: társadalombiztosítási, egészségbiztosítási, nyugdíj-, munkavállalói, munkaadói, kulturális járulék; szakképzési, rehabilitációs, útalap hozzájárulás.

### *Ajánlott irodalom*

*A HVG című hetilap adózással foglalkozó cikkei*

*Ui.: A következő fejezetben a társadalombiztosítással kapcsolatos legfontosabb tudnivalókkal ismerkedhatsz meg.*

### *Feladatok*

- 1. Másoljatok le egy személyi jövedelemadó-bevallási űrlapot, és tanulmányozzátok át a tartalmát! Az osztállyal közösen találjátok ki egy vállalkozást, és annak fiktív pénzügyi adatai segítségével töltsétek ki!*
- 2. Gyűjts össze 0, 12 és 25%-os áfa adókulcsos termékeket!*
- 3. Beszéld meg a szüleiddel, hogy ők milyen típusú és mennyi adót fizetnek.*
- 4. Számítsd ki az áfatartalmát a következő termékeknek:*  
*televízió - 56 900 Ft, tankönyv - 1*  
*400 Ft, gyógyászati segédeszköz - 13*  
*500 Ft.*

### **Összefoglaló kérdések 1.**

Az adó fogalma.

2. Ki az adó alanya?
3. Milyen adókötelezettségei vannak az adózónak?
4. Sorold fel az áfa jellemzőit!
5. Összegezd az szja jellemzőit!
6. Milyen jövedelemfajtákat ismersz?
7. A társasági adó jellemzői.
8. Mit nevezünk helyi adónak?
9. Milyen típusú helyi adók vannak?
10. Sorolj fel járuléktípusokat!

# A TÁRSADALOMBIZTOSÍTÁS

## A 9. modul fejezetei

### 9.1. Általános információk

#### 9.2. Társadalombiztosítási ellátások

### 9.1. Általános információk

A társadalombiztosítás általános értelemben a keresőképtelenekről és betegekről való anyagi és egészségügyi gondoskodás kollektív rendszere.

A törvény kimondja, hogy a társadalombiztosítás állami feladat. A társadalombiztosítási rendszer működésében a közteherhivatal elve érvényesül, ennek keretében a társadalombiztosítás kiadásainak fedezetére járulékot kell fizetni.

A társadalombiztosítási ellátások fedezetére a biztosítottak egészségbiztosítási és nyugdíjjárulékot fizetnek. A munkáltató egészségbiztosítási és nyugdíjbiztosítási járulékot fizet, és a táppénzkiadásokhoz is hozzájárul.

*A társadalombiztosítás igyekszik szociális értelemben valódi biztonságot teremteni. Gondoskodik az öregekről, a betegekről, a kisgyermekes anyákról, segíti a családokat. Mindezt miből? Abból, amit befizetünk járulékok formájában az államkasszába.*

*Tehát az állam gondoskodik de nem jótékonykodik. Szétosztja, amit előzőleg beszedett. Hogy jól vagy rosszul, azon lehet vitatkozni, de a cél mindenképpen nemes.*

A biztosítottak köre:

- a munkaviszonyban állók,
- a szövetkezeti tagok,
- az egyéni vállalkozók,
- az egyéni vállalkozásokban közreműködő segítő családtagok,
- a közkereseti társaságok természetes személy tagjai,
- a betéti társaság beltágjai,
- a korlátolt felelősségű és a közhasznú társaság tagjai,
- a munkanélküliek.

### 9.2. Társadalombiztosítási ellátások Betegségi és anyasági ellátás

A biztosítottakat betegségi és anyasági ellátásként egészségügyi szolgáltatás, táppénz, terhességi és gyermekágyi segély illeti meg.

#### Egészségügyi ellátás

A biztosítottak térítés nélkül jogosultak:

- a betegség megelőzését szolgáló orvosi vizsgálatokra,
- szűrővizsgálatokra,
- háziorvosi alapellátásra,
- fogorvosi ellátásra,
- járóbeteg-, kórházi és szülészeti ellátásra, • rehabilitációs ellátásra,
- mentő szállításra.

*Ne felejtse el, hogy a különféle juttatások csak akkor járnak, ha biztosított vagy! Ezért ne kövesd el azt a hibát, hogy olyan helyre menj dolgozni, ahol nem jelentenek be alkalmazottként (és te se dolgoztass így másokat!). Minden biztosított kap egy úgynevezett TB-kártyát, amelyen a személyes adatai mellett szerepel egy kilencjegyű szám:*

*ez a személy társadalombiztosítási azonosító jele (a TAJ-szám). Ingyenes egészségügyi szolgáltatásokat csak a kártya, illetve a szám alapján -lehet igénybe venni.*

Táppénzre jogosult az, aki a biztosítás tartama alatt keresőképtelenné válik. Táppénz a betegség időtartamára jár, de legfeljebb egy évre. A táppénz összegét a keresőképtelenséget megelőző naptári évben elért kereset napi átlaga alapján állapítják meg. A táppénz összege a napi átlagkereset hetven százaléka.

- 2000. január - jétől a járulékeszedéssel kapcsolatos feladatok átkerültek az APEH-hez,
- a járulékok bevallására háromféle bevallástípust vezettek be: a foglalkoztatóknak, a foglalkoztatónak nem minősülő főállású, illetve a kiegészítő tevékenységet folytató egyéni vállalkozók számára, és • a bevallások határidejét az adóelőleg fizetés idejére tették.

- **Öregségi nyugdíj:** öregségi teljes nyugdíjra az a személy jogosult, aki a 62. életévét betöltötte, s legalább húsz év szolgálati időt szerzett.
- **Rokkantsági nyugdíj:** rokkantsági nyugdíjra az jogosult, aki egészségromlás, testi- vagy szellemi fogyatkozás következtében 67 százalékban elvesztette munkavégző képességét, és ebben az állapotában javulás egy évig nem várható.
- **Özvegyi nyugdíj:** az elhunyt biztosított házastársát illeti meg.

Árvaellátásra az a gyermek jogosult, akinek egyik vagy mindkét szülője elhalálozott, 25 évesnél fiatalabb, és iskolai tanulmányokat folytat. Az árvaellátás összege gyermekenként annak a nyugdíjnak a 30 százaléka, amely az elhunytat öregségi nyugdíjként a halála időpontjában megillette volna.

Baleseti ellátás üzemi baleset, illetve foglalkozási betegség esetén jár.

Baleseti ellátásként a sérültet baleseti egészségügyi szolgáltatás, baleseti táppénz (az átlagkereset 100 %), saját jogú baleseti nyugellátás, halála esetén hozzátartozóit hozzátartozói baleseti nyugellátás illeti meg.

Az üzemi baleset (munkabaleset): az a baleset, amely a biztosítottat a foglalkozása körében végzett munka közben, vagy azzal összefüggésben éri.

Foglalkozási betegség: az a betegség, amely a biztosított foglalkozásának különös veszélye folytán alakul ki.

60

## A magánnyugdíj keretében járó szolgáltatások

A nyugdíjkorhatár elérése esetén az állampolgárok ellátásáról már az önkéntesen választható magánnyugdíjpénztárak is gondoskodnak.

A nyugdíjpénztár a pénztártag részére a nyugdíjszolgáltatást a pénztártag által választott típusú járadékszolgáltatásként nyújtja, vagy összegszerű kifizetésként teljesíti. Az életjáradék a tag számára élete végéig havonta, előre folyósított járadék.

A biztosított által fizetendő járulék mértéke 2000. január 1-jétől 9%, magánnyugdíjpénztár tagja esetében 1%. A biztosított által fizetendő egészségbiztosítási járulék mértéke 3%.

A munkáltató és a biztosítottnak minősülő egyéni vállalkozó társadalombiztosítási járulékot köteles fizetni, amelyből megközelítőleg kétharmad a nyugdíjbiztosítási járulék, egyharmad részt pedig az egészségbiztosítási járulék képez. Az egészségbiztosítási járulék összege a jövedelem 15%-a.

*Már a modul elején írtunk az állami gondoskodás szerepéről. Jelenleg még ez a rendszer van életben hazánkban, de megkezdődött a modernizálása. Az átalakulás egyik első lépése a magánnyugdíjpénztárak működésének engedélyezése, támogatása. A magánnyugdíjpénztárak hasonlóan működnek; mint a központi társadalombiztosítás: összegyűjtik a befizetéseket, majd szétosztják. Mint a nevük is mutatja, a tulajdonos nem az állam, hanem magántársaság, általában biztosító társaságok vagy bankok. Náluk bárki lehet pénztári tag, az is, aki nem dolgozik, és ígéretük szerint a pénzalapjukat befektetik, megforgatják, így a tagok lényegesen jobb szolgáltatásra számíthatnak. Mivel több pénztár van a „piacon”, a kialakuló versenyhelyzet kedvező feltételeket teremt a tagok számára.*

*Ám van egy nagy hátrányuk: mint minden magánvállalkozás, ők is tönkremehetnek. Válaszd a legmegbízhatóbbnak látszót!*

### Ajánlott irodalom

Az alábbi Internet-oldalakon találhatsz információkat:

[www.worigo.hu](http://www.worigo.hu), [www.apenh.hu](http://www.apenh.hu),  
[www.index.hu](http://www.index.hu).

Üi.: A következő fejezetben az üzleti tervezéssel foglalkozunk.

## Összefoglaló kérdések

1. Mi a társadalombiztosítás?
2. Kik tartoznak a biztosítottak közé?
3. Milyen betegségi és egészségügyi ellátás illeti meg a biztosítottakat?
4. Mi a táppénz?
5. Milyen nyugdíjfajták vannak?
6. Mutasd be a magánnyugdíjpénztárakat!
7. Mi a különbség az üzemi baleset és a foglalkozási betegség között?

### Feladatok

1. Gyűjtsetek közösen információkat minél több magánnyugdíjpénztárról, szolgáltatásaikról, megbízhatóságukról! (nem kell kémkedésre gondolni, csak figyeljétek a híradásokat, a pénztárak reklámjait, személyesen is kérhettek tőlük tájékoztatást, és prospektusokat is szívesen adnak).
2. Gyűjts példákat az üzemi balesetek és a foglalkoztatási megbetegedések fajtáira!

Járadékfizetési határidők

<u>JÁRULÉK,</u> <u>MEGNEVEZÉS</u>	<u>ALAPJA</u>	<u>MÉRTÉKE</u>	<u>FIZETÉSI</u> <u>HATÁRIDŐ</u>
Egészségbiztosítási járulékalap (foglalkoztató által fizetett)	Járadék alapot képező jövedelem	11 %	az elszámolt hónapot követő hó 12-e
Nyugdíjbiztosítási járulékalap (foglalkoztató által fizetett)	Járadék alapot képező jövedelem	22 %	az elszámolt hónapot követő hó 12-e
Egészségbiztosítási járulékalap (társas vállalkozás által)	Járadék alapot képező jövedelem, de legalább a megelőző hónap első napján	11 %	az elszámolt hónapot követő hó 12-e

fizetett a társas vállalkozó után)	érvényes minimálbér		
Nyugdíjbiztosítási járulék (társas vállalkozás által fizetett a társas vállalkozó után)	Járulék alapot képező jövedelem, de legalább a megelőző hónap első napján érvényes minimálbér	22%	az elszámolt hónapot követő hó 12-e
Egészségbiztosítási járulék (egyéni vállalkozó által fizetett)	Vállalkozói kivét, vagy az átalányadó alapját képező jövedelem, de legalább a megelőző hónap első napján érvényes minimálbér	11%	negyedévet követő hó 12-e
Nyugdíjbiztosítási járulék (egyéni vállalkozó által fizetett)	Vállalkozói kivét, vagy az átalányadó alapját képező jövedelem, de legalább a megelőző hónap első napján érvényes minimálbér	22%	negyedévet követő hó 12-e
Baleseti járulék (kiegészítő tevékenységet folytató társas vállalkozó után a társas vállalkozás által fizetett)	Személyes közreműködés alapján kifizetett (elszámolt) járulék alapot képező jövedelem	5%	az elszámolt hónapot követő hó 12-e
Baleseti járulék (kiegészítő tevékenységet folytató egyéni vállalkozó által fizetett)	A kiegészítő tevékenységből származó vállalkozói kivét, átalányadó <i>esetén</i> az átalányadó alapját képező jövedelem	5%	negyedévet követő hó 12-e
Nyugdíjjárulék (biztosított által fizetett)	Járulék alapot képező jövedelem	8% (mny: 2%)	az elszámolt hónapot követő hó 12-e
Egészségbiztosítási járulék (biztosított által fizetett)	Járulék alapot képező jövedelem	3 9c	az elszámolt hónapot követő hó 12-e
Nyugdíjjárulék (társasvállalkozó által fizetett)	Járulék alapot képező jöv., de minimálbér	8% (mny: 2%)	az elszámolt hónapot követő hó 12-e
Egészségbiztosítási járulék (társas vállalkozó által fizetett)	Járulék alapot képező jövedelem, de legalább a megelőző hónap első napján érvényes minimálbér	3%	az elszámolt hónapot követő hó 1-e
Egészség biztosítási járulék (egyéni vállalkozó által fizetett)	Vállalkozói kivét, vagy az átalányadó alapját képező jöv., de legalább a megelőző hónap első napján érvényes minimálbér	3%	negyedévet követő hó 12-e
Nyugdíjjárulék (egyéni vállalkozó által fizetett)	Az átalányadó alapját képező jöv., vagy a megelőző hó első napján érvényes minimálbér	8% (mny: 2%)	negyedévet követő hó 12-e
Egészségbiztosítási járulék (biztosítottak nem minősülő személy által fizetett)	Tárgyhónapot megelőző hónap első napján érvényes minimálbér	11%	tárgyhónapot követő hó 12-e
Magánnyugdíjpénztári tagdíj (foglalkoztató)	Járulék alapot képező jövedelem	6%	tárgyhónapot követő hó 12-e
Magánnyugdíjpénztári tagdíj (egyéni vállalkozó)	Járulék alapot képező jövedelem	6%	tárgyhónapot követő hó 12-e
Százalékos EHO** (munkáltató, kifizető által fizetett)	Az az összeg, amelyet a járulék alap meghatározásánál nem kell figyelembe venni	11%	jövedelem juttatását követő hó 12-e
Százalékos EHO (egyéni vállalkozó által fizetett)	Az az összeg, amelyet a járulék alap meghatározásánál nem kell figyelembe venni	11% <sup>k</sup>	negyedévet követő hó 12-e
Tételes EHO (kifizető által fizetett)		3900 Ft/hó (130 Ft/nap)	tárgyhónapot követő hó 12-e

' mny: magánnyugdíjpénztár, \*\* EHO: egészségbiztosítási hozzájárulás

## AZ ÜZLETI TERV

### A 10. modul fejezetei

10. 1. Az üzleti terv
10. 2. Az üzleti terv készítésének menete

#### 10. 1. Az üzleti terv

A vállalkozás indításához célszerű üzleti tervet készíteni. A siker esélyei nagymértékben megnőnek egy alapos, jól kidolgozott üzleti tervvel.

A vállalkozás megindítása után is időről időre újat kell készíteni. Szükség lesz rá a rövid távú tervezésben, a konkrét cselekvési program meghatározásához és a hosszú távú célok kitűzéséhez is.

Hitelkérelem esetén a bankok is kérnek üzleti tervet, ezért jó, ha az indulás előtti üzleti terv úgy készül el, hogy a következők megírásánál lehessen arra alapozni.

### Az üzleti terv készítésének céljai:

a vállalkozások önmaguk számára megfogalmazzák követendő üzleti stratégiájukat, feltárni a vállalkozás problémás területeit, kimutatni a vállalkozás erősségeit, a hitelképesség bizonyítása,

a vállalkozás bemutatása a fontosabb üzletfelek

számára, a rövid távú programok kidolgozásának elősegítése, a hosszabb távú tervezés megalapozása, elősegíti a folyamatos működés lehetőségeit, megtervezni a vállalkozás külső (üzletfelek) és belső (munkatársak) kapcsolatrendszerét,

megteremti a pénzügyi tervezés alapjait.

Az üzleti terv tartalmát elsősorban a vállalkozási tevékenység határozza meg, a részletessége és mélysége pedig a vállalkozás nagyságától függ.

## 10. 2. Az üzleti tervezés

Az üzleti terv egészének azt kell sugallnia, hogy készítője megbízható, alapos, és figyel a részletekre is. Emiatt a tervet célszerű összefűzni, ügyelni kell a világos, szakszerű, lényegre törő fogalmazásra, jó, ha vannak benne grafikonok, táblázatok, rendezett a külalakja.

**Mielőtt az üzleti terv készítéséhez fogsz, már kész elképzelésekkel kell rendelkezned. Elsősorban erre a három kérdésre összpontosíts:**

*Mire vagyok képes? Mit akarok csinálni? Mi a célom?*

*Az első kérdés megválaszolásában az 1., a másodikonál a 2. és 3. modulok nyújtanak segítséget. A harmadik kérdés legyen a te gondod, de vigyázz, csak látszólag olyan egyszerű! Nem elég ennyivel válaszolni: gazdag akarok lenni!*

*Az üzleti terv készítése közben soha ne felejtse el, hogy a terv elsődleges célja az olvasó meggyőzése vállalkozásod nagyszerűségéről. El kell „adnod” magad és a vállalkozásod. Sokan ezt úgy értelmezik, hogy amíg a maguk számára, írt üzleti tervben őszintének kell lenniük, addig a mások számára készültben szépíthetnek, eltúlozhatják kilátásaikat, hallgathatnak a bajokról. Csakhogy..., a hazug embert hamarabb..., ugye? Mi történik akkor, ha a szakember, aki átnézi, rájön a turpisságra? S ha egy fél év múlva kiderül, hogy korántsem sikerül megvalósítani? Szerintünk jobb az őszinteség. Amikor elkezded egy vállalkozást, pénzt, sok pénzt; szellemi tőkét és energiát fektetsz be. Am kevés olyan legális és korrekt vállalkozás, főleg kisvállalkozás van a világon, amelyiknek a befektetései egy év alatt megtérülnek Jó esélyed van rá, hogy egy-két évig tuti veszteséges leszel. Ezzel mindenki, a hitelezők, de még az adóhatóság is tisztában van. A második tény, hogy ennek ismeretében mégis nyereségesnek kell látszania az üzleti tervednek, mert különben nem kapsz hitelt. De hitelt kapnod kell! Ez nyilvánvalóan paradoxon. ...*

*Nagyon egyszerűen fogalmazva az üzleti terv a vállalkozások olyan dokumentuma, amely azt írja le, hogy: hol tart jelenleg a vállalkozás, hová akar elérni (azaz milyen céljai vannak), milyen úton kívánja megtenni az utat (hogyan akarja elképzeléseit megvalósítani).*

Az üzleti terv készítésének menete

1. A bevezető oldalon kapjon helyet

a vállalkozás neve, címe, elérhetősége, esetleg az adó- és bankszámlaszáma, a cég tulajdonosának neve, címe, elérhetősége,

a terv bizalmas kezelésére vonatkozó igény jelzése. Gyakran rákényszerülhetünk, hogy jelezzük, a terv bizalmas, mert titkos üzleti adatokat tartalmaz.

a terv címe, az üzleti terv céljának pontos meghatározása, annak jelzése, hogy miért íródott a terv (például hitelfelvétel), a vállalkozás tevékenységi körének, profiljának rövid leírása (maximum egy sorban).

*Mit gondolsz lehet valami igazság a nem éppen optimista megnyilvánulásban?*

*Az üzleti tervet kötelességszerűen olvasók többségének nincs arra ideje, hogy 40-80 oldalt alaposan átböngésszenek, emiatt elsősorban az összefoglalásra hagyatkoznak az elsődleges megítélésnél (de vigyázz: szükség esetén kivesézik ám!).*

*Kissé pikáns, de igaz: „A kompetencia és az impotencia egyenes arányban vannak!”, vagyis minél nagyobb döntési jogkörrel rendelkezik valaki, annál kevesebb az ideje!*

#### Összefoglalás

Az üzleti terv talán legfontosabb része ez a néhány oldalas (3-6) összefoglalás, amely tartalmazza a terv minden fontosabb adatát, megállapítását.

### 10.3. A megvalósíthatósági tanulmány tartalmazza

#### 3. 1. A makrogazdasági iparág- és konkurenciaelemzést:

a gazdaság általános trendjeit, kilátásait, az iparág elemzését, előrejelzéseket (KSH-adatok, szakajó), a versenytársak elemzését, a piac meghatározását, behatárolását.

#### 3. 2. A vállalkozás leírását:

a vállalkozás jellegét, az üzleti ötletet, termékek, szolgáltatások leírását, a vállalkozók (a csapat) bemutatását, a cég szakmai háttérét, a vállalkozás méretét, az iroda és az alkalmazottak bemutatását.

#### 3.3. A termelési, szolgáltatási tervet:

a termelési, szolgáltatási folyamat leírását (ez fejezetrész kifejezetten szakembereknek szól), a telephelyek bemutatását, a gépek, berendezése, felszerelések ismertetését, az alvállalkozók, beszállítók bemutatását.

#### 3.4. A marketingtervet:

a marketing-mix (4P-4M) felvázolását, az ár, a termék, az eladás ösztönzése (reklám), a forgalmazás előrejelzéseit, az ellenőrzés és korrekció lehetőségeit.

#### 3. 5. A szervezeti tervet:

- a tulajdonformát,
- a tulajdonostársakat, fő részvényeseket, befektetőket,
- az általános szervezeti terv leírását: a vezetők és beosztottak hierarchiáját, hatásköreit, a döntési jogköröket,
- a vezetői munkakörbe tervezettek rövid életrajzát, szakmai háttérét,
- a tervezett szervezeti átalakításokat, létszámleépítési, vagy -bővítési tervet.

#### 3. 6. A kockázatbecslést:

- a vállalkozás gyenge pontjainak értékelését, • a bevezetendő technológiát,
- a váratlan eseményekre való felkészülés módjait.

#### 3. 7. A pénzügyi tervet:



- a kiinduló és a tervezett mérleget, • a nyereség-, és veszteségszámítást,
- készpénzforgalom-elemzést (cash-flow), • a fedezeti pont elemzését, • a meglévő és szükséges forrásokat.

#### 4. Függelékeket, mellékleteket:

- alapító okiratot,
- előszerződéseket, árajánlatokat,
- üzleti, kapcsolati leveleket és dokumentumokat, • önéletrajzokat,
- prospektusokat, képeket, propagandaanyagokat.

Abban az esetben, ha az üzleti terv hitelkérelemhez készül, ki kell egészíteni a következőkkel: lásd a 7. modulban.

*A vállalkozások alapítását, működését a mindenkori kormány igyekszik segíteni. Az állami támogatás megnyilvánulhat adókedvezményekben, kedvező hitelkonstrukciókban, kamattámogatási rendszerben stb. Mégis gyakran érzik úgy a vállalkozók, hogy bizony vannak gátló tényezők is bőven. A felmérések alapján készült az alábbi kimutatás:*

*A vállalkozások növekedését akadályozó tényezők  
(a sorrendfontossága százalékban)*

	1997.	1998.	1998. 10. O5. 10.
<b>Magas adó –és tb-terhek</b>	<b>84</b>	<b>80</b>	<b>78</b>
<b>Gazdasági bizonytalanság</b>	<b>62</b>	<b>55</b>	<b>58</b>
<b>Erősverseny</b>	<b>53</b>	<b>56</b>	<b>57</b>
<b>Nincs elég megrendelés</b>	<b>48</b>	<b>49</b>	<b>45</b>
<b>Tisztességtelen verseny</b>	<b>46</b>	<b>46</b>	<b>44</b>
<b>Tőkehiány</b>	<b>40</b>	<b>37</b>	<b>37</b>
<b>A vevők fizetési késedelme</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>31</b>
<b>Hitelhiány</b>	<b>27</b>	<b>26</b>	<b>26</b>
<b>Korszerűtlen kapacitás</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>19</b>
<b>Beszerzési nehézségek</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>16</b>
<b>Munkaerőhiány</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>9</b>

*Ajánlott irodalom*

*M. R. Kopmeyer: Hogyan lehetünk gazdagok?*

*Ui.: A következő fejezetben a vállalkozások pénzügyeivel ismerkedünk.*

#### **Összefoglaló kérdések**

1. Mi célból készítettünk üzleti tervet?
2. Milyen legyen az üzleti terv külalakja és bevezető oldala?
3. Mit tartalmazzon a termelési terv?
4. Mit tartalmazzon a marketingterv?
5. Mit tartalmazzon a szervezeti terv?
6. Mit tartalmazzon a pénzügyi terv?
7. Mit tartalmazzon a függelék?

#### **Feladatok**

1. Találj ki saját számodra egy vállalkozást, és készíts hozzá üzleti tervet!
2. Beszélgetsetek arról, hogyan mutathatnátok kedvező képet a vállalkozásotokról)

3. *Vitassátok meg, hogy mik lehetnek az: okai a vállalkozók által felsorolt, a vállalkotási sikerüket gátló tényezőknek. Mit tennétek ellene?*

## A PÉNZÜGYI TERV

Az **11. modul** fejezetei:

- 11. 1. A pénzügyi terv fogalma, fajtái
- 11. 2. A pénzügyi terv elemei
- 11. 3. A pénzügyi terv által kért táblázatok
- 11. 4. A fedezeti pont számítása, ábrázolása

### 11. 1. A pénzügyi terv fogalma, fajtái

A pénzügyi terv röviden megfogalmazva nem más, mint a fizetőképesség, a likviditás bizonyítása.

A pénzügyi terv a vállalkozás pénzügyi stratégiáját tartalmazza. Képet ad arról, hogy a vállalkozáshoz mikor, mennyi pénz érkezik be, a pénzt mire fordítják, mennyi szabadon elkölthető forrás keletkezik, milyen a vállalkozás pénzügyi helyzete.

**Likviditás:** a vállalkozás folyamatos, akadálytalan fizetőképessége.

A likviditás megteremtése azt jelenti, hogy a vállalkozás számláján mindig található annyi pénz, amennyivel a tulajdonos az esedékes fizetési kötelezettségeinek határidőre eleget tud tenni.

A **pénzügyi tervek fajtái:** A pénzügyi tervek jellemzően hosszú (általában 3, 5-10 évre) és/vagy rövid távra (általában 12 hónapra) készülnek. Ezen belül befektetésekkel, illetve finanszírozással foglalkozók lehetnek.

• **A hosszú távú pénzügyi terv további jellemzői:**

pénzügyi stratégiát, súlyponti intézkedéseket fogalmaz meg, középpontjában a befektetések, a tartós eszközök és források megnevezése áll. Tartalmazza a vállalkozás tőkeszükségletének információját, a befektetések, a hosszú lejáratú bankhitelek, a kötvénykibocsátások adatait. A tervezés nagy mennyiségű számításon alapul, de inkább csak irányelveket összegez.

• **A rövid távú pénzügyi terv további jellemzői:** a finanszírozásra, a szabadon felhasználható pénzeszközökre és azok felhasználási módjára helyezi a hangsúlyt. Az operatív terv a hosszú távú terv évekre lebontott, térszerűsített része.

### 11.2. A pénzügyi terv elemei

**Tőkeszükséglet:** pénzügyi forrás, a vállalkozásnak a befektetéshez, a beruházáshoz, valamint a forgó- és állóeszköz beszerzéséhez szükséges anyagi javak összessége.

A tőke az a dolog, amely azért van, hogy abból, vagy annak segítségével másik terméket vagy szolgáltatást állítsunk elő.

*„A pénz nem boldogít”- mondogatjuk, de általában azt is hozzátesszük, hogy „azért jó, ha van. Kétségtelenül igaz ez a vállalkozásokra is, különösen a szőlés második fele: jó, ha van! És mi történik, ha nincs? Mert előfordul bizony a leggazdagabb cégekkel is, hogy hosszabb-rövidebb időre pénzzavarba kerülnek. Az átmeneti, „pénzzavar” okai lehetnek:*

*1. A bevételek és a kiadások közötti egyensúly megbomlása.*

*Ehhez az állapothoz nincs is szükség egyébire, mint hogy bevásároljunk alapanyagból, fizessük ki, de a készterméket nem tudjuk eladni, vagy ha igen, akkor nem fizetnek érte időben. Ha dolgozni akarunk hiszen a semmittevésből nem élünk meg -, újra alapanyagot kell vásárolnunk. De miből?*

*2. A vállalkozás bővítése, egy-egy új gép beszerzése, vagy a régiek korszerűsítése, az üzlet felújítása, esetleg megvásárlása, ha eddig csak béreltük.*

*3. Profilbővítés, profilváltás. Új, divatosabb termékekre mindig szükség van, és ezek előállítására, gyártására, forgalmazására az átállás nem kevés pénzbe kerül.*

*Mindhárom fent vázolt helyzet nagyon kellemetlen tud lenni, de egyik sem reménytelen. A kintlevőségeinket egyszer csak megkapjuk, az új gépek több árut termelnek, s ezáltal még nő is a bevétel, főleg ha az újonnan bevezetett termék sikeres.*

*Az ilyen helyzeteket csupán túl kell élni, de ez ritkán sikerülhet külső segítség nélkül. A legegyszerűbb kölcsönkérni, ha van kitől. Vethetünk fel hitelt is, ha van fedezetünk. Ha egyik sem megy keressünk társat!*

**Költség:** a vállalkozási tevékenységgel közvetlenül összefüggő, kizárólag a vállalkozói bevétel megszerzése, a tevékenységfolytatása érdekében ténylegesen kifizetett kiadás.

**Az egyéni vállalkozó költségként számolhatja el:**

- 1. a vállalkozói kivétet (az adóévben a saját munkájának ellenértékeként kivett összeget), 2. a bevétel megszerzésével közvetlenül összefüggő kiadásokat,*
- 3. a tárgyi eszközök értékcsökkenési leírását.*

**A vállalkozás jellemző költségei:**

- anyag- és árubeszerzésre fordított összeg,
- szállítási költségek,
- alkalmazottak bére és annak közterhei,
- más magánszemély javára. (pl. segítő családtag) fizetett társadalombiztosítási járulék és magánnyugdíjpénztári tagdíj,
- saját kötelező társadalombiztosítási, baleseti járulék,
- az önkormányzatok részére befizetett adó,
- vám, vámkezelési díj,
- pénzügyi hitelre kifizetett kamat,
- biztosítási díjak (vagyon-; felelősség-, élet- és baleset-biztosítás díja),
- az üzlet, műhely bérleti díja;
- fűtés, világítás, telefon, telefax költségei, • munkaruha, védőruha, védőeszköz,
- reprezentációs költség.

*A költségek elszámolhatóságát érdemes alaposan megtanulni, vagy könyvelőre bízni, mert nagyon sok pénz megtakarítható vele.*

*Egy vállalkozás bevételi oldala tételenen jellemzően szegényesebb, mint a kiadási, de ez nem jelenti, hogy kevesebb összeget takar, sőt az a jobb, ha a bevételek meghaladják a kiadásokat. Ebből képződik ugyanis a nyereség.*

Egy vállalkozás tőkéjére jellemző:

a saját jegyzett tőkéből (például a gazdálkodó szerv saját vagyonából), a tőketartalékból (például a beruházásokhoz fel nem használt vagyonból), az eredménytartalékból (például a nyereség beruházási célokra elhatárolt részéből),

az egyéb tőkéből (például hitelek) áll, amelyeket az eredmény szerint, a korábbi évekről áthozott veszteségek csökkentenek.

A kiadás a vállalkozás tervezett jövedelmét csökkentő tételes költségnevek összege.

Egy vállalkozás pénzügyi tervének kiadási oldalán jellemzően állandó és változó költségnevek szerepelnek. Az állandó költségek: a vállalkozás tevékenységétől függetlenül rendszeresen ki kell fizetni, még akkor is, ha a vállalkozás éppen nem termel.

Másképpen, a termelési, az értékesítési, a szolgáltatási kapacitások változása mellett jelentkező fix kiadások (például az amortizáció, ingatlanbérleti díjak, áfa).

A változó költségek: a termelés vagy szolgáltatás során felmerülő, a tevékenység mértékétől függő költségek.

Más megközelítésben: az értékesítés, a termelés közvetlen önköltségei (például kiállítási standbérlet, anyagár, termékreklám), az eladott áruk beszerzési értéke (például a nagykereskedelmi ár), az értékesítés költsége (például szállítás), az igazgatási költségek (például munkadíj, bér), az egyéb általános költségek (például kommunális kiadások), illetve az egyéb ráfordítások (például a pénzügyi műveletek ráfordításai, kamatok, kezelési költségek).

A vállalkozás bevétele a termelésből vagy szolgáltatásból származó nettó árbevételből, az egyéb bevételekből, a pénzügyi műveletek bevételeiből, valamint a rendkívüli bevételekből áll.

### 11. 3. A pénzügyi intézet által kért táblázatok

#### Jövedelemterv

A jövedelemterv a vállalkozás jövedelmezőségéről ad átfogó képet.

A bevételi oldalt piackutatási, értékesítés-előrejelző módszerekkel lehet előre tervezni, a kiadásokat pedig pontos számításokkal kell alátámasztani. A vállalkozás pénzügyi előrejelzésének jövedelemterve a számított bevételeket, a kiadásokat és ráfordításokat, valamint a kettő különbségét tartalmazza, mint üzemi, üzleti eredményt.

#### Jövedelemterv a vállalkozás első évére (eFt-ban)

1. I. Az értékesítés tervezett nettó árbevétele	2.450
2. Nyitókészlet	400
3. II. Beszerzések az év során	1.590
4. Értékesíthető termékek	1.990
5. Zárókészlet	400
6. III. Az értékesítés közvetlen költségei	1.590
7. Bruttó haszonrés	860
8. IV. Az értékesítés közvetett költségei	370
9. A. Az üzleti tevékenység eredménye	490
10. Fizetett kamatok	140
11. B. Pénzügyi műveletek eredménye	140
12. C. Szokásos vállalkozási eredmény	350
13. D. Rendkívüli eredmény	0
14. E. Adózás előtti eredmény	350
15. XIII. Adófizetési kötelezettség	140
16. F. Adózott eredmény	210

17.	Osztalék, részesedés	0
18.	G. Mérleg szerinti eredmény	210
19.	G/1. Saját tőke hozama+jövedelem	130
20.	G/2. Hiteltörlesztés	80

Útmutató:

(Például: 18. sor értéke = 19. sor értéke + 20. sor értéke) 20.

A bank által adott összeg hiteltörlesztése.

19. Tervezett összeg. 18.=19.+20. 16=18.

15.=(0,4:0,6)\*16. (40%-os adókulccsal számolva) 14.=15.+16.

12.=14. 10.= A hitel kamata. 11.=10. negatív előjellel

13.=11.-15. 9.=11.+12. 1.=9.:0,2 (a kalkulált profitráta)

7.=1. \*0,35 (a tervezett haszonkulcs) 6.=1.-7. 8.=7.-9.

2.=6.14 (4 - forgási sebesség) 5.=2. 4.=5.+6. 3.=4.-2.

Nyitómérleg

A nyitómérleg elkészítésekor el kell dönteni, hogy az egyes eszközöket vagy szolgáltatásokat hogyan, miből, milyen forrásokból teremtyük elő. A nyitómérleg sajátos tulajdonsága, hogy azt a napi állapotot tükrözi, amelyen elkészült.

Nyitómérleg (eFt)

Eszközök (aktívák)

1. A. Befektetett eszközök 2. I. Immateriális javak 3. II. Tárgyi eszközök 4. III. Befektetett pénzügyi eszközök 5. B. Forgóeszközök

6. I. Készletek

7. II. Követelések 8. III. Értékpapírok 9. IV. Pénzeszközök

10. Eszközök összesen

Útmutató

(Például: 1. sor értéke = 2. sor értéke + 3. sor értéke + 4. sor értéke) 1.=2.+3.+4.

5.=6.+7.+8.+9.

10.=1.+5. 11.=12. 14.=15.+16.+17.

18.=11.+14.

Források (passzívák)

4.000 11. D. Saját tőke 5.000

- 12. I. Jegyzett tőke 5.000

4.000 13. E. Céltartalék -

14. R Kötelezettségek 25.000

- 15. I. Hosszú lejáratú 10.000

26.000 II. Rövid lejáratú

15.000 16. - szállítók 7.000

5.000 17. - szükséges rövid

- lejáratú hitel 8.000

6.000

30.000 18. Források összesen 30.000

A táblázat bal oldali oszlopában megnézhetjük, mivel rendelkezünk; a jobb oldali oszlopban pedig azt, hogy mi hiányzik, és milyen tartozásaink vannak. A tervezett nyitómérleg tartalmazza a gazdálkodó szervezet befektetett és forgóeszközeit, aktív, időbeli elhatárolásait, forrásait, céltartalékait, kötelezettségeit, passzív időbeli elhatárolódásait, valamint a források összesítését.

Nyereség

A zárómérleg pozitív végösszege, mérleg szerinti eredménye. Az összes bevétel és az összes ráfordítás különbsége adott időszakban vizsgálva.

## Veszteség

A zárómérleg negatív végösszege, mérleg szerinti eredménye. A vállalkozás nyeresége nem fedezi a termelés, értékesítés összes költségét adott időszakban vizsgálva.

### Eredmény kimutatás

A vállalkozás adott időszakban elszámolt bevételeinek és kiadásainak egybevetése.

Az eredmény kimutatás

- 01. Belföldi értékesítés nettó árbevétele
- 02. Export értékesítés nettó árbevétele
  - I. Értékesítés nettó árbevétele
  - II. Egyéb bevételek
- 03. Saját előállítású eszközök aktivált értéke
- 04. Saját termelésű készletek állományváltozása
- III. Aktivált saját teljesítmények értéke
- 05. Anyagköltség
- 06. Igénybe vett anyagjellegű szolgáltatások értéke
- 07. Eladott áruk beszerzési értéke
- 08. Alvállalkozói teljesítmények értéke IV. Anyagjellegű ráfordítások
- 09. Bérköltség
- 10. Személyi jellegű egyéb kifizetések
- 11. Társadalombiztosítási járulékok
- V. Személyi jellegű ráfordítások
- VI. Értékcsökkenési leírás
- VII. Egyéb költségek
- VIII. Egyéb ráfordítások

A. Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye

- 12. Kapott kamatok és kamatjellegű bevételek
- 13. Kapott osztalék és részesedés
- 14. Pénzügyi műveletek egyéb bevételei
- IX. Pénzügyi műveletek bevételei
- 15. Fizetett kamatok és kamatjellegű kifizetések
- 16. Pénzügyi befektetések leírása
- 17. Pénzügyi műveletek egyéb ráfordításai
- X. Pénzügyi műveletek ráfordításai

B. Pénzügyi műveletek eredménye

C. Szokásos vállalkozói eredmény

XI. Rendkívüli bevételek

XII. Rendkívüli ráfordítások

D. Rendkívüli eredmény

E. Adózás előtti eredmény

XIII. Adófizetési kötelezettség

F. Adózott eredmény

18. Eredménytartalék igénybevétele osztalékra, részesedésre

19. Fizetett (jávahagyott) osztalék és részesedés

G. Mérleg szerinti eredmény

### Útmutató

(Például: 1. sor értéke = 01. sor értéke + 02. sor értéke) I.=01.+02.

III.=03.+04.

IV.=05.+06.+07.+08: V.=09.+10.+11.

A.=I+II+III+IV.+V.+VI+VII+VIII

IX.=12.+13.+14. X.=15.+16.+17:

B.=IX.-X.

C.=±A. ±B.

F.=±E.-XIII.

## Zárómérleg

A zárómérleg a vállalkozás pénzügyi helyzetét mutatja meg a működés megkezdését követő évek végén. Tartalmazza a gazdálkodó szervezet bevételeit, a befektetett és forgóeszközök, a befektetések, források megnevezését, számszerű adatait, az időközben keletkezett kötelezettségeit, valamint a felhalmozódott eredményt és annak felhasználását.

### A mérleg

#### Eszközök (aktívák)

##### A. Befektetett eszközök I. Immateriális javak

1. Vagyoni értékű jogok
2. Üzleti vagy cégérték
3. Szellemi termékek
4. Kísérleti fejlesztés aktivált értéke
5. Alapítás-átszervezés aktivált értéke
6. Immateriális javak értékhelyesbítése

##### II. Tárgyi eszközök

1. Ingatlanok
2. Műszaki berendezése, gépek, járművek
3. Egyéb berendezések, felszerelések járművek
4. Beruházások
5. Beruházásokra adott előlegek
6. Tárgyi eszközök értékhelyesbítése

##### III. Befektetett pénzügyi eszközök

1. Részesedések
2. Értékpapírok
3. Adott kölcsönök
4. Hosszú lejáratú bankbetétek
5. Befektetett pénzügyi eszközök

##### B. Forgóeszközök I. Készletek

1. Anyagok
2. Áruk
3. Készletekre adott előlegek
4. Állatok
5. Befejezetlen termelés és félkész termékek
6. Késztermékek

##### II. Követelések

1. Követelések áruszállításból és szolgáltatásokból (vevők)
2. Váltókövetelések
3. Alapítókkal szembeni követelések 4. Egyéb követelések

##### III. Értékpapírok

1. Eladásra vásárolt kötvények
2. Saját részvények, üzletrészek, eladásra vásárolt részvények
3. Egyéb értékpapírok IV. Pénzeszközök

1. Pénztár, csekkek

2. Bankbetétek

##### C. Aktív időbeli elhatárolások

### Források (passzívák)

#### D. Saját tőke

##### I. Jegyzett tőke

- II. Jegyzett, de még be nem fizetett tőke (-\*)
- III. Tőketartalék
- IV. Eredménytartalék
- V. Értékelési tartalék
- VI. Mérleg szerinti eredmény E. Céltartalék
  - 1. Céltartalék a várható veszteségekre
  - 2. Céltartalék a várható kötelezettségekre
  - 3. Egyéb céltartalék
- F. Kötelezettségek
  - I. Hosszú lejáratú kötelezettségek
    - 1. Beruházási és fejlesztési hitelek
    - 2. Egyéb hosszú lejáratú hitelek
    - 3. Hosszú lejáratra kapott kölcsönök
    - 4. Tartozások kötvénykibocsátásból
    - 5. Alapítókkal szembeni kötelezettségek
    - 6. Egyéb hosszú lejáratú kötelezettségek
  - II. Rövid lejáratú kötelezettségek
    - 1. Vevőtől kapott előlegek
    - 2. Kötelezettségek áruszállításból és szolgáltatásból (szállítók)
    - 3. Váltótartozások
    - 4. Rövid lejáratú hitelek
    - 5. Rövid lejáratú kölcsönök
    - 6. Egyéb rövid lejáratú kötelezettségek
- G. Passzív időbeli elhatárolódások

\* -gal jelölt értéket negatív előjelűnek kell tekinteni:

**Bevétel:** vállalkozói bevételnek tekintendő minden olyan vagyoni érték, amelyet az egyéni vállalkozó e tevékenysége ellenértékeként az adóévben megszerez.

#### **A vállalkozás jellemző bevételei:**

- az értékesített termék, áru, szolgáltatás ellenértéke, • a kapott előleg,
- a kizárólag üzemi célt szolgáló tárgyi eszköz, nem anyagi javak, anyagok, félkész termékek értékesítésekor kapott ellenérték
- a vállalkozói tevékenységgel összefüggésben kapott kamat,
- a kapott kötbér, késedelmi kamat, bírság összege, • a visszatérített adó és társadalombiztosítási járulék.

A költségek részletezésénél is azt írtuk, hogy érdemes okosan elszámolni, a bevételekre ugyanez jellemző. Ha nem vallunk be mindent, akkor adót csalunk; ha pedig azt is beírjuk, amit nem kellene, akkor veszteséget okozunk saját magunknak.

#### **A bevételt módosító tételek:**

- Ha a vállalkozó szakmunkástanulót gyakorlati képzésre fogad, tanulónként havonta 6.000 Ft-tal csökkentheti bevételét.
- Ha a vállalkozó a gyakorlati képzés után (sikeres szakmunkásvizsga esetén) a tanulót alkalmazottként tovább foglalkoztatja, akkor az utána fizetett társadalombiztosítási járulék összegével is csökkentheti a bevételt.
- Ugyanígy csökkenthető a bevétel munkanélküli foglalkoztatása esetén is. Ugye megéri utánanézni?



## Készpénzforgalom

Cash flow (készpénzáramlás): a vállalkozás adott időszakon belüli tényleges pénzbevételeinek és kiadásainak egybevetése, különbsége.

A vállalkozás a cash flow alapján rendeltetésszerűen törlesztheti adósságait, osztalékot fizethet, tartalékot képezhet, finanszírozhatja fejlesztéseit, és növelheti forgótőkét.

Készpénzáramlás kimutatásának tételei

Az adózás utáni tiszta nyereség + értékcsökkenési leírás

- készletváltozás

- vevőállomány változása + tartós passzív változása + szállítóállomány változása

= pénzáram a folyó működésből + értékesített tárgyi eszközök

+ tartós befektetések (például részvények) értékesítése vásárolt tárgyi eszközök új befektetések

= pénzáram befektetésből

+ felvett hosszú lejáratú hitelek - osztalékfizetés

+ részvénykibocsátás (kötvény)

- hosszú lejáratú hitelek törlesztése - saját értékpapír visszavásárlása

= pénzáram pénzügyi tevékenységből

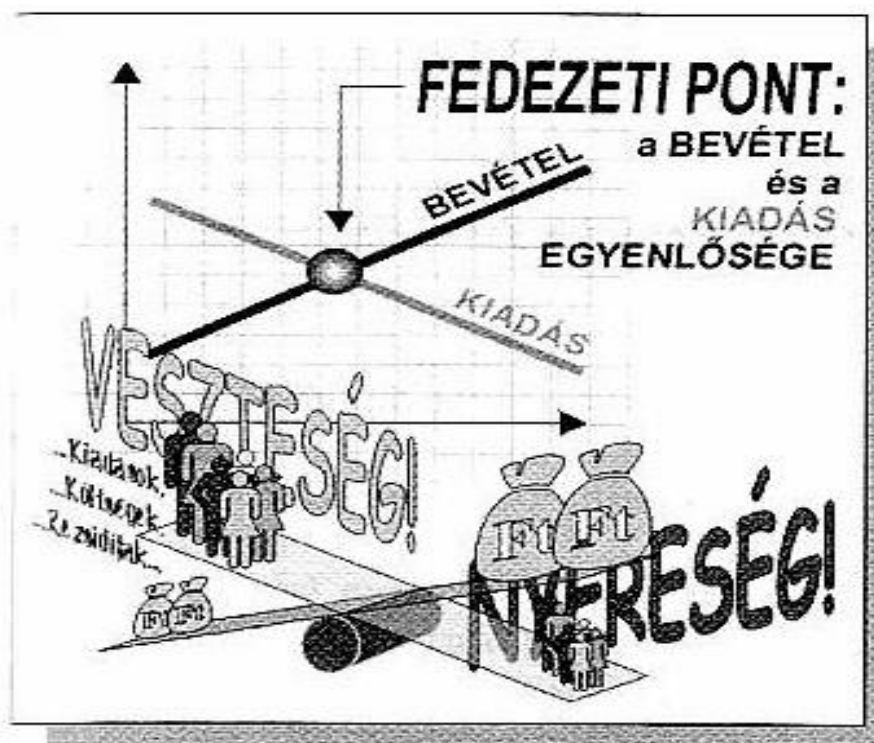
= teljes pénzáram

### 11. 4. A fedezeti pont számítása, ábrázolása

Fedezeti pont: az a pont, ahol az eladásokból származó bevétel pontosan megegyezik az állandó és változó költségek összegével.

A fedezeti pont tervezése a vállalkozások szempontjából jelentős, mivel ebből derülhet ki, hogy a tevékenység mikor ér el először nyereséget.

Más megfogalmazásban az árbevételnek az a mennyisége, amely mellett a vállalkozás még nem termel nyereséget, de már nem is veszteséges. A fedezeti pont megmutatja, hogy a teljes bevétel mekkora eladott mennyiségnél fedezi az összes (állandó és változó) költséget.



A fedezeti pont kiszámítása és megléte önmagában nem elég a nyereségességhez. Az azt követő mindenkori nyereségnek akkorának kell lenni, hogy a később jelentkező állandó költségekre is fedezetül szolgáljon.

*A társas vállalkozások költség szerkezete (%-os arányban) méretkategóriánként (1998)*

	A. n.	Mik.	Kis.	Köz.	Nagy.	Össz. vállalkozás
Anyagköltség	7,8	8,7	14,1	22,8	33,0	22,2
Anyagjellegű szolgáltatás	4,9	4,0	4,2	5,2	6,0	5,1
Eladott áruk						
beszerzési értéke	28,7	46,2	49,4	34,3	21,6	34,0
Alvállalkozó	12,3	12,0	9,7	7,0	5,6	8,0
Béreköltség	2,0	3,0	4,8	8,0	7,9	6,3
Személyi						
kifizetések	1,2	1,0	1,0	1,4	1,3	1,2
Tb-járulék	0,9	1,3	2,1	3,4	3,4	2,7
Értécsökkenés	4,2	2,3	2,4	2,8	4,5	3,4
Egyéb költség és ráfordítás	38,1	21,6	12,3	15,0	16,6	17,1
Összes költség	100	100	100	100	100	100

(Magyarázat: **A.n.:** Alkalmazott nélküli; **Mik.:** Mikrovállalkozás **Kis.:** Kisvállalkozás; **Köz:** Közepes vállalkozás; **Nagy.** Nagyvállalkozás)

**Teszt** - a pénzügyekről Válaszolj igennel vagy nemmel!

1. Tudod mi a különbség a bevétel és a nyereség között?
  2. Tudod mi a különbség a jövedelem és a készpénz között?
  3. Tudsz legalább két olyan tényezőt mondani, amellyel növelni lehetne egy vállalkozás eredményességét?
  4. Fel tudsz sorolni legalább három költségfajtát?
  5. Tudod mi a különbség az eszközök és a források között?
  6. Tudod mi a különbség a készpénz és a vagyon között?
  7. Tudod mit jelent a zárómérleg negatív végösszege?
  8. Tudod, hogyan kell az eredményt kiszámolni?
  9. A vállalkozásoknál az árbevétel mindig nagyobb, mint a nyereség. Szerinted igaz ez?
  10. Tudod, hogy mi a tőke?
  11. Fel tudsz sorolni legalább öt olyan dolgot, ami egy vállalkozás vagyonához tartozik?
  12. Szerinted igaz-e az, hogy a vállalkozások profitja nagyobb, mint a jövedelme? 13. Ha nem termeltél nyereséget, nem is kell adóívet kitöltened. Szerinted igaz?
  - 13+1. Igaz-e? A fedezeti pontban alacsony a nyereség.
- Akkor mondhatod felkészültnek magad, ha az előző 11 kérdésre igennel, a következőkre nemmel válaszoltál. Amennyiben nem, tanulj többet!

### ***Ajánlott irodalom***

*Nagy közgazdászok az ókortól napjainkig (Gondolat kiadó) Ui.:  
A következő fejezetben a marketinggel ismerkedünk.*

### **Összefoglaló kérdések 1.**

- Mi a likviditás?
2. Mutasd be a pénzügyi tervek fajtáit!
  3. Milyen dolgokból állhat a tőke?
  4. Mire használjuk a jövedelemtervet?
  5. Mutasd be a nyitómérleget!
  6. Mutasd be a zárómérleget!
  7. Mi a cash flow?
  8. Hol van a fedezeti pont?

### ***Feladatok***

1. Gyűjts össze minél több konkrét költségfajtát!
2. Gyűjts össze minél több konkrét bevételfajtát!
3. Az osztállyal közösen készítsetek egy jövedelemtervet, egy nyitómérleget, egy eredménykimutatást és egy mérleget!

## **A MARKETINGSTRATÉGIA**

Az 12. modul fejezetei:

- 12.1. A piac
- 12.2. A marketing
- 12.3. A marketingterv elemei

### **12.1. A piac**

A marketingképzelés a fogyasztó és a piac megismeréséből, kapcsolatából indul ki, ugyanis a nyereséges vállalkozás a fogyasztói szükségletek felismerésével, előrejelzésével és kielégítésével valósítható meg.

Minden vállalkozás működésének alapvető színtere és legfőbb szabályzója a piac.

Piac: a gazdasági élet azon színtere, ahol találkozik egymással az eladó és a vevő, a kínálat és a kereslet, s kölcsönös egymásra hatásuk alakítja ki az árakat.

Piaci verseny: a piac alapvető mozgatórugója a piaci szereplők versenye, amely döntő jelentőségű a kereslet és a kínálat összehangolódási folyamatában. A piaci szereplők egymással versengve igyekeznek saját érdekeiket érvényre juttatni.

### ***A marketingstratégia hármasszabálya***

1. Derítsd ki, hogy mi az, amit az emberek, ügyfelek, vevők a jövőben kívánni fognak, jóllehet, ezt pillanatnyilag talán még nem is tudják!
2. Fejleszd ki és állítsd elő a jövőben kívántakat!
3. Győzd meg az embereket, hogy valóban akarják is a valamikor majd ténylegesen meg is jelenő termékeket! Magyarországon 1989 előtt tényleges piaci versenyről alig lehetett beszélni. A rendszerváltást követően azonban robbanásszerűen megindult egy működő piacgazdaság kiépítése. A piacgazdaság alapja a magántulajdon megléte és a vállalkozási szabadság elismerése.

A piac csoportosítása

Földrajzi tagolásban	Piaci szereplők szerint	Szakmai alapokon
Helyi, körzeti, nemzeti, regionális és globális piac	Magán, családi és szervezeti piac	Tőke-, értékesítési, munkaerő és alapanyag piac

Vevő (fogyasztó): az a személy vagy csoport (család, vállalkozás, cég, állam), aki vagy amely végső fogyasztás céljából szerez be javakat és szolgáltatásokat. A fogyasztói akarat összessége jeleníti meg a keresletet.

Eladó: olyan személy vagy csoport, aki vagy amely terméket vagy szolgáltatást értékesítésre felkínál. Az eladói akarat összessége jeleníti meg a kínálatot.

Kereslet: azt fejezi ki, hogy a fogyasztó hajlandó és képes egy adott terméket vagy szolgáltatást megvásárolni. Kínálat: azt fejezi ki, hogy az eladó hajlandó és képes egy adott terméket vagy szolgáltatást értékesíteni.

### **Hajlandóság és képesség**

A fogyasztó hajlandósága azt jelenti, hogy egy termékre vagy szolgáltatásra szüksége van, az tetszik neki. A képes szó arra utal, hogy van elég pénze a vásárlásra.

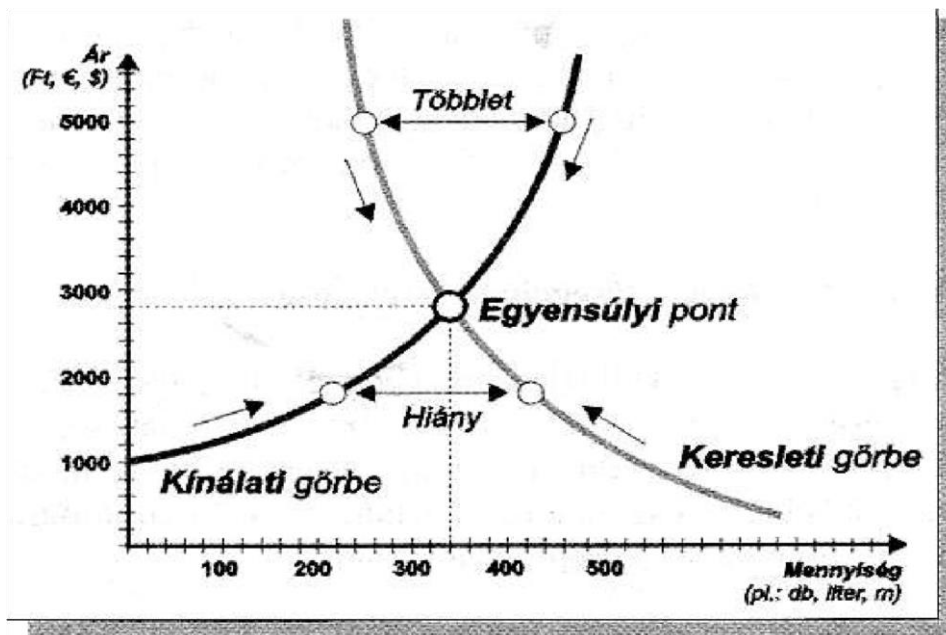
Az eladó hajlandósága azt jelenti, hogy egy terméket vagy szolgáltatást akarja-e. piacra vinni. A képes szó arra utal, hogy mindezt a keresletnek megfelelő áron, helyen és időben teszi.

**A marketing segítségével** felfedezhetők és lefordíthatók a fogyasztói szükségletek és kívánságok termékekre és szolgáltatásokra, arra törekedve, hogy az áru, szolgáltatás a fogyasztó által kívánt minőségben, mennyiségben, áron és helyen álljon rendelkezésre, megfelelő nyereséget biztosítva a vállalkozónak.

A marketingmunkával kapcsolatban gyakran elhangzik a marketingszemlélet kifejezés.

**Marketingszemlélet:** a vállalkozás adta lehetőségeknek és a vásárlói csoportok igényeinek olyan összehangolása, amelynek eredményeképpen mindkét fél céljai teljesülnek. A szükségletekről bővebben a 2. modulban olvashatsz.

**Ár:** a javak és szolgáltatások pénzben kifejezett értéke.



Az ár a keresleti és a kínálati ár egyensúlyi pontja. Az eladó érdeke, hogy a lehető legnagyobb mennyiséget a legmagasabb áron adjon el; a fogyasztó érdeke pedig azt diktálja, hogy a lehető legalacsonyabb áron szerezze be a szükségletének megfelelő terméket és szolgáltatást. A két érdek találkozása az egyensúlyi pont.

**Szükséglet:** az egyén vagy közösség anyagi és szellemi javak iránti igénye. **Igény:** a megjelenített szükséglet.

## 12. 2. A marketing

**Marketing fogalma:** a piac egészének megismerését, alakítását jelenti. A vállalkozás működése során a fogyasztó érdekeit és igényeit helyezi középpontba.

Bővebben: a marketing olyan eszköz, tevékenység, amelynek során a fogyasztó igényeinek kielégítése érdekében elemzik a piacot, meghatározzák az eladni kívánt termékeket és szolgáltatásokat, megismertetik azokat a vevőkkel, ajánlatot tesznek az árakra, megszervezik az értékesítést, és befolyásolják a vásárlókat.

## 12. 3. A marketingterv elemei

A marketingtervnek választ kell keresnie a következő kérdésekre:

Milyenek a vállalkozás erőforrásai (szakértelem, technológia, pénzforrások)?

A megcélzott vevőcsoportnak milyen szükségletei vannak?

A vállalkozás a piac milyen területeire tud betörni?

A célcsoport igényei milyen eszközökkel láthatók el a lehető legjobban?

Hogyan járulhat hozzá a marketingterv a vállalkozás hosszú távú céljaihoz? Hogyan juttatható el a termék a vevőkhöz?

**Kreatív ötlet**

Marketingtervet készíteni csak akkor lehet, ha van egy olyan kreatív alapötlet, amely megvalósíthatónak tűnik. Ahhoz, hogy az ötletből valaha eladható termék vagy szolgáltatás váljon, átfogó információkat kell szereznünk a piacról.

### **A vállalkozás lehetőségeinek felmérése**

A felmérésnek ki kell terjednie a cég jelenlegi gazdasági, technológiai helyzete elemzésére, a lehetőségek feltárására, a jövedelmi célok kitűzésére, a célok megvalósításának eszközeire (például új technológia bevezetésének lehetősége, piackutatás).

### **Piackutatás**

Piackutatásnak nevezzük azt a tevékenységet, amely a piac mind alaposabb megismerésére, a piaci események és összefüggések feltárására, előrejelzésére irányul. A piackutatás teremti meg a marketing információbázisát. Az információgyűjtésnek alapvetően két fő irányba kell haladnia:

- Az első az, hogy a lehető legtöbb információt kell megtudnia potenciális célpiacról; azokról, akik a termék vagy szolgáltatás végső fogyasztói lesznek. Például szükségleteikről, a tervezett termékhez vagy szolgáltatáshoz való viszonyukról, a jövedelmi helyzetükről, vásárlási hajlandóságukról.
- A második csapásiránynak a megcélzott vásárlókra ható egyéb, külső piaci hatásokat, tendenciákat kell felmérnie. A kutatásnak például a konkurens termékeket, a piac telítettségét, a gazdasági környezeti hatásokat kell kimutatnia.

### **Piaci helyzetelemzés**

A piackutatás során összegyűlt információk alapján meg kell kísérelni megbízható összképet alkotnia piaci folyamatokról, azok várható alakulásáról. A helyzetelemzés kimutatja a kreatív ötlet létjogosultságát.

### **A termék „kitalálása”**

Az ötlet konkretizálása. A kreatív ötleten alapuló, a vállalkozás lehetőségeit kihasználó terméktervezés a piackutatási elemzések alapján.

A „kitalálás” magában foglalja többek között a termék vagy szolgáltatás konkrét leírását, milyenségének, alakján, színének, formájának, gyárthatóságának, arculatán, csomagolásának megtervezését.

Ebben a folyamatban kell megadni az olyan kérdésekre a választ, mint például: mit, hogyan, megéri-e?

A marketingterv elemeinek kapcsolata

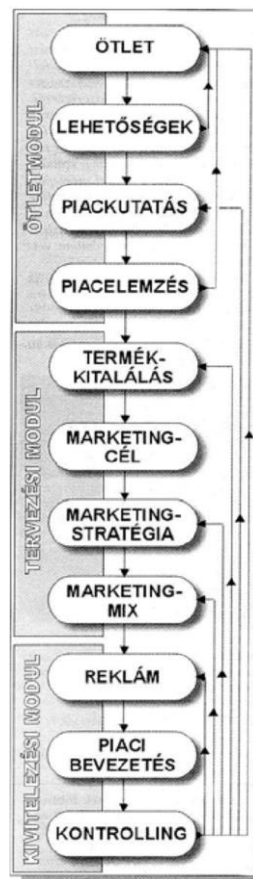
A vállalkozás vevőirányultsága: az az elv, igényeinek kielégítésére törekszik.

A vevőközpontú marketing célkitűzései: a igények kielégítése, hosszú távú nyereség

A marketing akkor sikeres, ha a vevők  
A vevőknek elégedetteknek kell lenniük, hozzánk, hiszen ez létfontosságú a

***A siker érdekében fogadd meg!***

Javíts a terméken, szolgáltatásokon! Javíts a módszereken! Javíts önmagadon!



amely a vevők különböző csoportjai

vásárlók igényeinek felismerése, a vásárlói elérése.

igényei teljességgel kielégültek.

ha azt akarjuk, hogy újból visszatérjenek vállalkozás jövője szempontjából.

Az Idegenül hangzó marketing-mix nem is olyan ijesztő, ha úgy gondolsz rá, mint a turmix- készítésre. Beledobálsz minden finomat a turmixgépbe, de olyan arányban, ami a meghívott vendégeid ízlésének leginkább megfelel. Aztán gusztusosan tálalva, szép szóval kínálod...

### **A márkanev:**

megkülönbözteti a terméket a többi árutól, garantálja a változatlan minőséget, csökkenti a vásárlás kockázatát, megpillantása a vevő emlékezetébe idézi korábbi pozitív tapasztalatait; így vásárlásra ösztönöz.

### **Marketingcélok megfogalmazása**

A megismert piaci helyzet figyelembe vételével meg kell határozni, hogy a cég hová akar eljutni, mit akar elérni a jövőben. A marketingcélok alapvetően a piacokra és a vállalkozás kínálatára irányulnak, és ezeket rögzítik.

### **Marketingstratégia meghatározása**

A marketingstratégia feladata a céloknak legjobban megfelelő, alkalmazandó módszerek és eszközök kijelölése.

A marketing alapvető stratégiai teendői: a kielégítendő fogyasztói szükséglet konkretizálása (kinek, mennyiért?), a versenyhelyzet és a versenytársak elemzése, annak elérése, hogy a fogyasztók megcélzott rétege bennünket válasszon a konkurencia helyett.

### **Marketing-mix**

A marketing-mix a marketingeszközök összessége, azaz a vállalati marketingeszközök különböző piaci helyzetekben alkalmazott kombinációja.

A legegyszerűbben a 4P modellel jellemezhető. Ez a négy összetevő a piaci eladás szempontjából fontos stratégiai elem angol szavának kezdőbetűjére utal:

Product (ejtsd: produkt - termék),

Price (ejtsd: prájisz - ár),

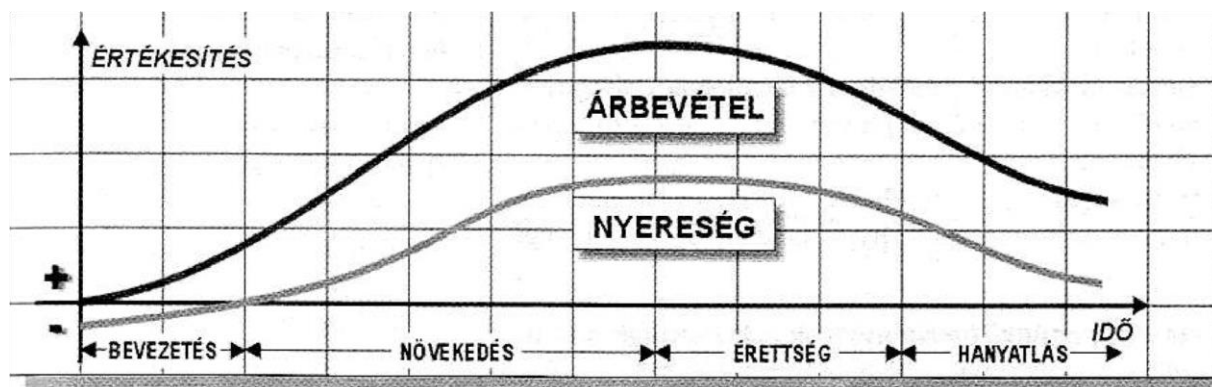
Promotion (ejtsd: promósön - eladást ösztönző tevékenységek), Place

(ejtsd: plész - az értékesítés helye, elosztás).

## **1. A termék (Termékmarketing)**

A termékmarketing valamely fogyasztói igény kielégítésére irányuló tevékenység.

### Egy termék „életpályája”



**Bevezetés:** a vállalkozás marketingfeladata, hogy a terméket elfogadtassa, megkedveltesse a fogyasztókkal. **Növekedés:** a piac már elfogadta a terméket, a forgalom és a profit is nő.

**Érettség:** a termék értékesítésének nagysága megközelítőleg állandó, a piac lassan telítődik. **Hanyatlás:** a forgalom és a nyereség is csökken. A terméket ki kell vonni a piacról.

A termékmarketingnek az a célja, hogy ne „termékjellemzőket”, hanem termékhasználati „előnyöket”, „életérzést” adjon el.

A termékmarketing fontos feladata a termék márkanevének menedzselése. A jó márkanev egyszerű, könnyen megjegyezhető, társítható, és függetlenül reklámozható.

## 2. Az ár (Ármarketing)

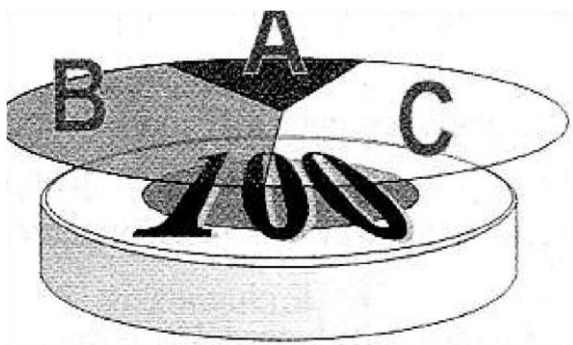
**Ármarketing:** az adott piaci helyzetnek legmegfelelőbb árvaltozat kialakítása.

A vállalkozó a piaci versenytársak helyzetét, árpolitikáját, erős és gyenge pontjait, terméke vagy szolgáltatása kínálati lehetőségeit figyelembe véve alakítja ki árait. Árképzési stratégia Az árpolitikai célok kiválasztása. A kereslet meghatározása.

A költségek becslése.

A versenytársak ármagatartásának elemzése. Az árképzés módszerének kiválasztása. A végső ár meghatározása.

Árszerkezet:



- A. Haszon, nyereség
- B. Járulékos költségek
- C. Fix költségek

Árfajták:



Haszonkalkulált ár = költség + haszon. Versenyár: a konkurencia árai alapján kalkulált ár.

Diszkrét versenyár: a konkurencia árainál minimálisan alacsonyabb ár, s ezzel a vállalkozás fokozza a piaci versenyt.

Vásárlócentrikus ár: az ár az adott fizetőképes kereslethez igazodik,

Lefölöző ár: a piaci árnál magasabb árat állapít meg a vállalkozó, mert különleges előnyöket kínál a vevőknek.

Bevezető ár: a fogyasztói ráhangolódás elősegítése érdekében a piaci árnál mesterségesen alacsonyabban kialakított ár.

Dömpingár: az ár legfeljebb a fedezetet tartalmazza, nem hoz nyereséget. Ilyen például a szezon végi kiárusítás.

### 3. Eladást ösztönző tevékenységek (Marketingkommunikáció)

Marketingkommunikációnak nevezzük azt a tevékenységet, aminek segítségével sikerül eladni valamit. Célja: a vállalkozás célpiacán lévő fogyasztók informálása és meggyőzése.

A vevőt nem az érdekli elsősorban, hogy milyen a termék maga, sokkal inkább az, milyen „előnyöket” kap cserébe az áruért kifizetett pénzért. Előny lehet a termék vagy szolgáltatás hasznos tulajdonsága, esztétikai értéke, különlegessége, korszerűsége, minősége stb.

Ezért a vállalkozónak - vagy a marketingszakembernek - fel kell derítenie, hogy melyek azok az előnyök, amelyek a vevő számára fontosak; valamint azt is, mi motiválja a vevőt a vásárlás során.

A termékek előnyeivel kapcsolatban mondta Vance Packard:

„Miért hajlandók a nők két és fél dollárt fizetni az arckrémért, amikor egy szappanért nem adnak többet, csak huszonöt centet. Hogy miért? A szappan csak tisztaságot ígér, az arckrém viszont szépséget...”

Egy amerikai felmérés szerint az új termékeknek csak az egyharmada lesz sikeres. Emiatt számíts rá, hogy az újításaid kétharmada vagy kudarcot vall, vagy alig termel nyereséget. Ne keseredj el! A nagy számok törvény alapján minél többet kísérletezel, annál nagyobb az esélyed a győzelemre.

Háztartások fogyasztása, 1998

Egy lakosra jutó

fogyasztás (ezer Ft/év) 621.0

A termékek aránya a

fogyasztásban (%) 58.1

A szolgáltatások aránya a

fogyasztásban (%) 41.9 Egy

lakosra jutó

élelmiszer-fogyasztás (kg/év)

hús és hal 64.6

tej és tejtermék 151.8

cereáliák 85.4

zöldség, gyümölcs 164.3

Száz háztartásra jutó

személygépkocsi (db) 36.0

televízió (db) 116.0

telefonfővonal (db) 59.0

A marketingkommunikáció elemeit ugyanúgy használd, mint a marketing-mixet: a mindenkori célnak megfelelő kombinációban és mennyiségben.

A jó marketing nem csak a vevők igényeinek felmérésére, kiszolgálására terjed ki, hanem a vásárlói igények számunkra kedvező befolyásolására is. (Vagyis azt kell elérnünk, hogy biztosan a mi termékünket, szolgáltatásunkat válasszák minél többen.)

## A marketingkommunikáció elemei

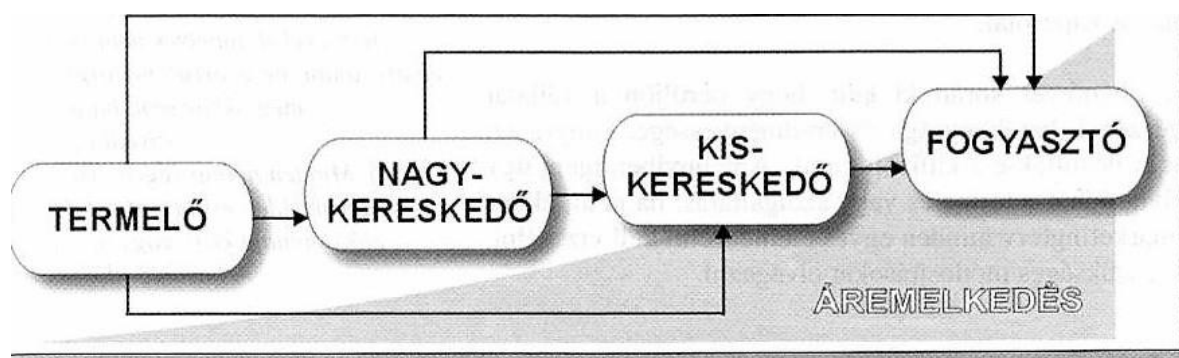
- **Reklám:** a vevő részére irányuló információkibocsátás, annak érdekében, hogy a vásárlók az adott terméket részesítsék előnyben a versenytársak kínálatával szemben.
- **Személyes eladás (Direct marketing).** értékesítési ajánlattétel a reménybeli vevővel való személyes találkozás során, kedvező esetben üzletkötés. (Például: biztosítás értékesítése, Avon, Oriflame.)
- **Eladásösztönzés:** olyan módszerek alkalmazása az értékesítésben, a vevők kiszolgálásában, amelyek a vevőt további vásárlásra serkentik. (Például: árubemutatók, kuponok, áruminták, jutalmak, nyeremények.)
- **Közönségkapcsolatok (Public Relations, PR - ejtsd: piár):** a vállalatról alkotott kedvező kép kialakítására irányuló tevékenység. (Például: megjelenés az írott és elektronikus sajtóban, vezetők és alkalmazottak közszereplése, közszolgálati tevékenység, prospektusok készítése).

A vásárlói magatartást befolyásoló tényezők:

- gazdasági (a fogyasztó jövedelme);
- pszichológiai'(motivációk, gondolkodásmód);
- kulturális és társadalmi (szociális rétegződés, családi hagyományok, szokások) megfontolások, • személyes jellemzők (kor, foglalkozás, személyiség):

### Az értékesítési utak sémája

#### 4. Az értékesítés helye, elosztás (Eloszlásmarketing)



Ahhoz, hogy egy termék hasznos legyen, ott és akkor kell árulni, ahol és amikor arra igény van.

Az eloszlásmarketinggel fogalmazzák meg a forgalomba hozatal módjait, az elosztást, az áru raktározását, szállítását és közvetítését is.

Az eloszlásmarketing célja: a termék vagy szolgáltatás veszteségek nélküli, minél kisebb költségek mellett eljuttatása a fogyasztókhoz az igényfelmerülés időpontjában, a kívánt mennyiségben és minőségben.

Évekkel ezelőtt volt egy nagy sikerű televíziós reklám. A képen megjelent egy keménykalapos, jól öltözött, de csúnya úr, aki kalapot-emelve csettintett egyet, s csak annyit mondott: Müszi! A nézők hónapokon át találgatták, hogy ki vagy mi lehet az a „müszí”. A kép fekete fehér volt, a reklám hihetetlenül rövid, de aki látta, még mindig emlékszik rá, pedig a reklámozott cég már régen megszűnt...

## Reklámstratégia kidolgozása

A fogyasztó az új termékkel vagy szolgáltatással a reklámon keresztül találkozik először. Tehát mondhatjuk, hogy a reklám a termék piaci bevezetésének első lépése, de a piacbevezetéssel nem szűnik meg a szerepe, hiszen a termék iránti érdeklődést folyamatosan fent kell tartani.

A leghatásosabb hirdetés mindig az, amelyik figyelemfelkeltő, érdekes, minél szélesebb körben fogadják el, meggyőző, és a vevőben azt a hatást váltja ki, hogy számára fontos dologról van szó.

## A reklám típusai:

- **Márkareklám:** egy terméket reklámoz. (Például: „A Boci-Friss® tej felFrissít!”)
- **Cégreklám:** egy vállalatot hirdet. (Például: "BociFriss Kft. - mindenütt az országban!")
- **Termékcsalád-reklám:** a gyártó említése nélkül reklámoz valamilyen termékcsoporthoz. (Például: "A tej élet, erő, egészség!")

*Sokan úgy vélekednek; a rossz hír ugyanolyan reklámértékű lehet, mint a jó. Időnként úgy tartják a sztárok is: "Mindegy, hogy mit, csak beszéljenek rólam!". Ezek szélsőséges esetekben akár igazak is lehetnek, de az üzleti világban inkább nem tanácsos ilyen reklámmal élni...*

## A leggyakoribb reklámcélok:

- Az érdeklődés és az igények felkeltése. • Új termékek, szolgáltatások bevezetése. • A forgalom növelése.
- Piacbővítés.
- A piaci pozíció megszilárdítása. • A fogyasztók tájékoztatása.

## A termék piaci bevezetése

Amennyiben egy vállalkozás eljutott az ötlettől a bevezető termékreklámozásig, a szükségszerű visszacsatolások megtörténtek, a számítások és a piaci körülmények előnyösnek mutatkoznak, megkezdődhet a termék piacra juttatása.

## Ellenőrzés

A termék tényleges piaci bevezetését követően a lehető legrövidebb időn belül, valamint folyamatosan ellenőrizni szükséges az áru fogadtatását.

Ehhez piackutatási eszközöket célszerű alkalmazni, illetve folyamatos lehetőséget kell teremteni arra, hogy a fogyasztó és a vállalat között kétirányú legyen az információs kapcsolat.

Az ellenőrzés során ki kell, hogy derüljön a vállalat egészének hatékonysága és eredményessége, vagyis az; megvalósultak-e a kitűzött célok. Amennyiben igen, úgy folytatódhat a termelés vagy szolgáltatás; ha nem, akkor a marketingterv minden egyes elemét felül kell vizsgálni, és a szükséges módosításokat elvégezni.

**Jegyzed meg!** Ha kellett egy jó ötlet a termékhez, akkor legalább annyira fontos egy még jobb ötlet a reklámozáshoz

## Néhány ötlet a marketingmunka ellenőrzéséhez, javításához:

1. **Hasonlítsd össze** a különféle értékesítési módokat, módszereket, és a **sikeresebbeket bővítsd!**
2. **Igyekezz megismerni a vásárlóidat,** és igazodj az igényeikhez!
3. A vásárlói **panaszokat azonnal orvosold!**
4. **Készíts** egy olyan **listát,** amelyben a kedvező és kedvezőtlen tapasztalataidat **összegzed!**
5. **Légy rugalmas: növeld azonnal a termelést, amikor fogy az áru,** és csökkentsd, ha nem. Az olyan termékeket, amelyek nem igazolják elvárásaidat, ne gyártsd, ne forgalmazd, még akkor sem, ha amúgy a szívedhez nőttek!
6. **Minden hónap végén értékeld** az eredményeidet, és hasonlítsd össze az előző hónapokkal, vagy az előző év hasonló időszakával!

## Ajánlott irodalom

Dávid Ogilvy: Ogilvy a reklámról

Ui.: A következő fejezetben a vállalkozók munkajogi tudnivalóival ismerkedünk.

## Összefoglaló kérdések

1. Fogalmazd meg, hogy mi a marketing!
2. Sorold fel a piac szereplőit, és jellemezd érdekeiket!
3. Mit jelentenek a kereslet, illetve a kínálat fogalmak?
4. Magyarázd meg az egyensúlyi pontot!
5. Sorold fel a marketingterv elemeit!
6. Mutasd be a piackutatási tevékenységet!
7. Mi a marketing-mix?
8. Beszélj az ármarketingről!

## Feladatok

1. Találj ki egy terméket vagy szolgáltatást, és tervezd meg a piackutatás és a piaci helyzetelemzéssel kapcsolatos feladatokat!
2. Tervezd meg a terméked marketing-mixét!
3. Találj ki a termékedhez egy komplex reklámhadjáratot!

# A VÁLLALKOZÓ MUNKAJOGI TUDNIVALÓI

## A 13. modul fejezetei

13. 1. Munkajogi alapfogalmak
13. 2. Munkaviszony létesítése, módjai, megszűnése
13. 3. Munkadíj, munkabér

### 13. 1. Munkajogi alapfogalmak

A Munka Törvénykönyve (MT) rendelkezéseit kell alkalmazni azokra a munkaviszonyokra, amelyek alapján Magyarországon végeznek munkát, valamint a magyar munkáltatók munkavállalói által külföldi kiküldetésben végzett munkára is. Ez a törvény vonatkozik a vállalkozásokra és gazdasági társaságokra is, mint munkáltatókra, azok alkalmazottjaira, mint munkavállalókra.

**Munkaviszony:** a munkáltató és a munkavállaló munkaszerződésben rögzített, az MT által szabályzott megállapodása hozza létre. A munkaviszony a munkavégzésre irányul.

**Munkavállaló:** minden személy, aki 16. életévét betöltötte, tankötelezettségét teljesítette, és munkaviszonyt létesített.

### Munkaviszonyt létesíthet:

- az a 15. életévét betöltött, de 16 éven aluli fiataalkorú, aki a munkaviszonyba lépéshez rendelkezik szülői hozzájárulással,
- az a 14. életévét betöltött tanuló, aki tankötelezettségét a felnőttek iskolarendszerű, illetve valamely iskolai rendszeren kívüli oktatásban teljesíti,
- a nyári szünet alatt minden nappali tagozatos általános és középiskolai diák, valamint
- akit felmentettek a tankötelezettsége alól. **Munkáltató:** jogképes (jogokkal és kötelezettségekkel rendelkező) magán- és jogi személy (például kft.), valamint jogi személyiséggel nem rendelkező, de jogképesnek elismert szervezet (például szövetség, bt.) lehet, aki/amely munkáltatói jogokat gyakorol.

**A vállalkozó, mint munkáltató:** a vállalkozó akkor válik munkáltatóvá, ha alkalmazottat, bedolgozót, segítő családtagot, szakmunkástanulót foglalkoztat.

**Munkaviszony létesítése:** a munkaviszony munkaszerződéssel jön létre.

**Munkaszerződés:** két személy vagy szervezet közötti, írásban rögzített, megegyezésen alapuló, kölcsönösen vállalt jogok és kötelezettségek elismerését jelentő szerződés.

Akár alkalmazott leszel az iskola elvégzése után, akár egyéni vállalkozó, a munkajogi dolgokkal tisztában kell lenned. Egy-két évtizeddel ezelőtt még az volt az általános, hogy a munkavállalók egész életüket végigdolgozták **néhány helyen, nem ritkán onnan mentek nyugdíjba, ahol először munkába álltak.** Ma ez már szinte elképzelhetetlen, mert **a rohamosan változó munkaerőpiac megköveteli a többszöri váltást. Nem csupán munkahelyet, de szakmát, munkakört, sőt „várost” is cserélned kell.** Oda még, ahol a legkedvezőbbek a körülmények, és ahol alkalmaznak egyáltalán.

A magánzó is ott kezd ötletei megvalósításába, ahol a legjobb számára a vállalkozói környezet.

A tankötelezettség annak a tanévnek a végéig tart, amelyben a tanuló betölti a 16. életévét.

Ha dolgoztál már nyári szünetben valahol, akkor belekóstoltál az igazi munkába. Valami hasonlót élhetsz át a gyakorlati foglalkozásokon, különösen az üzemi gyakorlaton.

Az „igazi” munka sokkja azonban még vár rád. Rabszolgasorsnak érzed a helyzetet, zavar a rengeteg kööttség, hamar elfáradsz, bosszant, hogy pontosnak kell lenned..., és így tovább. De néhány hónap után kezded jól érezni magad, már a főnököt sem utálod annyira, a kollégák is olyan kedvesek és amikor először még el hosszabb szabadságra, egyszerre azon veszed észre magad, hogy hiányzik a munkád, s vele a munkahelyed.

Ha vállalkozó leszel, legalább ennyire szenvedsz. Nincs aki „ugraltasson”, de annyira magadra hagyott mindenki, úgy érzed, semmi sem sikerül, szírod a hivatalokat, a bürokráciát, a beszállítókat, a vevőket..., pedig mindössze kezdő vagy...

Ha munkavállaló leszel:

Olyan munkaszerződést igyekezz kötni, amelyben nem szerepelnek számodra hátrányos kitételek.

Ne köss olyan munkaszerződést, amely nem biztosítja számodra a törvényben előírt kedvezményeket. Ne állj munkába „feketén”, csak ha alkalmazottként bejelent a munkaadód. A próbaidő alatt ne akarj szabadságra menni, „elkéredzkedni”, mint az iskolában.

Ne késs el munkakezdetkor, és az ebédidőt is idejében fejezd be!

A vezetők utasításait tartsd be! Kivétel, ha olyan dologra szólít fel, ami nem tartozik a munkakörödhöz, vagy megalázó helyzetbe kényszerülnél.

Igyekezz a legjobb tudásod szerint dolgozni!

Légy pontos, fegyelmezett, megbízható!

Légy kreatív, kezdeményező, bizonyítsd be tehetségedet, legyenek ambícióid, tudd, hogy mit szeretnél elérni a munkádban!

Légy lojális a munkáltatóddal, a cégeddel szemben!

Ha munkáltató leszel:

A munkaszerződésben ne ígérj többet, mint amennyit nyújtani tudsz!

Ne köss a saját, vagy a vállalkozásod szempontjából kedvezőtlen munkaszerződést!

Munkaszerződés nélkül, „feketén”, ne dolgoztass senkit!

Ne alázd meg a beosztottaidat személyiségüket sértő feladatokkal. Ne használd ki őket!

Légy emberséges, de követeld meg a fegyelmezett, pontos munkavégzést! Mondj fel az alkalmazottnak, de csak ha nyomós okod van rá!

Biztosítsd a munkavállalónak járó kedvezményeket! (Például: szabadság, betegszabadság.)

## **Munkanélküliség, 1999**

Munkanélküliek száma (ezer) 285.0

Ebből: a nők aránya (%) 40.0 a 24

éven aluliak aránya (%a) 27.7

a tartós (1 éve vagy hosszabbideje) munkanélküliek aránya (%) 49.5 Munkanélküliségi ráta (%o) 7.0

**A munkáltató fő kötelezései:** a munka megszervezése, irányítása, a munkavégzéshez szükséges információk biztosítása, a munkaszerződésben előírt munkabér kifizetése, az egyéb juttatások megadása.

**A munkavállaló fő kötelezettségei:** a kijelölt időben és helyen munkára képes állapotban megjelenni, és a munkaidőt a részére kijelölt helyen a tőle elvárható legjobb szaktudása szerint munkával tölteni.

### **Munkahelyi érdekképviselés**

A szervezkedés szabadsága: mind a munkavállalóknak, mind a munkáltatóknak joguk van érdekképviselési szervet alakítani, abba belépni, ahhoz csatlakozni.

**Szakszervezetek:** a munkavállalók szakmák szerint alakult érdekvédelmi és politikai szervezete, amellyel a munkaadóknak kötelességük együttműködni.

A szakszervezet a tagként szereplő dolgozót tájékoztathatja, képviselheti, a nevében kollektív szerződést köthet, ellenőrizhet, eljárást kezdeményezhet, kifogást nyújthat be jogellenes munkáltatói intézkedés ellen, demonstrációt szervezhet. A szakszervezeti tisztségviselők speciális munkajogi védelmet élveznek.

**Kollektív szerződés:** a munkáltató, a munkáltatói érdekképviselési szervezet, valamint a szakszervezet között létrejövő, a munkaviszonnyal kapcsolatos jogokat, kötelezettségeket szabályzó, kölcsönösen elfogadott szerződés.

**Munkavállalói részvételi jog:** lehetővé teszi, hogy a dolgozó részt vállaljon a munkafeltételek alakításában. A részvételi jogokat a dolgozók közössége nevében az üzemi tanács (50 főt meghaladó dolgozó esetén) és üzemi megbízott (15-nél több, 'de 51 fő alatti munkavállaló esetén) gyakorolja.

**Munkaügyi konfliktusok megelőzésére, feloldására irányuló eljárás joga:** a szakszervezeten, az üzemi tanácson és üzemi megbízotton keresztül gyakorolható jog.

## **13. 2. Munkaviszony létesítése, módjai, megszűnése**

### **A munkaviszony létesítése**

Munkahely kereséskor a leendő munkavállaló személyesen, vagy jogszabályokban meghatározott esetekben, illetve munkáltatói kikötésre pályázat útján jelentkezhet. Az első esetben a megkötendő munkaszerződés szabályozza a munkaviszonyt. Pályázati felhívás esetén csak azzal a munkavállalóval köthető munkaszerződés, aki részt vett a pályázaton, és megfelelt a pályázati kiírásban felsorolt feltételeknek.

### **A munkaszerződés**

A munkaviszony létesítésének írásos alapidokumentációja a munkaszerződés. Ebben szerepelnie kell a dolgozó személyi alap-, vagy teljesítménybérének, munkakörének és a munkavégzés helyének. A munkaszerződést írásban, a munkába állást követő 30 napon belül kézhez kell kapnia a dolgozónak. A fentiek valamelyike hiányában érvénytelen a munkaszerződés.

A munkaviszony kezdetét a felek a munkaszerződésben meghatározzák, ennek hiányában a szerződést követő első munkanaptól kezdődik.

A munkaviszony lehet határozott, legfeljebb 5 év időtartamú, vagy határozatlan idejű.

**Próbaidő:** a munkaszerződésben kiköthető egy 30 napos, de legfeljebb 3 hónapos kölcsönös ismerkedési idő, az úgynevezett próbaidő. Ez idő alatt a munkáltató és a dolgozó is mérlegelheti a munkaviszony hosszabb távú fenntartásának előnyeit. A próbaidő alatt a felek mindennemű kötelezettség és indoklás nélkül azonnali hatállyal megszüntethetik a munkaviszonyt.

### **A munkaviszony módjai**

A munkáltatókra és munkavállalókra a létesített munkaviszony módjától függetlenül egyaránt az MT szabályozása vonatkozik. Az eltéréseket az MT-vel összhangban álló jogszabályok tartalmazzák.

### **A munkáltató a dolgozóval létesíthet:**

- alkalmazotti (gyári munkás),
- részmunkaidős alkalmazotti (forgalomszámlálók), • bedolgozói (távmunkás),
- segítő családi (családi vállalkozás), • gyakornoki (szakmunkástanuló),
- megbízással rendelkező munkavállalói (ügynök),
- ideiglenes munkavállalói (5 napot meg nem haladó foglalkoztatottság esetén, például almaszedő idénymunkás),
- köztisztviselők (postai dolgozó), közalkalmazotti (tanár) munkajogviszonyt, ez utóbbiakat jellemzően állami, önkormányzati fenntartású munkahelyek esetében.

A körütekintés nem kukacoskodás, hanem bölcsesség: mint dolgozó, vagy mint munkáltató a munkaszerződés megkötésénél légy figyelmes. Pontosan tisztázd a munkaviszonnyal összefüggő (feladat, bér, munkahely egyéb kitételek), valamint a nem mellékes szociális juttatásokat feszegető kérdéseket. A szerződés aláírása előtt olvasd végig a megállapodást, ragaszkodj a szóbeli megegyezés pontos írásbeli rögzítéséhez, vagy kérj kielégítő magyarázatot az eltérésre, s csak azután írd alá a munkaszerződést. Rengeteg (jogi) kellemetlenségtől óvhatod meg magad.

A határozott idejű munkaviszony automatikusan határozottá válik, ha a dolgozó közvetlen felettese tudtával legalább egy napot tovább dolgozik a határozott idő lejártá után.

### **A munkaszerződés módosítása**

A megkötött, érvényben lévő munkaszerződést a szerződő felek csak és kizárólag közös megegyezéssel módosíthatják. A kollektív szerződés változása sem módosíthatja a munkaszerződést a dolgozó hátrányára. A munkahely tulajdonlásában bekövetkező változaskor a jogutód tulajdonosra száll elődjének minden vállalt joga és kötelezettsége.

*Figyelem! A katonai szolgálat teljesítése után, illetve a gyermekgondozásra kapott fizetés nélküli szabadság lejártát követően, a dolgozó személyi alapbérét automatikusan módosítani kell a hasonló munkakörben dolgozók időközben bekövetkező átlagos bérfejlesztésnek megfelelően.*

*Fontos! Határozott idejű munkaviszony rendes felmondással nem szüntethető meg. Kivétel: ha a munkaadó azonnal és előre megtéríti a még hátralevő munkaidőre járó átlagkeresetet.*

### **A munkaviszony megszűnése**

Az MT a munkaszerződést megkötőkön kívülálló okok miatti eseteket sorolja ide: a munkavállaló halála, a munkáltató jogutód nélküli megszűnése, a meghatározott idő lejártá.

A munkaviszony megszüntetése: a jogszabályok szerint a szerződő felek egyoldalú, vagy kölcsönös akaratnyilatkozatával történik.

**A megszüntetés történhet:** a munkáltató és a munkavállaló közös megegyezésével, rendes felmondással, rendkívüli felmondással, próbaidő alatti azonnali felmondással.

A munkaviszony megszüntetését minden esetben írásban kell rögzíteni.

A felmondási idő előnyös mindkét félnek, mert a munkáltató ezalatt új dolgozót tud felvenni, a munkavállaló pedig másik munkahelyet kereshet.

Gondolkoj el rajta!

Kirúghatnak, ha nem dolgozol, ha iszol, ha bűncselekményt követsz el, ha céged rovására szándékosan jelentős kárt okozol, megsérted a vállalatod üzleti titoktartására vonatkozó szabályait. Megéri?

Azonnal felmondhatsz (és mondj is fel!), ha a munkáltatód nem fizet munkabért, a megállapodottnál kevesebbet fizet, vagy ha olyan körülmények között dolgoztat, amelyek veszélyeztetik egészségedet, testi épségedet.

Ha a felmondással kapcsolatban jogsérelem ér, fordulj a munkaügyi bírósághoz.

A tanulmányi szerződésben kérhetsz ösztöndíjat, tanulmányi szabadságot, a tandíj átvállalását, útiköltség és szállásdíj megtérítését, meg amire még szükséged lehet, de vigyázz...; ha sokat akar a szarka...

**Rendes felmondás:** a rendes felmondás jogával élhet mind a munkavállaló, mind a munkáltató. Ebben az esetben a munkavállalónak felmondási időt kell ledolgoznia.

**A felmondási idő:** az az időtartam, amelynek a felmondás közlése és a munkaviszony megszűnése között el kell telni.

**A végkielégítés:** az a pénzösszeg, ami megilleti a munkavállalót a munkáltató rendes felmondása, vagy a munkáltató jogutód nélküli megszűnése esetén.

**Rendkívüli felmondás:** a rendkívüli felmondás jogával élhet mind a munkavállaló, mind a munkáltató. A munkáltató felmondhat, ha a dolgozó kötelezettségeit nem teljesíti, vagy olyan magatartást tanúsít, amely lehetetlenné teszi a közös munkát.

Eljárás a munkaviszony megszűnése vagy megszüntetése esetén

A munkaviszony megszűnésekor az utolsó, munkában töltött napon a munkavállaló részére ki kell fizetni a munkabérét, egyéb járandóságait, és ki kell adni az előírt igazolásokat (például a munkaviszony időtartamáról, levonandó tartozásról, az igénybe vett betegszabadság időtartamáról).

### **A tanulmányi szerződés**

A tanulmányi szerződésben a munkáltató vállalja, hogy a tanulmányi idő alatt támogatást nyújt, a munkavállaló pedig arra kötelezi magát, hogy tanulmányai elvégzését követően meghatározott időn keresztül a munkáltatónál dolgozik.

Az emberek más és más indokok miatt dolgoznak. A pénzügyi okok nem minden esetben a legfontosabbak, mégis ez a leginkább jellemző. A munkahely megválasztásánál a munkabér nagysága elsődleges szempont.

## **13. 3. Munkadíj, munkabér**

### **Munkadíj**

A munkavállalónak az elvégzett munkájáért munkabér jár.

A munkabért időbérként (órabér, havibér), teljesítménybérként (gyártott, szolgáltatott egység/forint), vagy a kettő összekapcsolásával (alapbér + teljesítménybér) lehet megállapítani.

**Minimálbér:** a kötelező legkisebb munkabér összege, amelyet a mindenkori kormány rendeletben szabályoz.

Bérpótlék jár: a munkaszerződés szerinti munkaidőn túli foglalkoztatásért, éjszakai munkavégzés esetére, a pihenő- vagy munkaszüneti napon végzett munkáért, vezetői megbízatásokra, idegen nyelv alkalmazott ismeretért.

A munkabér védelme: a dolgozónak járó munkabért havonta, utólag egy ízben kell elszámolni és kifizetni.

### **Munkaidő és pihenőidő**

**A munkaidő:** napi 8 óra, ha a felek másként nem állapodnak meg (például kötetlen munkaidő). Egészségre különösen ártalmas munkahelyeken a jogszabály, vagy a kollektív szerződés eltérő munkaidőt állapíthat meg.

A pihenőidő összetevői: munkaközi szünet, napi pihenőidő, heti pihenőnap, munkaszüneti nap és a szabadság.

A szabadság: hosszabb időtartamú pihenőidő, amelyre a dolgozót átlagkereset illeti meg.

**Mit akarnak az alkalmazottak? (Rangsorolás 1-10-ig pontozva)**



Megnevezés	Dolgozók	Vezetők
Érdekes munka	1.	5.
A munka megbecsülése	2.	8.
Az alkalmazott bevonásának mértéke	3.	10.
Biztos munkahely	4.	2.
Magas bér	5.	1.
Előléptetési, fejlődési lehetőség	6.	3.
Jó munka-körülmény	7.	4.
Lojalitás a munkásokhoz	8.	6.
Tapintatos fegyelmezési gyakorlat	9.	7.
Személyes problémák kezelése	10.	9.

**Béralku:** Az alaphelyzet a következő:

munkavállalóként a legkevesebb munkáért a legtöbbet, munkaadóként a legtöbb munkáért a legkevesebbet akarsz kapni/fizetni. Ez ellentét. Jöhet tehát a béralku. Munkavállalóként ismerned kell a képességeidet, a tudásodat, a megcélzott munkaköri átlagkeresetet. Ennek birtokában tárgyalj a munkaadóddal. Figyelem: nem kötelességed a munkát elvállalni, de jogodban áll alkudozni. Sohasem kell egy ajánlatra azonnal igent vagy nemet mondani, minden esetben kérj gondolkodási időt.

### Ajánlott irodalom

Bohumil Hrabal: Sörgyári capriccio

Ui.: A következő fejezetben a vállalkozások működtetésével ismerkedünk.

### Összefoglaló kérdések

1. Határozd meg a következő fogalmakat: munkaviszony, munkavállaló, munkaszerződés, munkáltató.
2. Sorold fel a munkavállaló és a munkáltató kötelezettségeit!
3. Mi a kollektív szerződés?
4. Milyen módzatai vannak a munkaviszonynak?
5. Milyen módon szűnhet meg a munkaviszony?
6. Mi a különbség a munkabér, minimálbér és a bérpótlék között?

### Feladatok

1. *Próbáljátok meg közösen megfogalmazni, hogy miért jó a munkavállalónak, ha van szakszervezet a munkahelyén.*
2. *Nézz utána, hogy jelenleg mennyi a minimálbér!*
3. *Szerepjáték: Játsszatok béralkut!*
4. *Milyen munkaviszonyban szeretnél dolgozni: alkalmazottként, bedolgozóként; segítő családtagként vagy egyéni vállalkozóként?*

## ÖNÉLETRAJZÍRÁSI TECHNIKÁK

### Az önéletrajz

Az álláskereső a munkaerőpiacon való megjelenést jelenti. Az önéletrajz nem más, mint a te marketinganyagod, az eladandó termék ugyanis TE vagy. Tudnod kell, hogy a jó szakembernek is kell „cégér”. A vevők pedig különbözőek, tehát az önéletrajznak is változnia kell, igazodva az elvárásokhoz.

Szarvashibák és csúfos bakik..

### **1. Helyesírási hibák**

Mielőtt elküldöd, mutasd meg négy-öt embernek az önéletrajzodat.

Mások hamarabb észreveszik az elírásokat; egyszerűen azért, mert „elfogulatlanul” olvassák a szöveget.

### **2. Hosszú körmondatok**

Az egyszerű és érthető fogalmazás azt jelenti, hogy te egy rendezett, értelmes ember vagy. Aki "részíz", az valószínűleg az életben is ezt teszi.

### **3. Kettőnél több oldal**

Még az 50 éves ember önéletrajza is belesűríthető két oldalba.

### **4. Nem használható tudás felsorolása**

Kivéve, ha nagyon gyér az önéletrajz, és ha általános célból munkaerőközvetítőnek küldöd. Ha nyomdásznak jelentkezel, hanyagold a virágkötő tanfolyam említését.

### **5. Szülők, testvérek adatai.**

Ha a mamád tanárnő, attól még nem leszel jobb varrónő. Itt te vagy az érdekes!

### **6. Olyasvalaminek az említése, amihez nem értesz.**

Ami nem megy, azt nem kell erőltetni. Ha blöffölsz, úgy is lebuksz!

## **Kinek írod?**

Ha munkaerő-közvetítőnek küldesz önéletrajzot, írd bele mindent, amihez értesz, mert valószínűleg sokféle lehetőség vár rád.

Ha közvetlenül a leendő munkáltatónak készülsz, csak azt a tudást írd be, ami a szóban forgó cégnél/szervezetnél fontos. Előzetesen feltétlenül tájékozódj a cégről és a munkakörökről.

### **Az önéletrajz felépítése**

Az egész önéletrajz 1, maximum 2 oldal terjedelmű lehet, ez utóbbi csak akkor, ha már 20 éve a pályán vagy! Az önéletrajzírás célja az, hogy behívjanak interjúra, semmi más!

Személyes adatok (név, születési hely, idő, anyja lánykori neve, lakcím, telefon, egyéb elérhetőség).

Munkahelyek (időrendben visszafelé; pozíció, feladatkör, felelősség mértéke, jártasság, tapasztalat).

Iskolai végzettség (időrendben visszafelé; a gyakorlatban alkalmazható tudás hangsúlyozása, tanulmányi versenyek, pályakezdőknek ajánlott olyan tantárgyak felsorolása, amelyben kiemelkedő eredményeket ért el).

Tanfolyamok (időrendben visszafelé; a gyakorlatban alkalmazható tudás hangsúlyozása).

Nyelvtudás (nyelv, annak szintje, gyakorlati alkalmazhatósága). Számítástechnikai ismeretek (legalább alapfokon érts a szövegszerkesztéshez, tudj táblázatot kezelni, internetezni).

Társadalmi tevékenység (jó fényt vet rád a szociális érzékenység, a szakmai egyesületi tagság). Hobbi, szabadidős tevékenység (a kedvenc időtöltésed sok mindent elárul rólad).

A fenti sorrend a követendő, de ettől el lehet térni indokolt esetben. Leginkább a tanulmányok és a munkahelyek sorrendjét lehet felcserélni.

### **A kísérőlevél**

Az önéletrajz a lényegre szorítkozik, a kísérőlevélben fejtheted ki, hogy mik a terveid, céljaid, miért jelentkeztél az adott pozícióra, milyen pluszt tudsz nyújtani a cégnek, ahova jelentkezel. A levélben célszerű referenciák megjelölése.

A referencia két dolgot jelent:

1. Olyan munkákat, amire büszke vagy (például közreműködés egy minősített programban, kiemelkedő mestermunka elkészítése, szakmai elismerés, díj).
2. Olyan embereket, akik objektív - de valószínűleg inkább pozitív - képet tudnak rólad festeni. Célszerű megnevezni volt munkatársakat, esetleg főnököt, tanárt, akivel jóban vagy. Ha van ilyen, előre beszéld meg az illetővel, hogy feltüntetheted-e az önéletrajzodon, telefonszámmal, beosztással, cégnévvel együtt.

## A VÁLLALKOZÁS MŰKÖDTETÉSÉRE VONATKOZÓ TUDNIVALÓK

### A 14. modul részei

- 14. 1. Nyilvántartás és számlaadás
- 14. 2. A pénztár- és a naplófőkönyv
- 14. 3. Az álló- és forgóeszközök
- 14. 4. Rendelés és kalkuláció
- 14. 5. A vállalkozás megszűnése, átalakulása

#### 14.1. NYILVÁNTARTÁS ÉS SZÁMLAADÁS

- 14. 1. 1. Számla- és nyugtaadási kötelezettség
- 14. 1. 2. Áfaszámítás és -elszámolás
- 14. 1. 3. Tőkejövödelmek és adó
- 14. 1. 4. Társadalombiztosítási kötelezettségek

**Első hallásra furcsának tűnhet**, de a vállalkozók számla- és nyugtaadási kötelezettségeit, az általános forgalmi adóról szóló törvény tartalmazza. Pedig logikus, hiszen a kötelező számlaadás teszi lehetővé az áfatartalom nyomon követését.

##### 14. 1. 1. Számla- és nyugtaadási kötelezettség

Az **adóalany köteles** az általa teljesített termék értékesítésről és szolgáltatásnyújtásról számlát kibocsátani.

**Készpénzfizetés** esetén a vevő kérésére egyszerűsített - közismertebb nevén készpénzfizetési - számlát kell adni. Abban az esetben, amikor a vásárló semmilyen számlát sem kér, az eladó köteles nyugtát kiállítani. A **nyugta kitöltése**: jóval egyszerűbb és gyorsabb, mert az adott termék vagy szolgáltatás áfatartalmát nem szükséges feltüntetni, így azonban áfa-visszaigénylésre sem jogosít.

**Számlaadás pénztárgéppel**: a pénztárgéppel készített számla csak a nyugtaadási kötelezettség alól mentesít, de a vevő kérésére kötelező számlát kiállítani. **Számítógéppel készült számlák**: 2000. május 1-jétől engedélyezettek az alábbi feltételek mellett: a gépi programnak biztosítani kell a példányok sorszámozását, és fellelhetetlenül ki kell derülnie, hogy melyik lap az eredeti, és melyik a másolat.

A számla az az eszköz, amely biztosítja, hogy az áthárított adó mindig látható maradjon. Mivel a vevő csak a számla birtokában igényelheti vissza az adott termék vagy szolgáltatás után az őt megillető áfaösszeget, ezért anyagi érdeke is, hogy a számlaadást megkövetelje.

**Az áfatörvény szerint a számlának a következő adatokat kell tartalmaznia:** a számla sorszáma, a számla kibocsátójának neve, címe, adóigazgatósági azonosító száma (adószám), a vevő neve, címe, a teljesítés időpontja, a számla kibocsátásának kelte, a fizetés módja és határideje,

**A számla- és nyugtaadási kötelezettség elmulasztásáról** az adóhatóság **próbavásárlásokkal** győződhet meg. Te csak azt látod, hogy két vevő vásárol és fizet. Ám ezután előveszik az igazolványukat, és te leforrázva fizeted a büntetést, ha nem állítottál ki nyugtát kérés nélkül is...

**A számlatulajdonos adatait nem szükséges minden oldalon újra és újra leírni. A vállalkozás pecsétjét is használhatod, ha minden szükséges adat szerepel rajta.**

A teljesítés időpontja nem feltétlen esik egybe a vásárlás napjával. A banki átutalással történő fizetés esetén 10, 14, 21, vagy akár 30 napos türelmi időre is szükség lehet.

a termék (szolgáltatás) megnevezése, besorolási száma (a törvényes beazonosítás érdekében),  
a termék (szolgáltatás) mennyiségi egysége és mennyisége (például: db, méter, gyűjtőláda, doboz), a termék (szolgáltatás) adó nélkül számított egységára, a termék (szolgáltatás) adó nélkül számított ellenértéke tételenként és összesen,  
a felszámított adó százalékos mértéke, az áthárított adó összege tételenként és összesen, a számla végösszege.

**A készpénzfizetés számlának az alábbi adatokat kell tartalmaznia:**

a számla sorszáma, a számla kibocsátójának neve, címe, adóigazgatósági azonosító száma (adószám), a vevő neve, címe, a számla kibocsátásának kelte,  
a termék (szolgáltatás) megnevezése, besorolási száma (a törvényes beazonosítás érdekében), a termék (szolgáltatás) mennyiségi egysége és mennyisége (például: db, méter, gyűjtőláda, doboz), a termék (szolgáltatás) adóval együtt számított egységára, a termék (szolgáltatás) adóval együtt számított ellenértéke tételenként és összesen.

**A számla kitöltésekor** nagy figyelmet fordíts a pontosságra. Az adatokat mindig helyesen, olvashatóan írd (például nevet, címet). A számokra különösen ügyelj: nagy galibai keletkezhet egy-egy rosszul olvasott, átmásolt számból, egy lemaradt nullából. Ha tévesztettél, húzd keresztbe a számlaoldalt, és írd rá, hogy „rontott”. Ha a rontott lapot már kitepted, feltétlenül tűzd a többi példányhoz, mert visszaélésekre adhat lehetőséget. Sajtóhír volt, hogy egy magyar vállalkozó visszaigényelte Leonardo da Vinci Utolsó vacsora című festményének áfáját. Nem elég, hogy számlát hamisított, áfát csalt, vámtörvényeket sértett, de még műveletlen is volt. Nem tudta, hogy Leonardo az Utolsó vacsorát egy kolostor falára festette... A bejelentkezéskor kapott adószám hátulról a harmadik száma jelzi a forgalmi adóban elfoglalt státuszt, a 2-es számjegy az általános szabályok szerinti adózást jelenti; az 1-es számjegy az alanyi vagy tárgyi adómentességre utal.

**Például:** 73941721-1-35, vagyis az ezzel az adószómmal rendelkező szervezet alanyi vagy tárgyi adómentes. A köznyelv egyszerűen elintézi a dolgot: aki bejelentkezett az áfa alá, az visszaigényelheti a fogyasztási adót; aki nem jelentkezett be, az nem.

Adóigazgatási azonosításra csak a nyomtatott, folyamatos sorszámozással ellátott bizonylatok alkalmasak. Ezért a nyomtatványt értékesítő forgalmazónak olyan számlát kell kiállítania a megvásárolt számláról, amelyen szerepel a nyomtatvány megnevezése (számla vagy egyszerűsített számla), sorszáma, illetve hitek érdemlő igazolás mellett (például kérhetik a vállalkozói engedélyt) a vevő neve, címe, adószáma.

#### **14. 1. 2. Áfaszámítás és -elszámolás**

Általános forgalmi adót az adóalanyoknak a Magyar Köztársaság területén végzett termékértékesítésük és szolgáltatásnyújtásuk, valamint termékimportjuk után kell fizetniük.

A törvény előírásai szerint az adó alanya az a természetes személy, jogi személy, valamint jogi személyiség nélküli szervezet, aki (amely) jogképes, és a saját nevében rendszeresen vagy üzletszerűen bevételszerző tevékenységet folytat.

A kezdő vállalkozónak már az első adóhatósági bejelentkezésekor nyilatkoznia kell arról, hogy forgalmi adózás szempontjából milyen formát választ.

El kell döntenie, hogy az általános szabályok szerint kíván adózni, alanyi adómentességet választ, kizárólag tárgyi adómentes tevékenységet folytat, vagy tevékenysége olyan, ami miatt valamely különös adózási módot választ.

## A fogyasztási adóbevallás módjai:

havi adóbevallásra kötelezett az, akinek az adóévet megelőző évben elszámolandó adója pozitív előjelű, és elérte az 1 millió forintot,

mindenki másnak (az éves bevallókat kivéve) negyedévente kell adóbevallást készítenie,

éves adóbevallást azok készítenek, akik a tárgyévet megelőző forgalmi adóval együtt számított 3 millió forintos éves bevétel alatt maradtak:

### A negyedéves áfa-bevallást rendre a következő időpontokig kell benyújtani az adóhatóságnak: I.

negyedév: április 20.

II. negyedév: július 20:

III. negyedév: október 20.

IV. negyedév: január 20.

Az adó mértékét az adóalap meghatározott százalékában határozták meg, A termékek, szolgáltatások után fizetendő áfa mértéke 0%, 12% vagy 25%.

## 14. 1. 3. Tőkejövedelmek és adó

### Tőkejövedelem

A vállalkozónak bevétele nem csak az értékesített termék; áru, szolgáltatás ellenértékéből keletkezik, hanem sikeres pénzügyi műveletei eredményeképpen is.

Ilyen például a banki betét kamata, a tőzsdei árfolyamnyereség, a tulajdonában lévő értékpapírok, kötvények hozama, adóság-jóváírás, a ha valamely bevételét késedelmes teljesítéssel kapja meg, és emiatt kamatot is kap. A tőkejövedelem is az adóalap része.

A kapott osztalék után az osztalékban részesült 20%-os mértékű osztalékadó terheli (a magánszemélyek nem tartoznak e törvény hatálya alá).

Ugyanakkor a belföldi illetőségű, osztalékban részesülő társaság, alanyi jogon mentes az osztalékadó alól. Abban az esetben azonban, ha az osztalék kifizetése készpénzben történik, a kifizetőnek le kell vonnia az osztalékadót.

Ha az összeget a kifizető nem a belföldi illetőségű osztalékban részesülő személy belföldi hitelintézetnél vezetett számlájára utalja át, a kifizetőnek ugyancsak le kell vonnia az osztalékadót.

Mindkét esetre igaz, hogy az osztalékban részesülő az éves társasági adó bevallásakor, az adóévet követő év május 31-étől igényelheti vissza az osztalékadót:

Az, hogy évente csak egyszer kell áfa elszámolást készíteni nagy segítség az igazi kisvállalkozóknak (például a kulcsmások, a szuszterek, a ruhajavitók), hiszen az adminisztrációjukat egyszerűsíti a rendelet.

Ha egy bizonyos terméknek vagy szolgáltatásnak az áfatartalma 0%-os, az még nem azt jelenti, hogy nem adóköteles. Ilyen, esetben az adót 0%-os adókulccsal kell felszámítanod, vagyis, az adóösszeg a számlán nem jelenik meg, tehát az adó a termék vagy szolgáltatás árát nem növeli:

Naponta találkozhatasz ilyen hirdetéssel: A mobiltelefon ára csak 19.990 Ft!", az apró betűs részt pedig nem érsz rá elolvasni. A pénztárnál aztán 5 darab ötezrest fizetsz. Hogy is van ez!

A fogyasztási adó minden áru árát terheli, vagyis a vásárlónak meg kell; fizetnie. Példánkban a, mobil telefon nettó ára valóban 19.990 Ft, de 25%-os fogyasztási adó terheli. A következő számítási formula érvényesül:  $19.990 \text{ Ft} \times 1,25 = 24.988 \text{ Ft}$ .

Mindez azt jelenti, hogy a termék nettó árára (19.990 Ft) rárakódott a 25%-os áfa, így alakult ki a bruttó ára (24.988 Ft). A bruttó árból is vissza lehet számítani a nettó árát, vagy az adótartalmat. A példánknál maradván  $24.988 \text{ Ft} \times 0,8 = 19.990 \text{ Ft}$ ; vagy  $24.988 \text{ Ft} \times 0,2 = 4.998 \text{ Ft}$ . Az első esetben azért szoroztunk 0,8-del, mert az összeg 80%-át akartuk megtudni (ez a nettó ár); az utóbbinál a 0,2 a 20% megfelelője (ez a bruttó ár áfa tartalma). Egy további példa: vásároltál egy könyvet 2.800 Ft-ért. Mint tudod a könyveknek 12%-os a fogyasztási adó tartalma. Jelen esetben a 2.800 Ft a szépirodalom bruttó ára. Hány forint az áfa?  $2.800 \text{ Ft} \times 0,2 = 560 \text{ Ft}$ , tehát ennyi az áfa, de nem tudjuk, hogy mennyi a könyv nettó ára: Ezt kétféle módon is kiszámolhatod:

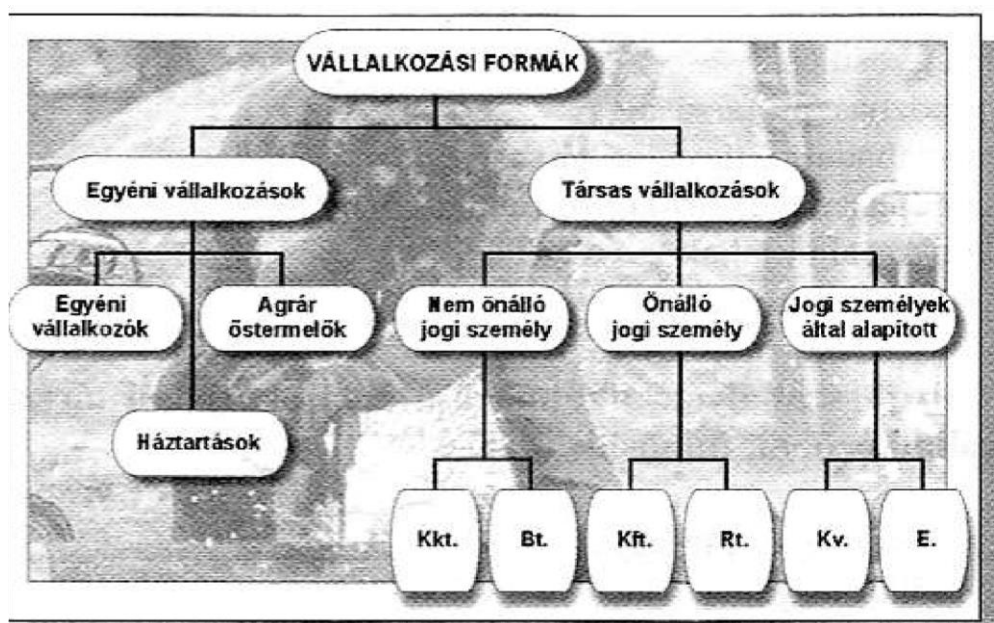
1.  $2.800 \text{ Ft} \times 0,8 = 2.240 \text{ Ft}$ , vagy

2.,  $2.800 \text{ Ft} - 560 \text{ Ft} = 2.240 \text{ Ft}$

Osztalékot jellemzően a részvénytársaságok fizetnek Az rt.-ben képződött osztalékelosztása egyszerű: a birtokolt részvénytársaság arányában történik.

Két „bonyolult” fogalmat mutatunk be. Igyekez megérteni, mert alkalmazotként is, de munkáltatóként különösen sokat fogsz hasonlókkal találkozni. Próbáld meg „ráérezni az ízére”, nyelvezetére. (Szeretni azért nem muszáj!)

**Biztosított (társadalombiztosítási szempontból):** aki munkaviszonyban, közalkalmazotti, illetőleg közszolgálati jogviszonyban, ügyészégi szolgálati jogviszonyban, bírósági jogviszonyban, igazságügyi alkalmazotti szolgálati viszonyban, hivatásos nevelőszülői jogviszonyban áll; a fegyveres erők a rendvédelmi szervek, valamint a polgári nemzetbiztonsági szolgálatok hivatásos állományú tagja, tekintet nélkül arra, hogy foglalkoztatást teljes vagy részmunkaidőben történik; a szövetkezet tagja is, ha a szövetkezet tevékenységében munkaviszony vagy vállalkozási jellege jogviszony keretében személyesen közreműködik; a tanulószerveződés alapján szakképző iskolai tanulmányokat folytató tanuló; a munkanélküli- ellátásban részesülő személy; a kiegészítő tevékenységet folytatónak nem minősülő egyéni vállalkozó, a kiegészítő tevékenységet folytatónak nem minősülő társas vállalkozó.



#### 14. 1. 4. Társadalombiztosítási kötelezettségek

Az egyéni vállalkozások

Társadalombiztosítási szempontból az egyéni vállalkozók körét az alábbiak szerint csoportosíthatjuk: főfoglalkozású egyéni vállalkozó,

munkaviszonyban álló egyéni vállalkozó (ha a foglalkoztatása eléri a heti 36 órát), közép-, vagy felsőfokú intézmény nappali tagozatán tanulmányokat folytató egyéni vállalkozó,

társas vállalkozásban közreműködő egyéni vállalkozó, kiegészítő tevékenységet folytató egyéni vállalkozó (vállalkozó nyugdíjasok).

Az egyéni vállalkozó a társadalombiztosítási, a nyugdíjér az egészségbiztosítás ellátásainak fedezetére, a jövedelme után:

33%-os mértékű társadalombiztosítási járulékot,

8%-os mértékű nyugdíjjárulékot, és

3%-os mértékű egészségbiztosítási járulékot fizet.

Amennyiben az egyéni vállalkozó magánnyugdíjpénztár tagja, 2%-os mértékű nyugdíjjárulék fizetésére kötelezett.

**Foglalkoztató:** bármely jogi és természetes személy, jogi személyiséggel nem rendelkező gazdasági társaság, egyéb szervezet, költségvetés alapján gazdálkodó szerv, bármely személyi egyesülés, ha biztosítottat foglalkoztat; tanulószerveződés alapján szakképző iskolai tanulmányokat folytató tanuló esetén a szerződést kötő

gazdálkodó szervezet, egyéni vállalkozó, társas vállalkozó esetén a társas vállalkozás; a munkanélküliellátásban részesülő, biztosítottak minősülő személy - ideértve a nyugdíj előtti munkanélküli-segélyben részesült is - esetében a munkanélküli ellátást folyósító szerv.

A járulékok megfizetése:

Az egyéni vállalkozó negyedévenként - a negyedévet követő hó 12-ig - köteles a társadalombiztosítási, az egészségbiztosítási és a nyugdíjjárulékot megfizetni.

Amennyiben a vállalkozó alkalmazottat foglalkoztat, az utána fizetendő járulékot havonta kell megfizetni, a tárgyhót követő hónap 12-ig.

A társas vállalkozások

A tb jogszabályok alkalmazása szempontjából társas vállalkozásnak minősül:

közkereseti társaság, betéti  
társaság, korlátolt  
felelősségű társaság, közös  
vállalat, egyesülés,  
közhasznú társaság,  
szabadalmi ügyvivő  
társaság, gépjárművezető-  
képző munkaközösség,  
oktatói munkaközösség,  
ügyvédi iroda.

**A tb jogszabályok alkalmazása szempontjából társas vállalkozónak minősül:**

a bt. bel- és kültagja, a kkt. tagja, a kft., a kht., kv., e. tagja, ha a társaság tevékenységében ténylegesen és személyesen közreműködik.

Az arcképcsarnokból ismert Ott úr úgy tartotta, hogy sikerét lelkes csapatának és tizenkét jelmondatának köszönheti. Mind a tizenkettő hasznos lehet, ezért érdemes megismerkedni velük.

1. Ismerd meg önmagadat!
2. A magad kedvéért dolgozz!
3. Vitázz és tájékoztass!
4. Egyszerűsítsd le a problémákat!
5. Rendszerez, és úgy biztosíts a cég számára értékes ötleteket.
6. Gyakorolj építő kritikát a hibák elemzésével!
7. Cselekedj következetesen!
8. Óvakodj a rejtett kockázattól!
9. Tarts mindent mozgásban!
10. Oszd meg és gyarapítsd!
11. Az értelem nem pótolja a tapasztalatot!
12. Őrizd meg áttekintésedet és széles látókörödet!

## **Járuléknemek**

### **A foglalkoztató:**

33% mértékű tb járulékot fizet, ebből a nyugdíjbiztosítási járulék mértéke 22%, az egészségbiztosítási járulék mértéke 11%.

### **A biztosított:**

nyugdíjjárulékot fizet, amelynek mértéke 8%, a magánnyugdíjpénztár tagja 2%.  
3% mértékű egészségbiztosítási járulékot fizet.

***A tb járulékok százalékos arányai viszonylag gyakran módosulnak, ezért figyelj oda, hogy mikor, miért, mennyit kell fizetned. Az sem másodlagos, hogy tudd, mi jár érte.***

Ajánlott irodalom

Akiko Morita: Made in Japan

Ui.: A következő fejezetben a pénztárkönyvvvel és a naplófőkönyvvvel ismerkedünk meg.

### **Összefoglaló kérdések**

1. Milyen módokon lehet és kell eleget tenni a számlaadási kötelezettségnek?
2. Milyen adatokat kell tartalmaznia a készpénzfizetési számlának?
3. A fogyasztói adó bevallásának milyen módjai vannak?
4. Milyen forrásokból származhatnak a tőkejövedelmek?
5. Társadalombiztosítási szempontból hogyan csoportosíthatjuk az egyéni vállalkozókat?
6. A tb jogszabályok alkalmazása szempontjából kik minősülnek társas vállalkozónak?

### **Feladatok**

1. Gyűjts különböző számlafajtákat!
2. Fénymásoldj át le készpénzfizetési számlát és nyugtát. Töltsétek ki eltérő áfatartalmú termékekre, szolgáltatásokra.
3. Magyarázd meg a nettó és a bruttó ár közötti különbséget!
4. Találj ki egy társas vállalkozást, és a 63. oldalon található táblázat segítségével állapítsd meg, hogy mikor, milyen fajta, és mekkora mértékű járulékot kell a tb-nek fizetned.

## **ADÓBEVALLÁSI HATÁRIDŐK**

### **ADÓFAJTÁK FIZETÉSI MEGNEVEZÉSE HATÁRIDŐ**

#### **Személyi jövedelemadó**

Magánszemélyek adóbevallása	március 20.
Egyéni vállalkozók adóbevallása	február 15.
Termőföld bérbeadásából származó jövedelem bevallása - magánszemélyek	március 20.

#### **Társadalombiztosítási járulékok**

Egyéni vállalkozók járulékbavallása	február 15.
Egyéni vállalkozók magánnyugdíjpénztári tagdíjbevallása	a tárgynegyedévet követő hónap 12.
Foglalkoztatók éves járulékbavallása	február 15.
Foglalkoztatók negyedéves járulékbavallása	a negyedévet követő hónap 20.
Foglalkoztatók havi járulékbavallása	a tárgyhónapot követő hónap 20.
Foglalkoztatók magánnyugdíjpénztári tagdíjbevallása	a tárgyhót követő hónap 1.2.

#### **Társaságiadó, osztalékadó**

Társasági és osztalékadó bevallása	május 31.
Társasági adóbevallást helyettesítő nyilatkozat	február 15.

#### **Általános forgalmi adó**

Éves áfabavallás	február 15.
Negyedéves áfabavallás	a negyedévet követő hónap 20.



Havi áfabevallás a tárgyhónapot követő hónap 20.

#### **Fogyasztási adó**

Fogyasztási adó éves bevallása február 15.  
Fogyasztási adó negyedéves bevallása a negyedévet követő hónap 20.  
Fogyasztási adó havi bevallása a tárgyhónapot követő hónap 20.

#### **Jövedéki adó**

lővedéki adó bevallása a tárgyhót követő hónap 20.

#### **Helyi adók**

Iparüzési adó május 31.  
Vállalkozók kommunális adója május 31.  
Idegenforgalmi adó a tárgyhónapot követő hó 15.

#### **Egyéb adók**

Munkaadói és munkavállalói járulék éves bevallása február 15.  
Munkaadói és munkavállalói járulék negyedéves bevallása a negyedévet követő hónap 20.  
Munkaadói és munkavállalói járulék havi bevallása a tárgyhónapot követő hónap 20.

## **14. 2. A PÉNZTÁRKÖNYV ÉS A NAPLÓFŐKÖNYV**

14. 2. 1. A nyilvántartásokkal kapcsolatos szabályok

14. 2. 2. A pénztárkönyv és a naplófőkönyv

### **14. 2. 1. A nyilvántartásokkal kapcsolatos szabályok**

Az adókötelezettségek közül az szja rendszerében meghatározó szerepe van a nyilvántartási kötelezettségnek. Az ellenőrizhetőség alapvető feltétele, és egyben az adózó érdeke is, hogy a jövedelmeivel kapcsolatos adatokat és elszámolásokat kezelhető rendben, megfelelően rögzítse, nyilvántartsa.

Kivételes esetekben a nyilvántartások vezetése alól az adóhatóság adhat felmentést.

A legtöbb vállalkozó lúdbőrzik, ha nyilvántartásról, adminisztrációról hall, és legszívesebben örökre elfelejtené az egészet. Pedig a pontosan, naprakészen vezetett nyilvántartás neki árul el a legtöbbet. Bármikor beletekint, azonnal látja, hogyan áll a vállalkozása.

A nyilvántartások vezetése alóli felmentés csak abban az esetben lehetséges, ha a vállalkozó igazolja, hogy súlyos fogyatékosága miatt a nyilvántartások vezetése tőle nem várható el, és a hozzátartozói sem képesek annak átvállalására.

#### **A nyilvántartásoknak két csoportja van:**

- alapnyilvántartások: pénztárkönyv vagy naplófőkönyv, bevételi és költségnyilvántartás, bevételi nyilvántartás;
- részletező nyilvántartások: tárgyi eszköznyilvántartás, útnyilvántartás stb.

A nyilvántartásokat a vállalkozónak a bizonylatokkal együtt az elévülési idő végéig meg kell őriznie (általában öt évig).

## 14. 2. 2. A pénztárkönyv és a naplófőkönyv

### A pénztárkönyv (naplófőkönyv) tartalmi követelményei:

- a kiadásokat időrendben,
- naponkénti bontásban,
- az általános forgalmi adókulcsok szerinti részletezésben,
- sorszámmal és dátummal együtt kell bejegyezni,
- kizárólag okmányok alapján (számla, más bizonylat, részletező nyilvántartás) készülhet.

### A pénztárkönyvnek tartalmaznia kell:

- **a bevételeket:** az adó alapjába beszámító bevételeket, az adó alapjába be nem számító bevételeket, és a visszaigényelhető általános forgalmi adót,
- **a kiadásokat:** a költségnek minősülő kiadásokat (alkalmazottak bére, anyag, áru, közterhek, vállalkozói kivét, egyéb kiadások), az általános forgalmi adót (a számlákban előzetesen felszámítottat) és a költségnek nem minősülő egyéb kiadásokat.

**Kisvállalkozóknak a pénztárkönyvet javasoljuk.** Ennek vezetését nem különösebben nehéz megtanulni, könnyen áttekinthető és egyszerű. A naplófőkönyv inkább a nagyobb volumenű vállalkozások számára megfelelő. Ezzel sem ördögösség elboldogulni, de sokkal jobb, ha szakember segítségével tanuljuk meg a használatát.

Egy jó könyvelő igazi kincs a „háznál”. Ő ismer minden könyvvizetésre vonatkozó jogszabályt, rendeletet, előírást. Még véletlenül sem keveri össze a költségfajtákat, nem vét áfaszámitási hibákat, sőt..., a kiskapukat is jobban ismeri. Mindezt természetesen nem ingyen, ráadásul minél jobb a szakmájában, annál drágább. Mégis megéri, mert...

Nos, miért is?

Ma még elvétve fordul elő a számítógépes könyvvizetés. de a jövő nagy valószínűséggel ez lesz. Az internetről letölthetjük az előírásokat, rendeleteket, esetleg a könyvvizetési programot, a vállalkozás számítógépes adatbázisa alapján elkészítjük a pénztárkönyvet és az adóbevallást majd e-mailben elküldjük az adóhivatalba.

**A pénztárkönyv előnye,** hogy vezetése jóval egyszerűbb, mint a naplófőkönyvé. Hátránya, hogy csak a végleges pénzbevételek és pénzkiadások elszámolására alkalmas, de a részletező nyilvántartásokat azonban külön kell vezetni.

A bevételi és a kiadási tételek azonosító adataiként a sorszámot, a bizonylat keltét (dátumát), a bizonylat számát és szövegét kell feltüntetni.

A pénztárkönyvi (naplófőkönyvi) elszámolás számítógéppel is végezhető, ha az alkalmazott gépi feldolgozási rendszer megfelel a tartalmi előírásoknak.

Abban az esetben, ha a vállalkozó semmiképpen sem akar adminisztrációs munkákkal foglalkozni, akkor meg kell, hogy bízson vele egy könyvelőt. Ettől kezdve elegendő, ha csak leadja bizonylatait a szakembernek, és ő elvégzi a szükséges számításokat.

A következő oldalakon bemutatunk pénztárkönyv és naplófőkönyv oldalakat példákkal kitöltve, a mellékletek között pedig találhatsz „üres” mintákat is.

### Ajánlott irodalom

Aktuális szakmai források ([www.apenh.hu](http://www.apenh.hu))

Ui.: A következő fejezetben a vállalkozások álló- és forgóeszközeivel ismerkedünk.

### Feladatok

1. A következő oldalak, valamint a 3. számú melléklet segítségével gyakorold a pénztárkönyv használatát!
2. A következő oldalak, valamint a 4. számú melléklet segítségével gyakorold a pénztárkönyv használatát!

### Összefoglaló kérdések

1. Milyen szabályok érvényesülnek a vállalkozások nyilvántartási kötelezettségével kapcsolatban?
2. Milyen tartalmi követelményeket támasztanak a rendeletek a pénztárkönyvvel szemben?
3. Milyen bevételeket kell tartalmaznia a pénztárkönyvnek?

4. Milyen kiadásokat kell tartalmaznia a pénztárányvnek?

## A PÉNZTÁRKÖNYV

### PÉNZTÁRKÖNYV

#### BEVÉTELEK

##### Sorszám

Az értékesítés Egyéb, eredményt				Fizetendő		Összesen	
Kelet Bizonylat Szöveg árbevétele és száma bevételek		nem képező bevételek adó		általános forgalmi		Áthozat:	
Ft	f	Ft	f	FI	f	Ft	f
1. 1.	Nyitó banksz, követ.			2.210.000		2.210.000	
	Nyitó készpénzkészlet			990.000		990.000	
	bamm Kft.						
4.	OTP2 Felvét			1.000.000		1000.000	
5. 5. B/1.	Club Felicia Egyesület	160.000				40.000	200.000
6. 6. K/1.	Karbantartási költség						
7. 7. K/2.	Autóvásárlás						
8. 8. K/3.	Tbjérulékfizetés						
9. 8. K/4.	Nyugdíjjárulék-fizetés						
10. 9. K/5.	Reklámköltség						
11. 10. K/6.	Áruvétel						
12. 10. K/7.	Fuvarozási kiadás						
13. 12. K/8.	Takarítószer-vétel						14. 15. K/9.
	Postaköltség						
15. 16. K/10.	Eszközvásárlás						
16. 17. K/11.	Vendéglátás, repr. költség						
17. 18. K/12.	Irodabérlet						
18. 19. K/13.	Szem. jöv. adó befiz.			19. 19. K/14.	Munkaváll. járulékbefiz.		
20. 19. K/15.	Munkaadójár.befiz.						
21. 21. K/16.	Matáv-költség						
22. 23. B/2.	Termékeladás	240.000				60.000	300.000
23. 26. K/17.	Gépkocsi tankolás						
24. 29. K/18.	Jövedelemkivét			25. 30. K/19.	Alk. bér kifizetés		
26. 30. B/3.							
	Levonások				5.450		5.450
Átvitel:		400.000		4.205.450		100.000	4.705.450

#### KIADÁSOK

Sorszám	KIADÁSOK						
	Termelés-kezelési költség és egyéb ráfordítás			Egyéb kiadások	Levonható általány-, forgalmi adó	Jövedelem kivét	Összesen
	Anyag- és árubeszerzés	Munkabér és közterhei	Egyéb termelési, kezelési költség és ráfordítás				

	Ft	f	Ft	f	Ft	Ft	f	Ft	f	Ft	f	Ft	f
1.													
2.													
3.								25.000					
0	100.00											125.00	
4.								1000.000				0	
5.												1.00.000	
6.													
					16.000			4.000				20.000	

7.			760.000			
				190.00		950.00
			0		0	
8.	22.000					22.000
9.			5.000			5.000
10.		20.000		5.000		25.000
11.				76.000		
	311.00					380.00
0					0	
12.		5.000		500		5.500
13.		2.000		500		2.500
14.		500				500
15.		16.110		4.000		20.000
16.		15.000				15.000
17.		15.600		3.900		19.500
18.			100.000			
						100.00
					0	
19.			600			600
20.		3.000				3.000
21.		5.600				5.600
22.						
23.		12.500				12.500
24.					50.000	50.000
25.	20.000					20.000
26.						
Átv:	404.00	42.000	111.200	1.865.600	308.900	50.000
						2.781.700
0						

### 14. 3. AZ ÁLLÓ ÉS FORGÓESZKÖZÖK

14. 3. 1. Az állóeszközök

14. 3. 2. A forgóeszközök

A vállalkozás rendelkezésére álló eszközöket együttesen vállalati vagyonnak nevezzük.

Az eszközöket (mint erőforrásokat) a termelésben játszott szerepük szerint álló- és Forgóeszközökre oszthatjuk.

#### 14. 3. 1. Az állóeszközök (vagy tárgyi eszközök)

**Állóeszközöknek nevezzük a termelésben hosszabb időn keresztül részt vevő, több termelési folyamatot kiszolgáló, nagy értékű eszközöket.**

Az állóeszközök (tárgyi eszközök) csak lassan használódnak el (fizikai kopás), ezalatt értéküket (ráfordítások formájában) átadják azoknak a termékeknek, amelyeket velük előállítottak. Ilyenek az épületek, gépek, járművek, berendezések; stb.

A fenti folyamatot értékcsökkenésnek vagy amortizációnak nevezzük.

Az állóeszközök kihasználatlansága az egyik leggyakoribb veszteségforrás. Az állóeszközökre jellemző az erkölcsi kopás is, mert idővel - a fizikai kopástól függetlenül- technikailag elavulnak. Ez azt jelenti, hogy nagyobb teljesítményű és termelékenységgű, valamint hasonló teljesítőképességű, de olcsóbban beszerezhető gépek is megjelennek a piacon.

A tárgyi eszközök a technológia hordozói, a vállalati vagyon kevésbé mobil részét alkotják.

#### Az állóeszközök csoportosítása:

**Termelési rendeltetésű állóeszközök:** a termelésben közvetlenül részt vesznek. Például: a termelést szolgáló ingatlanok, gépek, berendezések, járművek.

**Nem termelési rendeltetésű állóeszközök:** a termelésben csak közvetve vesznek részt. Például: irodák, lakások, járművek (melyeket nem a termelésben hasznosítanak, pl.: igazgatói autó), üdülő.

**Amortizáció: az állóeszközök elhasználódásának következtében előálló értékcsökkenés.**

Az értékcsökkenés a termelésben közvetlenül vagy közvetve részt vevő állóeszköz értékének az a része, amely a termelési folyamat során átmegy az új termék értékébe.

Az állóeszközök értékének csökkenése, értékcsökkenési leírásként jelenik meg a költségek között.

Amortizációt néhány kivételtől eltekintve - ilyen például a föld -, valamennyi állóeszköz után el kell számolni, miután avulás nem csak a termelésben részt vevőknél van.

*Avulás: az állóeszközök természetes értékcsökkenése. Az avulás az a folyamat, amelynek sokán az állóeszköz fizikai kopás vagy gazdasági kopás következtében fokozatosan veszít eredeti teljesítőképességéből, és ezzel együtt értékéből is!*

**Nagy értékű gépek, berendezések, azaz állóeszközök vásárlásánál ügyelj rá:**

kérj több kereskedőtől árajánlatot, **ne csak az árakat hasonlítsd össze, hanem a teljesítményeket is**, tájékozódj az **alkatrész-utánpótlás** helyzetéről, tudakozd a jótállás idejéről, nézz utána, hogy **garanciális javítására** van-e helyben lehetőség.

Mérd föl hogy a jelenlegi technológiai ellátottsághoz melyik típus illeszthető leginkább; ha mód van rá, **nézd meg** a kínált gépet **működés (valódi termelés) közben**, kalkuláld ki az üzemeltetési költségeket, igyekezz megállapítani, hogy melyik berendezés lesz képes korszerűbb terméket, szolgáltatást produkálni!

Értékcsökkenési leírást csak a kizárólag üzemi célú szolgáló (lásd.: termelési rendeltetésű) saját tulajdonú tárgyi eszközök és nem anyagi javak esetében lehet elszámolni.

Ha a leírandó eszköz nem kizárólag üzemi célú (lásd.: nem termelési rendeltetésű), akkor átalányban számolható el értékcsökkenési leírás.

Már tanultunk róla, hogy a vállalkozásoknak működésük fenntartásához alkalmanként hitelt kell felvenniük.

A hitel a felhasználás szempontjából lehet: beruházási hitel, vagy forgóeszközhitel.

**A beruházási hitelt állóeszközfejlesztésre és bővítésre, valamint beruházások megvalósítására lehet felhasználni.**

A felvett hitel a tulajdonképpeni „elköltéstől” kezdve növeli a vállalati vagyont, hiszen a beruházás, a gazdálkodás szempontjából felhalmozás jellegű befektetés.

**Forgóeszközhitel a következő célokra igényelhető:**

forgóeszközök átmeneti vagy tartós növekedésének finanszírozására, termelőkorszerűsítéshez kapcsolódó forgóeszköz-szükségletre, átmeneti pénzügyi zavarok áthidalására.

Az állóeszközök olyan erőforrások, amelyek tartósan és több oldalról is hatnak a vállalati gazdálkodásra, technikai színvonaluk pedig döntően befolyásolja a másik alapvető vállalati erőforrásnak, a munkaerőnek a termelékenységét.

A termelőberendezések, mint munkaeszközök behatárolják a vállalat tevékenységét: korlátozzák a gyártható termékek körét, valamint azok minőségét. Emellett a cégnek jelentős költséget is okoznak, hiszen a használatuk során értékük csökken, ezenkívül működtetésük és fenntartásuk is többnyire költséges.

Az értékcsökkenési leírás szabályai

Értékcsökkenési leírást az üzembe helyezés napjától a kivelejezés vagy az értékesítés napjáig lehet elszámolni.

Értékcsökkenési leírás a leírási kulcsok szerint számolható el.

Az értékcsökkenési leírás alapja a beruházási költség. A tárgyi eszköz beszerzéséhez egyedileg kapcsolódó szállítási, szerelési, üzembe helyezési kiadások, a vám, az illeték költségei stb. a beszerzési ár részét képezik. A tárgyi eszköz részletfizetéssel történő vásárlása esetén a vevő vállalkozó a beszerzési ár egészére alkalmazhatja az értékcsökkenési leírást.

Ha a saját tulajdonú tárgyi eszköz nem kizárólag üzemi célú, akkor az éves egyéni vállalkozói bevétel 1%-áig, átalányban számolható el az értékcsökkenési leírás.

### **14.3. 2. Forgóeszközök**

**Forgóeszközöknek nevezzük azokat az eszközöket, amelyek egyetlen termelési folyamatban teljesen felhasználódnak, és értéküket egyszerre viszik át a termékekbe.**

A forgóeszközök a termelésben örökös körforgásban vannak. Például: anyagok, befejezetlen és félkész termékek, pénzeszközök stb.

A pénzeszközökön anyagot vásárolunk, abból befejezetlen, majd félkész, illetve készterméket gyártunk, a készterméket pedig értékesítjük, majd a pénzen ismét anyagot veszünk, és a körfolyamat folytatódik.

A forgóeszközökkel való gazdálkodás alapkövetelménye, hogy minél kevesebb lekötött (a termelésben levő) forgóeszköz állománnyal hajtsuk végre a termelési feladatokat.

A termelékenységet a forgóeszközök forgási sebességével is jellemezhetjük. A termelési ciklus befejeztével ugyanis pénzhez jutunk, s elkezdhetjük az újabb ciklust. Ha tehát egy időszak (például egy év) alatt több ciklust tudunk beiktatni ugyanakkora forgóeszköz mennyiséggel, akkor többször jutunk a termelés pénzbeni eredményéhez, a nyereséghez.

### **A forgóeszközök egy speciális csoportját alkotják a fogyóeszközök.**

A fogyóeszközök általában kis értékű, viszonylag gyorsan - elhasználódási idejük maximum 3 év - elhasználódó eszközök.

A gyártóeszközök az elhasználódás idejére és értékhatárra való tekintet nélkül fogyóeszköznek minősülnek.

A fogyóeszközök főbb csoportjai:

- **Szerszámok:** olyan kézi és gépi munkaeszközök, amelyeket a munkadarabok alakításához és szereléséhez használnak.
- **Munkaruha:** az erős ruha-igénybevételnek kitett munkahelyeken biztosítják.
- **Védőruha:** olyan ruházat és felszerelés, amely segít megvédeni a dolgozót az esetleges balesettől, vagy egészségi károsodástól.
- **Gyártóeszközök:** a gyártáshoz szükséges szerszámok és készülékek.
- **Göngyöleg:** mindaz a csomagolási eszköz, amely a terméket szállítás vagy tárolás közben a megrongálódástól megóvjá.
- **Egyéb fogyóeszközök:** a fogyóeszköznek minősülő eszközök, műszerek, irodai és üzemi berendezések.

Válaszd külön az álló- és forgóeszközöket, valamint ezen belül a fogyóeszközöket!

*Ajánlott irodalom: Bölcsességek könyve I-II-III.*

Ui.: A következő fejezetben a rendeléssel és a kalkulációval foglalkozunk.

### **Összefoglaló kérdések**

1. Mit nevezünk állóeszköznek?
2. Hogyan csoportosíthatjuk az állóeszközöket?
3. Mi az amortizáció?
4. Mutasd be az értékcsökkenési leírás szabályait!
5. Milyen szempontokra célszerű figyelni állóeszköz vásárlásánál?
6. Mit nevezünk forgóeszköznek?
7. Hogyan „forognak” a forgóeszközök?
8. Mit nevezünk fogyóeszköznek?
9. Hogyan csoportosíthatjuk a fogyóeszközöket?

### **Feladatok**

1. Találj ki egy vállalkozást. és írd össze, hogy milyen tárgyi eszközökre lenne szükséged!
2. Tervezd meg a vállalkozásod forgóeszközigényét is!
3. A fejezet első oldalán egy Ford-T modellt láthatsz. Az autó állóeszköz. Az autógumi, a kormány, az ülésbuzat, a fényszóró stb., mind fogyóeszköz. Ez hogy lehet?

## ADÓFIZETÉSI HATÁRIDŐK

### ADÓFAJTÁK FIZETÉSI MEGNEVEZÉSE HATÁRIDŐ

#### Személyi jövedelemadó

Vállalkozási tevékenységet nem folytató magánszemélyek: március 20.

Egyéni vállalkozók, áfaköteles termékértékesítést végzők adófizetése: február 15. Kifizetők adófizetése a kifizetést követő hónap 12.

#### Társadalombiztosítási járulékok

Kifizetők, munkáltatók járulékfizetése a kifizetett, elszámolt hónapot követő hónap 12.

Társas vállalkozások járulékfizetése a tárgyhónapot követő hónap 12. Egyéni vállalkozók járulékfizetése a negyedévet követő hónap 12.

#### Társasági adó, osztalékadó

Társasági adó megfizetése: május 31.

Osztalékadó megfizetése (kifizető) a levonást, juttatást követő hó 12.

#### Általános forgalmi adó

Éves áfafizetés: február 15.

Negyedéves áfafizetés a negyedévet követő hónap 20.

Havi áfafizetés a tárgyhót követő hónap 20.

#### Fogyasztási adó

Fogyasztási adó megfizetése a tárgyhót követő hó 20.

#### Jövedéki adó

Jövedéki adó a tárgyhót követő hó 20.

#### Helyi adók, gépjárműadó

Magánszemélyek kommunális adófizetése	március 15., szeptember 15.
Idegenforgalmi adó megfizetése	a beszédést követő hónap 15.
Vállalkozók kommunális adófizetése	május 31.
Iparüzési adó megfizetése	május 31.
Építményadó, telekadó	március 15., szeptember 15.
Idegenforgalmi adó megfizetése (épület esetén)	március 15., szeptember 15.
Belföldi gépjármű adójának megfizetése	március 15., szeptember 15.

#### Egyéb adók

Munkaadói, munkavállalói járulék megfizetése az elszámolt hónapot követő hónap 20.

## 14. 4. A RENDELÉS ÉS KALKULÁCIÓ

14.4. 1. Rendelésfelvétel

14. 4. 2. Az önköltség

14. 4. 3. Elő- és utókalkuláció

### 14.4.1. Rendelésfelvétel

A rendelésfelvétel elsősorban a termelő és szolgáltató cégek, egyéni vállalkozók számára lényeges tevékenység. A rendelésfelvétel történhet nyomtatványon, vagy mikrovállalkozásnál akár egy füzetben is.

#### A rendelésben rögzítjük az alábbiakat:

a megrendelő nevét, címét, esetleg adószámát,

a megrendelt áru megnevezését, tételes felsorolását (tüntessük fel a mennyiséget, a mennyiségi egységet és a megkülönböztető jellemzőket, például: szín, méret),

a megrendelt áru nettó egységárát, a megrendelt áru bruttó egységárát, a megrendelt áru egységnyi áfa tartalmát, a megrendelt áru összes nettó árát,

a megrendelt áru összes bruttó árát, a megrendelt áru összes áfatartalmát, a teljesítés határidejét, a szállítási módját, a fizetés módját, a fizetés határidejét.

A pontos rendelésfelvétel nagyban megkönnyíti a termelési és jövedelemtervek készítését. Alapja lehet az előkalkulációnak.

#### 14. 4. 2. Az önköltség

##### Az önköltségszámítás rendje

Az önköltség: a termék, termékcsoport, szolgáltatás, eljárási folyamat meghatározott egységmennyiségének (db, méter, tonna) előállítására fordított pénzösszeg.

Az önköltség az élő- és a holtmunka pénzben kifejezett értékéből tevődik össze. Az önköltség a saját termelésű készlet értékelésének alátámasztására szolgál.

##### Az önköltségszámítás célja és feladata:

a termék, a tevékenység vagy a szolgáltatás tényleges önköltségének meghatározása, a saját készletek nyilvántartási értékének megállapítása, leltárértékelése,

##### *Rendelésfelvétel a középkori szabóságban*

Könnyen belátható, hogy minél kevesebb az idő egy termék gyártása és értékesítése, vagy a szolgáltatás tervezése és nyújtása között (például néhány hét vagy hónap), annál közelebbi végeredményt kapsz az előzetes és a végleges önköltségszámításban.

Gondolj bele, ha megtervezed egy több évre is elhúzódó nagyberuházás költségeit! Az inflációs áremelkedéseket még csak-csak jó közelítéssel előkalkulálhatod, de volt olyan éve már a magyar gazdaságnak, hogy az üzemanyag ára nem kétszer, hanem tizenkétszer is változott. Nem is beszélve az ingatlanbérletekről, az építőanyagokról. Mit lehet tenni? Mértékadó forrásokra (kormány, pénzügyminiszteri, KSH, gazdaságkutató intézeti prognózisokra) alapozva megbecsülni lehet mindazt, amit az előkalkuláció alatt, az akkor érvényes árakon számolsz...

##### *Előkalkuláció készítése:*

1. Tervezett termék vagy szolgáltatás megnevezése: Lilla abrosz

2. Tervezett mennyiség

(a rendelésfelvétel alapján) 5 250 db

3. 1 db termék anyagköltsége (alapanyag + kellékek) 378 Ft

4. 1 db termék elkészítéséhez szükséges munkabér+járulék

(a norma alapján) 80 Ft

5. Rezsiköltség/darab (villany, fűtés, szállítás, helységbérleti díj stb.) 159 Ft

6. Összes költség/darab 617 Ft

7. Tervezett nyereség (20 %) 123 Ft

8. Kalkulált ár 740 Ft

9. Áfa/darab 185 Ft

10. Nettó árbevétel 3 885 000 Ft

11. Áfa 971 250 Ft

12. Bruttó árbevétel 4 856 250 Ft

##### *Utókalkuláció készítése:*

1. Bruttó árbevétel 4 823 437 Ft

2. Áfa 964 687 Ft

3. Nettó árbevétel 3 858 750 Ft

4. Értékesítési ár/darab 735 Ft

5. Rezsiköltség/darab 165 Ft

6. Munkabér/darab+járulék 80 Ft

7. Anyagköltség/darab 378 Ft

8. Önköltség/darab 623 Ft

9. Nyereség/darab 112 Ft

10. Értékesített darab 5 250 db



Eltérés: -32 813 Ft

#### **A különbség oka:**

1. A vállalkozón kívülálló okok miatt emelkedtek a rezsiköltségek, valamint 2. a tervezett értékesítési árnál alacsonyabban sikerült eladni a terméket, miközben 3. az előállítás önköltségét nem tudta csökkenteni.

#### **Feladatok**

1. Hogyan tehető a fenti példában szereplő gyártási folyamat a vállalkozó számára nyereségessé?
2. Találjatok ki különböző termékeket, és végezzetek kalkulációs számításokat!
3. Készítsetek egymás számára áru- vagy szolgáltatás-megrendelőket!

a jövedelmezőség javítása, a számítás képezi az árképzés alapját, megteremtheti a vállalkozáson belüli egységek belső elszámolását.

Az önköltségszámítás olyan tevékenység, amellyel a termelés, szolgáltatás megkezdése előtt, azok folyamata alatt, illetve azok befejeződését követően megállapítható a várható, valamint a tényleges költség.

#### **Az önköltségszámítás fajtái**

Önköltséget számolni a termék vagy szolgáltatás fajtájától függően lehet azonnalira (például nyomdai munkánál napos, hetes időtartamra), rövid (például egy ruhaszéria legyártásánál), illetve hosszú távra (például varrodai beruházás esetén).

#### **Az önköltségszámítás formái**

Előkalkuláció: a tevékenység megkezdése előtt. Közbenső kalkuláció: a tevékenység folyamata alatt. Utókalkuláció: a tevékenység befejezését követően.

#### **14. 4. 3. Elő- és utókalkuláció**

Az előkalkuláció során minden esetben az élő- és a holtmunka mennyiségét vesszük alapul, és ebből az érvényben lévő árak, díjtételek alkalmazásával kiszámíthatjuk az előállítandó termék, tervezett tevékenység, nyújtandó szolgáltatás terv szerinti önköltségét.

Előkalkulációt minden olyan tevékenységre végezhetünk, amelynek költségkihatása van.

**Közbenső kalkulációt** a tevékenység megkezdését követően, folyamatosan számolhatunk. Ez a művelet információval lát el a terv megvalósulásának állásáról.

Az **utókalkulációs** számításokat a tevékenységünk befejezését követően kell végezni. A termelés, szolgáltatás végeztével meghatározható a termék, a szolgáltatás tényleges önköltsége. Az utókalkuláció és a könyvelés adatai között tartalmi és számszerű egyezőségnek kell fennállni.

#### *Ajánlott irodalom*

*Roger Fisher-Scott Brown: Kapcsolatépítés a tárgyalások során*

*Ui.: A következő fejezetben a vállalkozás megszűnésével és átalakulásával foglalkozunk.*

#### **Összefoglaló kérdések**

1. Milyen adatoknak kell szerepelniük a megrendelésben?
2. Mi az önköltség?
3. Mi az önköltségszámítás célja?
4. Mikor kell elő-, közbenső és utókalkulációt készíteni!
5. Mit jelent, ha az utókalkuláció végeredménye pozitív, s mit, ha negatív?

## 14. 5. A VÁLLALKOZÁS MEGSZŰNÉSE, ÁTALAKULÁSA

14. 5. 1. A vállalkozás megszűnése

14. 5. 2. A vállalkozás átalakulása

14. 5. 3. A végelszámolás

### 14. 5. 1. A vállalkozás megszűnése

#### Csőd, csődeljárás

A csődeljárás: bírósági hatáskörbe tartozó nem peres eljárás, amelyet az adós kezdeményez.

Célja az adós (például egy varroda) és a hitelező (például a ki nem fizetett textilszállító) közötti csődegyezség megkötése.

#### Egyéni vállalkozóval szemben nem indítható csődeljárás.

**Fizetési haladék:** az adós legfeljebb 90 + 60 napos fizetési haladékot kap, hogy megkísérelhesse a tárgyalásos csődegyezséget. A hitelezőket vagy személyesen, vagy hirdetés útján kell a tárgyalásra meghívni.

**A csődegyezség célja:** a fizetési haladék mellett az adós cég reorganizációs (kilábalási) tervének elkészítése, hogy a gazdálkodó szervezet fizetőképessége helyreállhasson. A csődegyezség alatt a bíróság által kirendelt vagyonfelügyelő irányítja a vállalkozást.

A vagyonkezelő feladata a hitelezők védelme és a társaság gazdasági egyensúlyának helyreállítása.

**A csődegyezség létrejötte:** a reorganizációs program elfogadása, amelyet az adós és a hitelezők is írásba foglalnak és aláírnak.

#### A felszámolás

A felszámolás: bírósági ügy, aminek az alapja az adós gazdálkodási szervezet fizetőképtelensége. Jogutód mellett, de a gyakorlatban inkább nélküli megszűnést eredményezhet.

Egyéni vállalkozóval szemben nem indítható felszámolási eljárás.

Felszámolási eljárás indul: az adós (ha nem akar a csődeljárási jogával élni), a hitelező vagy a végelszámoló kérésére. Ha a hitelező indítja a felszámolást, akkor a bíróság előtt hiteles okmányokkal kell bizonyítania, hogy miért tartja fizetőképtelennek az adóst.

*A gazdasági életben a folytonos változás miatt „természetes” esemény egy vállalkozás átalakulása, illetve megszűnése. Az okok között található például: teljesült a vállalkozásalapítási cél, más társasági formában kíván működni a cég, a tulajdonosok új vállalkozásba kezdenek, illetve kezelhető vagy kezelhetetlen pénzügyi zavar keletkezik.*

*A két-három hónapos fizetési haladék alatt, nagyon nehezen, de talán még meg lehet menteni a céget. Kell egy jó ötlet és egy gyors stratégia a pénzhez jutás, illetve pénzbehajtás módjára. A csődegyezség az alábbiakat tartalmazza:*

- 1. az elfogadott újjáélesztési tervet,*
- 2. az adósságrendezés módját(például egy harmadik fél is átvállalhatja),*
- 3. az új fizetési határidőket. A csődegyezség létrejötte után a bíróság megszünteti a csődeljárást. Ha sikertelen a csődegyezség, akkor felszámolási eljárást kell kezdeményezni.*

*Az egyéni vállalkozó „csődjé” egészen más, de cseppet sem jár kevesebb fájdalommal. Ő nagyságrendekkel kevesebb pénzt veszíthet, de az a kevés gyakran egész egzisztenciáját teszi tönkre.*

*Ellene nem indítható ugyan csődeljárás, de ez nem jelenti azt, hogy az adósságát nem fogja bíróság behajtani. Amilyen gyorsan - csupán bejelentési kötelezettséggel - kiválthatta a vállalkozói engedélyét az egyéni vállalkozó, ugyanolyan gyorsan „vissza is adhatja”. A megszüntetési eljárást is az okmányirodák végzik.*

*A jó vállalkozó a bukás közeledtét nem akkor veszi észre, amikor már a nyakán ülnek a felszámolóbiztosok: A baj előjelei észlelhetők, csak oda kell figyelni. A következőkre ügyelj:*

- 1. elfogy a tartalék pénz,*
- 2. a hiteled törlesztőrészletét nem tudtad befizetni,*

3. a piacod „megrekedt”, vagyis nem akar fogyni az árud,
  4. nagy értékű állóeszközt kell beszerezned (például egy gépkocsit),
  5. rajtad kívül álló okok miatt, az általad még elviselhetőnél nagyobb mértékben emelkednek az anyagárak, 6 elromlik egy sokat érő géped, és hirtelen pótolnod kell,
  7. nem betervezett hitelfelvételre kényszerülsz
  8. az üzleted közelében „veszélyes” konkurencia jelent meg,
  9. nem érkeznek meg a kintlevőségeid,
  10. valamelyik fontos vevőd tönkrement, és vélhetően nem tud fizetni,
  11. az új termék, amibe igen sok pénzt fektettél, nem fogy úgy, ahogy tervezted, 12. stb, stb, stb...
- mert a felsorolást még ugyancsak hosszan lehetne folytatni. És az is igaz, hogy amelyik veszélyforrás halálos az egyik vállalkozásnál, addig azt a másik alig érzi meg. Figyelmen kívül hagyni azonban nagy könnyelműség!

*A bajt lehet orvosolni, de sokkal kevesebb veszteséggel és megrázkódtatással jár, ha igyekszel megelőzni.*

*Készíts magadnak a miénkhöz hasonló kis tesztet, és töltsd ki minden hónapban, majd hasonlítsd össze az előzőekkel. Ha romló tendenciát észlelsz, kezdhetsz kilábalási stratégiát készíteni. Osztályozd le magad 1-5-ig terjedő „jegyekkel” az alábbiak szerint:*

1. az árbevételed alakulása,
2. a költségek nagysága,
3. az eladatlan termékek aránya,
4. az „elfekvő” raktárkészlet mennyisége,
5. bankszámlád állapota,
6. előfordult-e vásárlói reklamáció,
7. mondta-e le valaki a megrendelését,
8. milyen a kész- és félkész termék aránya, 9. ki tudtál-e fizetni pontos határidőre mindent,
10. kerültél-e pénzzavarba.

*Az ötös remek, a négyes nagyon jó, a hármas elfogadható (de vigyázz, tovább nem romolhatsz!), a kettesnél nagy a baj, az egyesnél elmehetsz megvenni azt a bizonyos lakatot...*

A bíróság minden esetben fizetőképességi vizsgálatot rendel el, de adhat 30 napos tartozáskiegyenlítési haladékot az adósnak.

Ha a vállalkozási adósság bizonyítottan nem kiegyenlíthető (például eredménytelen végrehajtás, csődegyezés), akkor elrendeli a bíróság a felszámolást, amit a cégközlönyben nyilvánosságra hoz, felszámolóbiztost jelöl ki, valamint értesíti a felszámolással kapcsolatosan érintett hitelezőket és hatóságokat (cégbíróság, adó-, vámhatóság, illetékhivatal, tb, bank).

A felszámoló feladata: a kirendelt felszámoló gyakorolja a felszámolás alatt álló cég vagyona feletti tulajdonosi jogokat.

Feladatkörébe tartozik a gazdálkodó szervezet vagyonának felmérése, az adósságok nyilvántartásba vétele, a követelések behajtása, az adós vagyonának értékesítése, a hitelezői követelések rendezése.

A felszámolási eljárás kezdetétől az adós cég nevét a felszámolás alatt, vagy f. a. toldalékkal kell kiegészíteni és használni. A felszámolási idő legfeljebb 2 év lehet.

A felszámolás alatt lehetőség van a csődegyezéshez hasonlitos hitelezői egyezés megkötésére is, de annál szigorúbb feltételekkel.

**Egyszerűsített felszámolás:** ha a felszámolási eljárás kezdetekor nyilvánvaló, hogy az adós vagyona a felszámolás költségeire sem elegendő, vagy technikai okok (könyvelési hiányosság) miatt lehetetlen az eljárást lefolytatni, akkor a bíróság egyszerűsített felszámolást rendel el. Ekkor az adós vagyontárgyait azonnal értékesíti a felszámoló, és arányosan kárpótolja a hitelezőket.

**A felszámolás befejezése:** a felszámoló zárómérleget készít, amely a vagyoni helyzetet, a hitelkielégítés, a behajtott követelések és a kifizetett tartozások állapotát rögzíti. A cégvagyont - az úgynevezett tartozási sorrend figyelembe vételével - a hitelezők között az általuk nyújtott hitelek arányában osztják fel.

A felszámolással megszűnik a gazdálkodási szervezet, a cégbíróság törli a nevét a cégjegyzékből, iratai a levéltárba kerülnek, alkalmazottjait elbocsátják.

### **14. 5. 2. Jogutód nélküli, jogutód melletti megszűnés, átalakulás**

#### **Átalakulás**

Az átalakulás jogutód melletti átszerveződést jelent. Ezt a vállalkozás tulajdonosa, tulajdonosai önszántukból, a társasági törvény szabályai szerint kezdeményezik és hajtják végre, általában pozitív gazdasági szándékból. Például a magánvállalkozók a tevékenységüket betéti társaságként folytatják, bt.-ből kft.-vé, kft.-ből rt.-vé alakulnak. Ilyenkor az átalakulás után létrejött társaság az előző szervezet általános jogutódja.

#### **Az átalakulás speciális esete:**

- az egyesülés (két cég azonos jogokkal összeolvad),
- a beolvadás (egy nagyobb cég mindenestől átvesz, megvesz egy kisebbet), és
- a szétválás (az egyesülés és a beolvadás fordítottja).

Az átalakulás a cégbíróság hatáskörébe tartozik.

Általános jogutód: mindazok a jogok (például munkáltatói, tevékenységi) és köteleességek (bérfizetési, adósságrendezési) vonatkoznak rá, mint amelyek a korábbi szervezetre érvényesek voltak.

### **14. 5. 3. A végelszámolás**

A végelszámolás olyan jogutód nélküli megszűnés, amely a cégbíróság ügyrendi hatáskörébe tartozik. Végelszámolásra általában akkor kerül sor, ha teljesültek a vállalkozás előre meghatározott szándékai. Például ez történt 1992-től az állami termelőszövetkezetek és állami gazdaságok tulajdonosváltásánál.

A végelszámolást minden esetben maga a vállalkozás kezdeményezi, és végelszámoló (általában a gazdálkodó szervezet vezetője) folytatja le.

A végelszámoló feladata: a vállalkozás követeléseinek behajtása, adósságainak rendezése, a munkáltatói jogok gyakorlása, a zárómérleg elkészítése.

A végelszámolás megejtését követően a cégbíróság mondja ki jogilag a vállalkozás megszűnését, és törli a vállalkozást a cégjegyzékből. A végelszámolás költségeit maga a gazdálkodó szervezet állja.

Akkor végleges a végelszámolás, ha a társaság vagyona elegendő a követelések kielégítésére. Ha ez nem így van, akkor a végelszámolás helyett felszámolási eljárást kell kezdeményezni.

Átalakuláskor úgynevezett átalakulási tervet (ez tartalmaz gazdasági célt, szándéknyilatkozatokat; társasági szerződéstervezetet) és vagyonmérleget (általában ez lesz az átalakult új társaság egész vagy részbeni törzstőkéje) kell készíteni.

#### **Hogyan tovább?**

Bekövetkezett tehát a tragédia, ott csücsülsz legszebb álmod (illetve céged) romjai alatt, és szavalod a nagy költővel, hogy „vár állott, most köhalom”. Szörnyű! De a világ megy ám tovább, tessék felállni, és új álomba kezdeni (legfeljebb most kevesebb ábránddal, annál több tapasztalattal). Ül le, és fontold meg a következőket:

1. alkalmas vagy-e rá,
2. biztosan jó-e az alapötleted (mely akár a régi is lehet),
3. van-e elegendő pénzed,
4. kedvezőek-e a gazdasági feltételek, 5. van-e elegendő lelki erőd az újrakezdéshez?

*Ajánlott irodalom Dale Carnegie: Sikerkalauz*

*Ui.: A következő fejezetben a vállalkozás ideális bemutatását tervezzük meg.*

#### **Összefoglaló kérdések 1.**

1. Mi a csőd?
2. Milyen időtartamra szólhat a fizetési haladék?
3. Mi a csődegyezség célja?
4. Mi a felszámolás?

5. Ki a Felszámoló, és mi a feladata?
6. Hogyan fejeződik be a felszámolás?
7. Jellemezze az átalakulást!
8. Jellemezze a végelszámolást!

#### *Feladatok*

1. Érdeklődjék olyan vállalkozásokról, amelyek csődbe jutottak. Igyekezzenek megfejtetni, mi lehetett az oka.
2. Járjatok utána, hogy hol és hogyan lehet megszüntetni az egyéni vállalkozást!
3. Juttasd csődbe a kitalált vállalkozásod, és készíts kilábalási stratégiát.

## **ADÓFIZETŐI JOGOK ÉS KÖTELESSÉGEK**

### ***Tisztelt Adófizetők!***

A Magyar Köztársaság Alkotmánya és törvényei szerint Ön annyi adó fizetésére köteles, amennyi jövedelmi és vagyoni viszonyainak megfelel. Senki nem követelhet Öntől több adót, mint amennyit törvényeink előírnak. Az adóhatóság feladata az adók beszedése, melyet közcélokra (pl. iskolák, kórházak, közbiztonság, utak fenntartására), tehát az Ön érdekében is végez.

Azért, hogy Önt kötelességei teljesítése során ne érje joghátrány, fontos jogok illetik meg. Az Adózók kartájában hívjuk fel figyelmét a legfontosabb jogokra, törvényi biztosítékokra, amelyekkel ügyeinek intézése során élhet, s amelyekre hivatkozhat, ha Önt bármely törvénysértés vagy egyéb sérelem éri az adóhatóság ellenőrzése vagy az eljárás során:

Az adóhatóság köteles minden adózóval megkülönböztetés nélkül, egyenlően bánni. Az Alkotmány szerint tilos bármely megkülönböztetés faj, szín, nem, nyelv, vallás, politikai vagy más vélemény, nemzeti vagy társadalmi származás, vagyoni, születési vagy egyéb helyzet szerint. Önt állampolgársága alapján sem érheti joghátrány adóügyeiben.

Önnek joga van a jogbiztonsághoz. Ez azt is jelenti, hogy az adóügyében hozott határozat utólag az Ön hátrányára nem változtatható meg egy év elteltével, tehát jóhiszeműen szerzett és gyakorolt jogai nem csorbíthatók.

Az adóhatóság az Ön és minden más adózó ügyeiben szakszerűen, udvariasan, segítőkész, korrekt módon és méltányosan jár el. Az adóhatóságok jóindulatúan bírálják el ügyét, ha Ön jóhiszeműen gyakorolta jogait és teljesítette kötelességeit.

A törvény védi magánéletét, az adóhatóság indokolatlanul nem zaklatja Önt.

Az adóhatóság Önről csak az adóztatásához szükséges adatokat őrzi. A törvények keretei között megilleti Önt az információs önrendelkezési jog. Korlátozás nélkül megtudhatja, hogy az adóhatóság az Öntől kért adatokat milyen célból kéri, s a tudomására jutott adatokat mire használja fel. Az adóhatóság az Ön adatairól csak kivételesen és szigorú törvényi korlátok között tájékoztathat más hatóságot.

Minden Önt érintő iratba betekinthez, arról másolatot készíthet, amely kötelességeinek teljesítéséhez vagy jogainak érvényesítéséhez szükséges, kivéve az iratok más személy jogait érintő részeit.

Joga van arra, hogy az adóhatóságtól a törvények megtartásához szükséges tájékoztatást megkapja. Az adóigazgatási eljárásban a jogszabályok ismeretének hiánya miatt nem érheti hátrány. Az eljárás során az adóhatóság köteles figyelmeztetni Önt jogaira.

Ha Ön több adót fizetett, mint a törvényes mérték, joga van az adó visszaigénylésére vagy visszatérítésére.

Joga van az adó mérséklésére, részletfizetésre vagy fizetési halasztásra, ha ennek adottak a törvényi feltételei.

Az ellenőrzés megkezdéséig korlátlanul élhet az önellenőrzés jogával.

Jogainak sérelme esetén megilleti a jogorvoslat. Jogorvoslatot az eljárás minden szakaszában kérhet. Nem orvosolt panaszával az állampolgári jogok országgyűlési biztosához is fordulhat. Adóellenőrzés során joga van arra, hogy észrevételeket tegyen az adóhatóság megállapításaira. Joga van ahhoz, hogy az eljárás során írásban vagy szóban nyilatkozatot tegyen, vagy a nyilatkozattételt megtagadja.

Az adóhatóság első fokú érdemi határozata ellen halasztó hatályú fellebbezéssel élhet.

Ön még a jogerős - ám törvénysértő - adóhatósági határozat esetén is kérhet felülvizsgálatot, és akkor is, ha határozathozatalra - törvénysértő módon - nem került sor.

Joga van az Ön által törvénysértőnek tartott másodfokú érdemi adóhatósági határozat bírói felülvizsgálatához.

Az adóztatás költségei az államot terhelik, kivéve a rosszhiszemű joggyakorlással okozott többletköltségeket.

*(Az APEH tájékoztatójából)*

# A VÁLLALKOZÁS BEMUTATÁSA

## A 15. modul fejezetei

- 15. 1. Az üzlet nagysága
- 15. 2. A tevékenységi kör bemutatása
- 15.3. Arculattervezés
- 15. 4. A társak és az alkalmazottak szakmai háttere

### 15. 1. Az üzlet nagysága

Minden kezdő vállalkozónak fel kell készülnie, hogy vállalkozása állandóan „szem előtt” lesz. Sokan sokféleképpen követik figyelemmel Tevékenységének alakulását.

Figyel és szurkol a család, a barátok, ami természetes. Ott vannak továbbá a vevők és az üzletfelek, akik többnyire lojálisak, de a hibákat bizony kritikusan felróják, sőt bojkottálhatják az üzletet. Figyel a bank, amelyik hitelezett, hiszen kamatostul szeretné visszakapni a pénzét. Ellenőrizz az adóhivatal, hogy az adó és járulékok rendben legyenek. Figyel a kamara, a fogyasztóvédelmi felügyelőség, az ÁNTSZ, az önkormányzat és még megannyi hivatal.

Az üzlet nagyságáról pontos adatok kellenek az üzleti tervhez, a pénzügyi tervezéshez, a hitelkérelemhez, a rövid és hosszú távú gazdasági tervek elkészítéséhez.

A vállalkozó kapkodhatja a fejét, ha mindennek meg akar felelni. De egy idő után beletanul, már kapkodás nélkül tudja irányítaná cégét, úgy, hogy közben lehetőségei szerint mindenkinek megfelel. Aztán eljön az az idő, amikor már örül és annak, hogy „szem előtt” van, mert ráébred; az a legjobb ingyenreklám, ha azok a bizonyos „figyelő tekintetek” elégedettek vele. Ha ismerik a vevők az üzlet méreteit, abból hasznunk származik, mivel a nagyság és stabilitás bizalmat kelt, és időnként a konkurenciával is jó tudatni ezeket, nehogy azt higgyék, hogy csak úgy „felfalhatnak”.

A vállalkozás nagyságát több tényező szemléltetheti

**Alkalmazotti létszám:** statisztikai szempontból is jelentős, mert ennek alapján sorolják be a vállalkozásokat nagyság szerinti kategóriákba.

**Árbevétel:** az egy vizsgált időszak alatt (például egy év) értékesített összes termék és szolgáltatás kiszámlázott értéke. Megkülönböztetünk bruttó árbevételt, amely a forgalmi adót is tartalmazza; és nettó árbevételt, amely sem a forgalmi adó összegét, sem az esetleg adott árengedményeket nem foglalja magában.

**Nyereség:** az árbevétel és a költségek különbözete. A gazdálkodás akkor sikeres, ha hasznot, azaz nyereséget eredményezett. Ha azonban a költségráfordítás meghaladja a pénzbevételt, akkor veszteség keletkezik.

**Vállalati vagyon:** a vállalkozás által birtokolt dologi javak összessége. Beletartoznak az álló- és forgóeszközök, ingatlanok, termelőeszközök, félkész termékek, eladatlan késztermékek, befektetett tőke, pénztartalék stb.

A vállalkozások méret szerinti kategóriái (ugye ismerős?):

- ③ **Mikro- vagy családi vállalkozások:** 1-9 fő alkalmazottat foglalkoztatnak.
- ③ **Kisvállalkozások:** 10-49 fő alkalmazottat foglalkoztatnak
- ③ **Középvállalkozások:** 50 - 249.fő alkalmazottat foglalkoztatnak.
- ③ **Nagyvállalkozások:** 249 főnél több alkalmazottat foglalkoztatnák.

$Ny = \dot{A} - K$  (Ft/év), Ahol az  $Ny$  = nyereség (Ft/év),  $\dot{A}$  = árbevétel (Ft/év),  $K$  = költségek (Ft/év)  $V = \dot{A} - K$ , ha  $\dot{A} < K$ ,

Ahol a  $V$  = veszteség (Ft/év),  $\dot{A}$  = árbevétel (Ft/év),  $K$  = költségek (Ft/év)

A vállalkozás nagysága lényeges tényező a vállalkozás megítélésében; de nem mindenható. Jó tudni, hogy a kicsi is lehet sikeres, hiszen a méretéből adódóan vannak olyan előnyei, amelyeket jól kihasználva nagy mértékben növelheti esélyeit.

#### **A vállalkozás méretéből adódó előnyök:**

a nagyfokú rugalmasság: a szükséges változtatásokat szinte azonnal meg tudja valósítani,  
a gyors reagálása piaci változásokra: mivel a vállalkozó személyesen "ott van a piacon", alkalmazkodni tud a felmerülő igényekhez, és azt fogja termelni vagy értékesíteni, amiből hiány mutatkozik, a gyors reagálás az árak változásaira: a mindenkor piaci igényekhez tudja igazítani árait,  
a közvetlen kapcsolata vevőkkel: a vállalkozó nap mint nap személyesen találkozik vevőivel, ügyfeleivel, így friss információkat kap igényeikről, elvárásairól és az esetleges reklamációikról, az észlelt hibák azonnali kijavítása, a vállalkozó átlátja a vállalkozás egész működését.

*Kitérhetünk speciális kérdésekre is: mennyire fontos számunkra a minőség; az esetleges export-lehetőségeinkre; a termékeink vagy szolgáltatásaink jellemzőire.*

*A tevékenységi kör leírásánál például, nem elég azt feltüntetni, hogy női ruhákat gyártok. Illik megjegyezni, hogy havonta vagy évente mennyit; mekkora belőle az árbevétel, kiknek szállítasz kik a beszállítód, a legfontosabb vevőid ügyfeleid. Kicsit dicsekedni is szabad, lóditani azonban nem érdemes!*

#### **15. 2. A tevékenységi kör bemutatása**

A tevékenységi kör rövid meghatározására alkalmas lehet a kapott TEÁOR-szám. Például: 3693. sportszergyártás, 3661. divatészergyártás, 5030. gépjárműalkatrészkereskedés.

Az esetek többségében azonban ez nem elegendő. Az üzleti és pénzügyi tervben, a hitelkérelemben részletesen be kell mutatnia végzett tevékenységet. Fontos, hogy mondanivalónk legyen alátámasztva pontos adatokkal.

Desing (ejtsd: dizájn) - mondják az amerikaiak, és tőlük átvettük mi is az arculattervezés divatját. A vállalkozónak már a tényleges működése előtt ki kell „találnia” az üzletét. Nagyon fontos, hogy üzlete egyedi, sajátos, mindenki másétól megkülönböztethető legyen. Ha be akarja csalogatni a vevőket, olyan környezetet és körülményeket kell teremtenie, amelyben jól érzik magukat, hogy támadjon kedvük vásárolni, és szívesen térjenek vissza a jövőben is.

#### **15.3. Arculattervezés**

Az arculattervezés színterei

Az üzlet. Nem mindegy, hogy hol van (a városközpontban vagy a város szélén, egy forgalmas üzletsoron vagy egy lepusztult italtolt mellett), mekkora (nem a nagyság a legfontosabb, hanem a kényelem). Az üzlethez szorosan hozzátartozik a cégtábla.

A berendezés, felszerelés. Szolgáltatással vagy termeléssel foglalkozó vállalkozónak a termelőeszközei legyenek rendben tartva, tisztítva, és az sem árt, ha korszerűek.

*Az üzlethelyiség legyen tiszta és világos. Jó, ha meghatározó, kellemes színek uralkodnak, és izléses a dekoráció; az áru rendezetten helyezkedik el; a berendezések (például polcok, asztalok) nem akadályozzák a vevőket.*

*Ha az eladók formaruhát viselnek- sok üzletben nem lehet megkülönböztetni az eladót a vásárlótól -, az legyen szép, nem kihívó, de picit feltűnő (egy diszkrét fehér blúzt is lehet egyénivé varázsolni). A ruha színvilága legyen összhangban az üzletével.*

Eladók, munkatársak formaruhája. Olyan helyeken, ahol munkaruhára van szükség, legyen az egységes, használati szempontból megfelelő, amelletts tetszetős is.

Kirakat. A jó kirakat mellett nem lehet csak úgy „elmenni”. Ott meg kell állni, nézelődni, bémésködni, és kedvet kapni a vásárláshoz.

A kirakat valóban legyen „kirakat”, azaz mutassa be, hogy milyen az üzlet profilja, milyen termékekkel foglalkozik, éppen mi az aktuális kínálata.

Nem szabad túlzásokba esni: ne zsúfoljuk tele áruval, hiszen a „kevesebb néha több”.

Ügyeljünk a színválasztásra, az alkalmazott színek harmóniájára. A dekorációs elemek ne harsogják túl az árut, arra kell törekedni, hogy ne elvonják, hanem rátereljék a figyelmet a kínálandó árra, és kiemeljék annak előnyös tulajdonságait.

- **A termék bemutatása.** A termék arculatát a marketingmunka keretében jó kidolgozni. Legyen olyan a termék, hogy „eladja” önmagát. Legyen minőségileg tökéletes, a csomagolás ízléses, dekoratív, figyelemfelhívó és feltétlenül a termékhez illő.
- **Reklám.** A reklámozás folyamata már a termék piaci bevezetését megelőzheti. Jó reklám lehet a hatásos kirakat is. Reklámozhatjuk az egész vállalkozást, egy üzletet, egy termékcsoportot, vagy akár egyetlen terméket is.

Jó, ha a kirakat berendezésének van valami apropója. Például gyakori az évszakok szerinti berendezés, dekorálás; de lehet egy új, különleges termékre vagy eseményre „kiélezni”; lehet egy szín vagy egy különleges forma is meghatározó. Vigyázzunk; ne legyen harsogó vagy ízlésromboló a kirakat, de az sem jó, ha annyira szolid, hogy észre sem vesszük. A reklám megtervezésénél legyen lényeges szempont a költség (hiszen, ha a reklámköltségeket ráterheljük a vevőre, akkor emelkedik a termék vagy szolgáltatás ára, ha pedig mi viseljük a terhet, akkor csökken a nyereség); de lehet, hogy a megnövekedett árbevétel miatt megéri.

A reklámunk legyen frappáns és találó. Keltse fel a figyelmet, mutasson rá a termék jó tulajdonságaira, élesszen vásárlási kedvet a vevőben. Reklámozhatunk szórólapon, hirdetési újságokban, napi- és hetilapokban, folyóiratokban, rádióban, televízióban, hirdetőtáblákon.

#### • Logó.

A logó egy embléma, mely jelképezi az üzletet, esetleg egy terméket. A logó legyen egyedi, sajátos, mással össze nem téveszthető. Vonzza a tekintetet, legyen egyszerű, és mégis „beszédese”.

A logót rátehetjük termékeink címkéire, ajándéktárgyra, a kirakatba, elhelyezhetjük jól láthatóan az üzletben. Szerepeljen a reklámjainkban, igyekezzünk széles körben megismertetni.

A jó logó egy idő után szinte „márkavédjeggyé” alakul. • Szlogen. A szlogen gyakran kísérője a logónak, de míg a logó egy kép, ábra, addig a szlogen egy szöveg.

A szlogen legyen rövid, könnyen megjegyezhető. Nem árt, ha rímel és ritmusos. A jó szlogent még a gyerekek is fűjják. A szlogen szerepelhet a reklám legkülönfélébb változataiban is.

- **Hangulat.** Az ügyfeleket, vásárlókat fogadjuk udvariasan, barátságosan, igyekezzünk pár perc nyugalmat biztosítani számukra. Szólhat halk, meditatív zene. A harmonikus vevő-eladó kapcsolat bizony azt is megkívánja, hogy a vevő kedvében járjunk.

- **Vendéglátás.** Ne gondoljunk itt háromfogásos ebédre, de különösen a visszajáró ügyfeleket illik megkínálnunk egy teával, kávéval, esetleg aprósüteménnyel. Kikészíthetünk cukorkát is, különösen ha gyerekek is gyakran megfordulnak nálunk.

*Bemutatunk néhány szlogent, folytasd a sort, ha tudod... „Ha nem mozdul a láb, táncoljon a lélek...” (CFE)*

*„Színes jövő feketé fehérben” (Vállalkozz okosan!) „A honlap a holnap” (AP Studio, Website) A vevő, akinek a kávénk ízlett, valószínűleg a szolgáltatásunkkal is elégedett lesz.*

A prospektus legyen színes, figyelemfelhívó, tartalmazzon vállalkozásunkról rövid ismertetőt, kerüljön rá a logónk és a szlogenünk

Ajándékozhatunk kabalákat, tollakat, apró tárgyakat. Ha ezeken a tárgyakon elhelyezzük a logónkat vagy a cég nevét, akkor reklámlehetőségként is számításba vehetjük.

Prospektusok. Már az üzlet piaci bevezetésekor készítsünk néhány szórólapot, prospektust, amellyel bemutatjuk vállalkozásunkat, de később is szükség lesz rá. A prospektusok mutassanak jó, de hiteles képet az üzletről. Helyezzünk hangsúlyt a specialitásainkra, emeljük ki előnyeinket.

**Ajándék.** Elsősorban a törzsvevőket lepjük meg apróságokkal, de tehetünk ajándékot egy-egy termék mellé is, így ösztönözve a vásárlási kedvet.

Levélpapír, boríték, névjegy. Nem kerülnek sokba ezek az apróságok, mégis jelentős a hatásuk. Segítenek a vállalkozás megismertetésében, és reklámnak is jók. Különösen fontos, hogy legyen névjegyünk, amelyet adhatunk az érdeklődőknek, vevőknek, üzleti partnereinknek.



*A jól képzett szakemberek a vállalkozás eredményessége szempontjából igazi értéket képviselnek.*

#### 15. 4. A társak és alkalmazottak szakmai háttere

Az üzleti terv készítésénél szükséges az üzlettársak és az alkalmazottak szakmai hátterét bemutatni. Erre nagyon alkalmas a szakmai önéletrajz, amely pontosan az ilyen információkat emeli ki. Vigyázzunk, kezeljük az önéletrajzokat bizalmasan.

Különösen fontos, hogy milyen szakképzettségű alkalmazottakkal dolgozik a vállalkozó, ha neki nincs kellő szakmai tapasztalata.

#### Ajánlott irodalom

*Ács János: Marketingstratégia - a vezetési stratégia lényege*

*Ui.: A következő modulban a ..., hiszen nincs is következő fejezet! Már minden szükséges alapismerettel rendelkezel ahhoz, hogy az első lépéseket megteld a kisvállalkozói életben. Röviden: elkezdhetsz álmokat szőni...*

#### Feladatok

1. Tervezz szórólapot és plakátot!
2. Találj ki arculattervet például a sárgadinnye ízű rágógumihoz!
3. Tervezz a Gobelinkészítő Bt.-nek logót, szlogent, levélpapírt, borítékot, névjegyet.
4. Írd meg saját, kitalált céged hivatalos, bemutatkozó levelét!
5. Találj ki vevőcsalogató ötleteket!
6. Készíts kirakattervet!

#### Összefoglaló kérdések

1. Nagyság szerint milyen kategóriákba csoportosítjuk a vállalkozásokat?
2. Mi az árbevétel?
3. Hogyan számíthatjuk ki a nyereséget az árbevételből?
4. Milyen előnyei vannak a kisvállalkozásoknak?
5. Fogalmazd meg, hogy miért kell a céget „arculati” szempontból is kitalálni?
6. Milyen a jó logó és a frappáns szlogen?
7. Milyen a hatásos kirakat?

#### FOGALOMTÁR

##### A

**Adó.** Kötelező jellegű pénzbeli hozzájárulás az államháztartás költségeihez.

**Adóalany** (az **adózó**). Az adófizetésre kötelezett természetes személy, gazdasági társaság és minden olyan szervezet, aki (amely) jogképes, és a saját nevében rendszeresen vagy üzletszerűen bevételszerző tevékenységet folytat, amelyre az adóról szóló törvény adókötelezettséget állapít meg.

**Adóalap.** Az adó tárgyának pénzben kifejezett mennyisége. Vagyon, pénz, melyre adót lehet kiszabni.

**Adókötelezettség.** Tartalmazza az adózó valamennyi, jogszabályban előírt feladatát.

**Adómentesség.** Az adó jogszabályban meghatározott alanya vagy tárgya mentesül az adózás alól.

**Adó mértéke.** Azt fejezi ki, hogy az adóalap után mennyi adót kell fizetni.

**Adó tárgya.** Az a dolog (például: épület, telek) vagy az a jövedelemszerző tevékenység (például: vállalkozás nyeresége, az alkalmazottak fizetése), amely után az adót fizetik.

**Adóteher.** Ténylegesen fizetett adók.

**Adóztató.** Hazánkban kizárólag csak az állam és az önkormányzatok jogosultak adót szedni.

**Alkalmazott.** Az a személy, akivel a vállalkozó munkaviszonyt létesít, azaz foglalkoztatja.

**Amortizáció.** Az állóeszközök elhasználódásának következtében előálló értékcsökkenés, továbbá ezen eszközök értékcsökkenésének költségként való elszámolása.

**Apport.** Nem pénzbeli vagyoni hozzájárulás. Apport lehet szellemi alkotás is, például találmány.

**Attitűd.** Befolyásolja, illetve tükrözi az emberek, társadalmi folyamatok megítélését. Például: hivatásérzet, küldetésstudat.

**Avulás.** Az állóeszközök természetes értékcsökkenése.

## A

**Állami vállalatok.** Az állam tulajdonában levő, a kormány, illetve valamely szerve által felügyelt cégek, vállalatok, amelyek általában közszolgáltatásokat nyújtanak.

**Államosítás.** A korábban magánkézben levő vállalatok állami tulajdonba kerülnek.

**Állampapír (államkötvény).** Valamely szuverén állam által kibocsátott értékpapír, amelynek megvásárlója tulajdonképpen hitelt nyújt az államnak.

**Állandó költségek.** A vállalkozás tevékenységétől függetlenül rendszeresen ki kell fizetni, még akkor is, ha a vállalkozás éppen nem termel.

**Állóeszköz.** A termelésben hosszabb időn keresztül részt vevő, több termelési folyamatot kiszolgáló, nagy értékű eszközök, például: épületek, gépek, járművek, berendezések.

**Általános forgalmi adó (áfa).** A termékértékesítésre és a szolgáltatásnyújtásra kivetett központi adó, melyet az fizet meg, aki a termékért (szolgáltatásért) ellenértéket kap, ám az adót a vételárban (díjban) áthárítja a vevőre. Mértéke a termék (szolgáltatás) ellenértékének 0, 12, vagy 25 százaléka.

**Általános jogutód.** Mindazok a jogok (például munkáltatói, tevékenységi) és köteleességek (bérfizetési, adósságrendezési) vonatkoznak rá, mint amelyek a korábbi szervezetre érvényesek voltak.

**Ár.** A javak és szolgáltatások pénzben meghatározott értéke.

**Árfolyam.** Adott értékpapír piaci ára. A részvények tőzsdei árfolyamát forintban, a kötvényekét százalékban fejezik ki a hazai gyakorlatban.

**Ármarketing.** Az adott piaci helyzetnek legmegfelelőbb árvaltozat kidolgozása.

**Árstabilitás.** A pénz értékének változása elhanyagolható mértékű. A defláció vagy infláció hiánya. A vállalkozások számára bosszú távú tervezést tesz lehetővé.

## B

**Bank.** Olyan pénzintézmény, amely hitelek közvetítésével, illetve nyújtásával és pénz adásvételével foglalkozik.

**Bázisév:** Egy adott év szintjéhez viszonyítják a többi év szintjét 100%-osan.

**Bedolgozó.** Az a személy, aki alkalomszerűen, általában a saját otthonában végez munkát.

**Befektetés.** A vállalkozás pénzeszközeinek meghatározott célra való lekötése.

**Befektetési jegy.** Akár nyilvánosan, akár zárt körben kibocsátott értékpapír, amelyet az alapkezelő ad ki befektetési alap kialakítása céljából.

**Befektető.** Olyan természetes vagy jogi személy, aki pénzével az értékpapírpiacon, a származékos piacokon, általánosságban a piacon pozíciót nyit, ezáltal - a későbbi nyereség reményében - kockázatot vállal. **Belső források.** A vállalat tevékenységéből származó pénzüsszeg.

**Beruházás.** Az állóalapok (állóeszközök) bővítése, pótlása. Üzemek, intézmények létesítésére, illetve fenntartására és fejlesztésére fordított kiadás.

**Betéti kamat.** Az a kamat, amelyet egy pénzkövetelés kötelezettje (bank, kötvénykibocsátó) a követelés névértékéhez és a szerződés futamidejéhez igazodva a jogosultnak fizet vagy ígér.

**Bérpótlék.** A munkaszerződés szerinti munkaidőn túli foglalkoztatásért jár. (Például: túlóra, éjszakai, hétvégi, ünnepi műszak.)

**Bevezető ár.** A fogyasztói ráhangolódás elősegítése érdekében a piaci árnál mesterségesen alacsonyabban kialakított ár.

**Bevétel.** A vállalkozás bevétele a termelésből vagy szolgáltatásból származó nettó árbevételből; az egyéb jövedelmekből, a pénzügyi műveletek hozamából, valamint a rendkívüli bevételekből áll. **Bit.** Az informatikában az információ egysége.

**Brain-storming.** Olyan ötletbörze, amelyen egy adott kérdésre megoldásokat keresünk.

**Bróker.** Értékpapír-bizományos, értékpapír-kereskedő, aki megbízói számára alkuszdíj ellenében köt tőzsdei vagy adott esetben tőzsdén kívüli ügyletet.

**Bruttó hazai termék, GDP.** (Gross Domestic Product) Olyan javak és szolgáltatások összértéke, melyeket az országhatáron belül, egy év alatt termelnek meg.

**Bruttó kereset.** Az a kereset, amelyből a különböző közterheket, mint például a személyi jövedelemadót és a társadalombiztosítási járulékot még nem vonták le.

**Bruttó nemzeti termék, GNP.** (Gross National Product) Valamely ország illetőségébe tartozó gazdasági szereplők által megtermelt javak, illetve szolgáltatások összessége, függetlenül attól, hogy azokat mely országban állították elő.

**BUX.** A Budapesti Értéktőzsdén forgalmazott legfontosabb részvények súlyozott átlaga, a magyar pénzügyi befektetések egyik mérőszáma.

## C

**Cash flow.** (Pénzáramlás) Egy adott vállalkozás készpénzforgalmának kimutatása.

**Cég.** Ipari, kereskedelmi vállalat, amelynek elsődleges célja a profitszerzés.

**Cégbélyegző.** Valamely vállalat hivatalos bélyegzője.

**Cégbejegyzés.** A gazdasági társaság alapítását a társasági szerződés megkötésétől, vagy az alapító okirat elkészítésétől számított harminc napon belül be kell jelenteni a székhely szerinti megyei bíróságon. A bíróság, mint cégbíróság bejegyzi a társaságot, és ezzel az aktuálisan hivatalosan is megkezdheti a működését.

**Cégbíróság.** A cégbejegyzésekkel kapcsolatos jogi teendőket intéző bíróság. **Cégjegyzék.**

A cégeket nyilvántartó hivatalos jegyzék.

## CS

**Csekk.** A pénzintézmények számára írott rendelés, amellyel a kitöltő felhatalmazza a pénzintézetet, hogy a számlájáról a feltüntetett összeget fizesse ki.

**Csekkszámla.** Pénzintézetnél vezetett folyószámla, amelyre csekken pénzüsszegek fizethetők be, és amelyről kifizetéseket is teljesíthetnek.

## D

**Deficit.** Olyan hiány, mely akkor keletkezik, ha a bevételeket meghaladják a költségek, kiadások. A nyereség ellentéte. Tartós megléte csődhöz vezethet.

**Defláció.** Általános árszínvonalcsökkenés. Ebben az időszakban a pénz vásárlóereje növekedést mutat.

**Degresszív adózás.** Az adózásnak olyan formája, melyben a magasabb jövedelemmel rendelkezőket **kevésbé**, míg az alacsonyabb jövedelműeket nagyobb százalékban adóztatják meg.

**Deviza.** A külföldi fizetőeszközök banki forgalomban használt valamennyi formája, a készpénz és a csekk kivételével. A deviza árfolyama alacsonyabb a valutáénál, mivel az ilyen ügyleteknél csak számlamozgás történik, nem jelentkezik pénztári díj, szállítási és őrzési költség.

**Direct marketing.** Lásd: személyes eladás.

**Diszkont kincstárjegy.** Az államadósság fedezésére kibocsátott kincstárjegyfajta. Magyarországon a Magyar Államkincstár Államadósság Kezelő Központja bocsátja ki a magyar állam nevében.

**Diszkrét versenyár.** A konkurencia árainál minimálisan alacsonyabb ár, a vállalkozás ezzel fokozza a piaci versenyt.

**Dömpingár.** Az ár legfeljebb a fedezetet tartalmazza, nem hoz nyereséget. Ilyen például a szezon végi kiárusítás.

**Döntéshozatal.** A megoldások, a cselekvési formák közötti választás. A döntés során információkra építünk, és információkat továbbítunk.

**Döntőbíró.** Olyan harmadik személy, akinek ítélete döntő értékű, és a két fél ellentéteinek lezárása érdekében születik.

## E

**Egy főre jutó bruttó hazai termék.** (Bruttó hazai termék / a népesség száma.) Megmutatja, hogy egy adott évben mennyi az egy lakosra jutó előállított áru és szolgáltatás mennyisége.

**Egyéni vállalkozó.** A tulajdonjog egy ember kezében van, és ő egy személyben vállalja a kockázatot.

**Egysúlyi ár.** A termék árának kialakulása olyan körülmények között történik, amikor a termék keresett mennyisége = a kínált mennyiségével.

**Egysúlyi mérleg.** Olyan pénzügyi terv, amelyben a kiadások éppen megegyeznek a bevételekkel.

**Egységnyi költség.** Egy termék elkészítéséhez szükséges kiadás.

**Eladó.** Olyan személy vagy csoport, aki vagy amely terméket vagy szolgáltatást értékesítésre felkínál.

**Elidegenítési és terhelési tilalom.** A tulajdonnal való rendelkezés jogát korlátozza. A tilalom alapján nem lehet az ingatlan tulajdonjogát másra átruházni, az ingatlant megterhelni, vagy biztosítékkul felajánlani (például ha a bank jelzálogot jegyeztet be egy ingatlanra, amely fedezetül szolgált a hitelfelvételkor).

**Előkalkuláció.** Ezzel tervezhető az élő- és a holtmunka mennyisége, s ebből az érvényben lévő árak, díjtételek alkalmazásával kiszámíthatjuk az előállítandó termék, a tervezett tevékenység, a nyújtandó szolgáltatás terv szerinti önköltségét.

**Előleg.** Az adásvételi szerződésben a felek megállapodhatnak abban, hogy a vevő a vételárat a szerződésben megjelölt időpontokban és részletekben fizeti meg. Az előleget (vételarrrészletet) a teljes vételárba be kell számítani. Ha a szerződés meghiúsul, a már megfizetett előleg visszajár.

**Emberi erőforrások.** Potenciális munkaerő.

**Engedélyeztetés.** Egyéni vállalkozás alapításakor a területi okmányirodánál kell bejelentkezni. Gazdasági társaság alapításakor vagy társasági szerződést, vagy alapító okiratot kell készíteni, jogász közreműködésével. **Eredmény.** A bevételekből kivont kiadások összege. Eredménykimatátás. A vállalkozás adott időszakban elszámolt bevételeinek és kiadásainak egybevetése.

**Erőforrások.** Mindaz a szellemi és fizikai erőfeszítés, ami a termékek elkészítéséhez szükséges.

**Eszközök.** A vállalkozás által birtokolt, piaci értékkel rendelkező vagyoni javak.

**Export.** Árunak vagy tőkének az ország határain kívüli eladása (egyszerűbben: árukivitel).

**Exporttámogatás.** Az exportőrök állami támogatása, hogy termékeikkel a külföldi piacokon versenyképesek lehessenek.

**Extrovertált.** Érdeklődésével kifelé forduló, gyorsan reagáló, szereplésre vágyó, önmagát szívesen megmutató személyiség.

**Életszínvonal.** Valamely társadalom tagjait tekintve az anyagi, kulturális életviszonyok alakulása, emelkedésének vagy süllyedésének mértéke. Fontos mutatója a reáljövedelem és az árszínvonal.

**Értéktőzsde.** Elsősorban a jegyzett értékpapírok (részvények, kötvények, kincstárjegyek), valamint a valuták adás-vételének piaca.

## F

**Fedezeti pont.** Az a helyzet, amikor az eladásokból származó bevétel pontosan megegyezik az állandó és változó költségek összegével. Nincs veszteség, de nyereség sem.

**Feketegazdaság.** A javak olyan megszerzése, amely az adóhatóság előtt láthatatlan marad.

**Felelősség.** Kötelezettség, amelynek alapján egy személy vagy egy testület valamiről számot adni tartozik.

**Fellendülés.** Az újratermelési ciklusnak az a szakasza, amelynek során a termelés általában túlszárnyalja az előző ciklusban elért csúcspontot. Ekkor a gazdaság újra erőteljesebben működik.

**Felmondási idő.** Az az időtartam, amelynek a felmondás közlése és a munkaviszony megszűnése között el kell telni.

**Finanszírozás.** Pénzszükséglet fedezéséről való gondoskodás; valamely vállalat vagy vállalkozás ellátása pénzzel.

**Fizetési mérleg.** A bármely jogcímen áramló pénzmennyiség mérlege, amely tartalmazza a folyó fizetési mérleget, valamint a tőkés a pénzügyi mérleget.

**Flegmatikus.** Érzelmi élete általában sekélyes. Heves érzelmi megnyilvánulásokra szinte képtelen. Lassú, nehézkes, lomha típus.

**Foglaló.** Az adásvételi szerződés megkötésekor a kötelezettségvállalás jeléül a vevő foglalt adhat. Amennyiben a szerződést teljesítik, a foglaltot a vételárba be kell számítani, ha pedig a szerződés olyan okból szűnik meg, amelyért egyik fél sem felelős, vagy mindkettő az, a foglaltó visszaraj.

**Fogyasztó.** Mindaz, aki terméket vagy szolgáltatást, esetleg mindkettőt vesz. Lehet magánszemély, család, cég, illetve állam.

**Fogyasztási hitel.** A mindennapi élet szokásos használati tárgyainak megvásárlásához, javíttatásához, illetve szolgáltatások igénybeviteléhez - a természetes személy részére - nyújtott kölcsön, illetve felhasználási célhoz nem kötött kölcsön, ha a felvett összeget a természetes személy nem üzletszerű tevékenységhez veszi igénybe.

**Fogyasztói ár.** A termékeknek és szolgáltatásoknak az az ára, amelyen azokhoz a végső fogyasztó hozzájut.

**Fogyasztói árindex.** A végső fogyasztásra használt termékek és szolgáltatások árváltozásának súlyozott átlaga.

Az infláció egyik mérőszáma.

**Fogyóeszközök.** Általában kis értékű, viszonylag gyorsan, maximum 3 év alatt elhasználódó eszközök. **Folyó**

**fizetési mérleg.** A fizetési mérleg folyó tételeinek egyenlege. Folyó tétel minden olyan pénzmozgás, amely a rendszeres gazdálkodási tevékenységhez kapcsolódik, így különösen az árukivitel és - behozatal, a szolgáltatások forgalma, a jövedelemáramlások (pl. kamat-, osztalék- és munkajövedelmek), továbbá a viszonzatlan folyó átutalások egyenlege.

**Forgási sebesség.** A pénz körforgásának sebessége. **Forgóeszköz.** A vállalatok forgóalapjainak és forgalmi alapjainak együttes elnevezése. Forgóeszközöknek nevezzük azokat az eszközöket, amelyek egyetlen termelési folyamatban teljesen felhasználnak, értéküket egyszerre viszik át a termékekbe. Például: anyagok, pénzeszközök.

**Forrás.** A vállalkozás saját tőkéjének és külső tartozásainak különbsége.

**Franchise.** Olyan engedély, amellyel egy nagy kereskedelmi lánc tataként üzemeltetni lehet egy saját irányítású céget.

## G

**Garancia.** Jótállás, szavatosság, kezesség, biztosíték valamilyen kötelezettség, szolgáltatás teljesítésére.

**Gazdálkodás.** Mindaz a szellemi és fizikai erőfeszítés, ami ahhoz szükséges hogy minél többet lehessen kihalni az erőforrásból.

**Gazdálkodási modell.** A bonyolult gazdasági folyamatok megértését elősegítő egyszerűsített magyarázat, minta.

**Gazdasági növekedés.** A gazdasági összkibocsátás emelkedése egy adott időszak alatt.

**Gesztikuláció.** Taglejtés; a beszéd, előadás, szónoklat élénkítésére alkalmazott mozdulatok sorozata.

**Giro.** (Ejtsd: zsíró.) Bankközi elektronikus átutalás, elszámolás készpénz kikapcsolásával.

**Globális.** Valaminek az egészére, az összességére kiterjedő. A gazdaságban a Föld nagy részére kiterjedőként emlegetjük. **Globalizálódás.** A piac nemzetközivé válása. Világméretű vállalkozások, hálózatok jönnek létre összeolvadás, felvásárlás, egyesülés következtében, amelyek üzemeltetése gazdaságosabb.

**Göngyöleg.** Mindaz a csomagolási eszköz, amely a terméket szállítás vagy tárolás közben a megrongálódástól megóvjá.

**Guru.** Bölcs, nagy tudósú vallási vezető. Átvitt értelemben nagyhatalmú, szakmájában csallhatatlan szakember.

## GY

**Gyártóeszközök.** A gyártáshoz szükséges szerszámok és készülékek.

## H

**Hagyaték.** Az elhunyt embernek (öröknyagyonak) a vagyona, amely a halálával az örökösökre száll át. A hagyatékba tartoznak az öröknyagyt megillető, pénzben kifejezhető értékkel bíró jogok és kötelezettségek.

**Haszonélvezet.** E jogánál fogva a jogosult a más személy tulajdonában álló dolgot birtokában tarthatja, használhatja, és annak hasznait szedheti.

**Haszonkalkulált ár** = költség + haszon.

**Háztartás.** Akkor beszélünk háztartásról, ha ugyanabban a lakásban élő emberek egy gazdasági egységet alkotnak. A legkisebb gazdaságszervezeti egység.

**Helyi adók.** Azok az adók, amelyeket a helyi önkormányzat az illetékességi területén szedhet.

**Hitelező.** Olyan személy vagy társaság, aki/amely kölcsönt nyújt másoknak.

**Hitelkamat.** Hitelintézet által folyósított kölcsönért felszámított kamat.

**Hitelkártya.** A vásárlás megkönnyítése, egyszerűbbé tétele érdekében kibocsátott azonosító kártya, amelynek segítségével hitelre lehet vásárolni.

**Hosszú lejáratú hitel.** Több mint egy év, jellemzően 35-10 év a kölcsön lejáratának az ideje.

**Hozam.** Befektetésenként számított megtérülési mutató. A befektetett tőkéből származó nettó nyereségnek/veszteségnek az eredeti összeghez viszonyított százalékos értéke. Értékpapíroknál ez az a jövedelem, melyet a névleges kamat, illetve osztalék és árfolyamnyereség, valamint a papír beszerzési árának aránya határoz meg.

## I

**Igény.** A megjelenített, kifejezésre juttatott szükséglet.

**Import.** Áru vagy tőke behozatala más országokból, jellemzően a hazai szükségletek kielégítésére.

**Immateriális javak.** Nem tárgyasult, értékkel rendelkező vagyoni dolgok csoportja. (Például a szellemi termék, a márkanév, a logó, a szlogen.)

**Infláció.** (Pénzromlás, pénzhiágulás.) Tágabb értelemben elértéktelenedés, szűkebb értelemben a fogyasztói árak átlagos emelkedése (ezzel a vásárlóerő elértéktelenedése). Gazdasági elemzésben az árszínvonal tartós emelkedését jelenti. Általában a fogyasztói árindex segítségével méri.

**Inflációs ráta.** Az általános árszínvonal változásának meghatározása, egy évre vetítve, százalékosan.

**Információ.** Valamilyen cél érdekében értelmezett, feldolgozott, az adott helyzetben a felhasználó számára aktuális, tematikus adat. Információ = adatok, tények + értelmes kapcsolatok.

**Információs társadalom.** Az információ szabad létrehozásán, forgalmazásán, hozzáférésén és felhasználásán alapuló társadalmi struktúra.

**Információs technológia (IT).** Az IT magában foglalja a mindazokat a módszereket és technikákat, amelyek az információ nyerésében, kezelésében, visszakeresésében, feldolgozásában, megjelenítésében és szolgáltatásában használatosak.

**Információs autonómia.** Minden személyes adatról alapvetően az alanya rendelkezik, ami pedig nem személyes, az közügy, tehát alapvetően nyilvános.

**Információs szabadság.** A közérdekű információk nyilvánosságához fűződő, közvetlenül gyakorolható állampolgári jog, ami röviden azt jelenti, hogy mindenkinek alapvető joga közvetlenül megismerni a végrehajtó hatalom birtokában lévő információkat.

**Informatika.** A számítógépes információs rendszerek tudománya. Magában foglalja az információ feldolgozásának, tárolásának és továbbításának műszaki, szervezeti és személyi kérdéseit is.

**Infrastruktúra.** A gazdaság működésének üzemén kívüli előfeltételeit biztosító álló és forgóeszközök. (Például: a közlekedés, a közművek, a hírközlés, az energiaellátás, a szociális, a kulturális, az oktatási rendszer) **Ingatlan.**

A tulajdonjog tárgyai rendeltetésük szerint ingó és ingatlan dolgokra oszthatók. Ingatlannak tekinti a jogirodalom azokat a dolgokat, amelyek az egyik helyről a másikra az állag sérelme nélkül nem helyezhetők át. Ingatlan a Polgári törvénykönyv (Ptk.) szerint a föld, a telek és az épület.

**Ingó dolgok.** (Ingóságok.) A jogirodalom ide sorolja azokat a dolgokat, amelyek az állag sérelme nélkül az egyik helyről a másikra áthelyezhetők.

**Integráció.** Egyes részek egyesülése egy egésszé. A gazdaság egyes ágazatainak, részeinek, egységeinek együttműködése.

**Intuíció.** Ösztönös megérzés, ráérzés.

**Introvertált.** A külső világtól elforduló, befelé élő típus. Ingerkerülő, gátlásos, tartózkodó, megfontolt, nem kezdeményező személyiség.

## I

**Ítélet.** Valakiről vagy valamiről alkotott értékelő vélemény. **Ítézőképesség.** A dolgok helyes megítélésének képessége.

## J

**Járadék.** A fix kamatozású értékpapírok hozama. Többféle folyósítása lehetséges, van életjáradék, örökjáradék, kötvény.

**Járulékos szolgáltatás.** A béren felüli kifizetések, például: nyugdíj, betegbiztosítások stb.

**Jegybank.** Bankjegyek kibocsátására és a jegybanki alapkamat meghatározására jogosult pénzintézet.

**Jegyzett tőke.** A társaság alapításakor a tulajdonosok által összeadott tőke, más néven alaptőke (nem feltétlenül készpénzt takar). Nem keverendő össze a saját tőkével.

**Jelzálog.** Hitelbiztosíték. A kölcsönt felvevő ingatlanát, esetleg az ingatlan egy részét a hitelező számára biztosítékként telekkönyvi bejegyzéssel lekötik, de a tulajdonosának birtokában marad.

**Jogi felelősség.** A vállalkozó cége működéséért jogi felelősséggel is tartozik. Bármilyen törvénybe ütköző cselekményt követ el, bírósági úton perbe fogható, büntethető.

**Jogi személyiség.** Jogképességgel rendelkező, nem természetes személy. A jogi személy saját neve alatt szerezhet minden olyan jogot, és vállalhat minden olyan kötelezettséget, amelyek jellegüknél fogva nem csupán egy személyhez fűződhetnek.

**Jogi személyiség nélküiség.** Azt jelenti, hogy a vállalkozás tulajdonosa magánemberként vonható felelősségre.

**Jövedelem.** A bevétel és az annak megszerzésével kapcsolatban felmerült költség különbsége.

**Jövedelemadó.** Az emberek, illetve cégek jövedelmére kiszabott adó.

**Jövedelemterv.** A vállalkozás jövedelmezőségéről ad átfogó képet.

**Jövedelmezőség.** A megtermelt nyereség és az összes eszköz viszonya.

**Jutalék.** A bróker által a megbízás teljesítéséért felszámított díj. Magyarországon rendszerint százalékos formában határozzák meg, de a brókercégek egy része minimális jutalékra is igényt tart.

## K

**Kalkuláció** (számvetés, számítás). Valamely termék vagy szolgáltatás önköltségének, illetve eladási árának tételes meghatározása, kiszámítása.

**Kamat.** A pénz ára, amelyet a pénz használója azért fizet, mert a pénzt a tulajdonos helyett ő hasznosítja. Állampapírhoz például a kamat az a pénzmenyiség, amellyel a tőke egy adott kamatozási időtartam alatt növekszik. Másképpen: a pénz időértékének mértéke, vagyis a befektetett pénz egy időegység alatti növekménye.

**Kamatos kamat számítása.** A tőke felnövekedett értékének meghatározása, ha azt olyan feltételek között adják, hogy a kamatot meghatározott időközönként a tőkéhez csatolják (tőkésítik), és a következő időszakban már a kamattal növelt tőke kamatozik.

**Kamatozó kincstárjegy.** Magyarországon az állam által kibocsátott rövid lejáratú állampapír (egy éven belüli), amely inkább a lakossági megtakarítások összegyűjtésében jelentős. A kamatozó kincstárjegy lejárat előtt nem váltható vissza.

**Kapacitás.** Befogadóképesség, teljesítőképesség, termelőképesség.

**Kereskedelmi mérleg.** Az ország nemzeti kereskedelmének mutatószáma. A mérleg kiszámítása: az exportból kell kivonni az importot.

**Kereslet.** Azt fejezi ki, hogy a fogyasztó hajlandó (szüksége van rá) és képes (meg tudja fizetni) egy adott terméket vagy szolgáltatást megvásárolni. A kereslet a kínálattal együtt határozza meg a piaci árat.

**Kezes.** Kötelezettséget vállaló személy, aki megfelelő hitelképességgel bír, és garantálja a kölcsön visszafizetését. Lehetőséget ad egy másik személynek hitelfelvételhez.

**Kézpénz.** Olyan papírpénzek és pénzürmék, amelyeket az állam bocsát forgalomba fizetési eszközként.

**Kiadás.** A vállalkozás tervezett jövedelmét csökkentő tételes költségnemek összege.

**Kibocsátás.** Valamely termék, szolgáltatás vagy értékpapír piacra juttatása, eladása.

**Kínálat.** Azt fejezi ki, hogy az eladó hajlandó és képes egy adott terméket vagy szolgáltatást értékesíteni.

**Kincstárjegy.** Kibocsátott értékpapír, amelynek lejárat ideje rövidebb egy évnél. Eladásuk révén pénzforráshoz jut a kormány.

**Kolerikus.** Heves vérmérsékletű, lobbanékony alkat. Gyorsan kialakuló, tartós érzelmei vannak, amelyek cselekedeteiben is megnyilvánulnak. Következetes, szívós, erősítőnként féktelen, kiegyensúlyozatlan.

**Kollektív.** Közös, társas, együttes.

**Kollektív szerződés.** A munkáltató, a munkáltatói érdekképviselői szervezet, valamint a szakszervezet között létrejövő, a munkaviszonnyal kapcsolatos jogokat, kötelezettségeket szabályzó kölcsönösen elfogadott szerződés.

**Kollektív tárgyalások.** Olyan egyezkedés, amely a vezetőség és a szakszervezet között valósul meg. A tárgyalások témái a munkával, a szociális juttatásokkal, illetve a dolgozóval kapcsolatos jogok és kötelezettségek.

**Kommunikáció.** Információátvitelt jelent (egy átviteli csatornán keresztül) az információ forrásától mások (vevők) felé egy érthető üzenet formájában. A kommunikáció az információ átadásának eszköze.

**Komplex minőségbiztosítás.** (Total Quality Management, röviden TQM.) Egy szisztematikus folyamat, ami fogyasztó-központú kultúrát és minőséget eredményez a folyamatos üzleti fejlődésen keresztül. Mindenkit ösztönöz a fogyasztó kielégítéséről és a minőségről való folytonos tanulásra.

**Konfliktus.** Latin eredetű, jelentése: ellentétes erők összeütközése. Konfliktus = összeütközés, azaz olyan helyzet, melyben valamilyen okból elkerülhetetlen a két oldal (a két fél, két vélemény, érv, érdek stb.) szembekerülése, mégpedig oly módon, hogy az egyik akarat (szándék) szükségképpen érvényre jut a másik felett. Minden konfliktus előzménye egy döntési helyzet, választás.

**Konkurencia.** Üzleti verseny, illetve a versenytársak összessége. Optimális esetben kedvezően befolyásolja a piaci árakat.

**Korlátlan és egyetemleges felelősség.** A korlátlan és egyetemleges felelősség alá tartozó vállalkozó, illetve a gazdasági társaság tagja a cég mindenfajta kötelezettségvállalásáért saját magánvagyonával is felel. Ilyen például a közkereseti társaság.

**Korlátozott felelősség.** Azt jelenti, hogy a vállalkozó, valamint a gazdasági társaság tagja a cég kötelezettségeiért csak a befektetett tőkéje erejéig felel, vagyis a magánvagyonra sértetlen marad.

**Köteles rész.** Az elhunyt legközelebbi hozzátartozói számára meghatározott mértékű részesedést biztosít.

**Költség.** A termelés vagy szolgáltatás érdekében felmerülő ráfordítások.

**Költség-haszon elemzés.** Objektív módszer egy lehetőség előnyeinek megítélésére egy másikkal szemben, az összes befolyásoló tényező figyelembe vételével. A költség-haszon elemzéssel a befektetések gazdaságosságát vizsgálják. Alkalmazásával megtudható, hogy egy befektetés mennyi idő alatt és milyen mértékben térül meg, a közösségnek milyen előnyei származnak majd.

**Költségvetés.** Olyan pénzügyi terv, amely egy adott év bevételeit és kiadásait összegzi.

**Kötvény.** Hitelviszonyt megtestesítő, egy évnél hosszabb futamidejű értékpapír. Lehet fix vagy változó kamatozású, névre vagy bemutatóra szóló.

**Közkereset társaság.** A vállalkozás olyan válfaja, melyben minden tag (beleértve a tulajdonost, illetve tulajdonosokat) teljes vagyonával felel a társaság kötelezettségeiért.

**Közmű.** Az infrastruktúra része. Az adott település lakosságának és gazdasági szereplőinek víz-, világítás-, gáz-, hő-, energia-, csatornázás stb. szükségletét ellátó műszaki létesítmények.

**Közönségkapcsolatok.** (Public Relations, PR - ejtsd: piár). A vállalatról alkotott kedvező kép kialakítására irányuló tevékenység.

**Közös tulajdon.** Közös tulajdonról van szó, ha a tulajdonjog ugyanazon az ingatlanon, meghatározott hányadok szerint több személyt illet meg. A tulajdonostársak mindegyike jogosult az ingatlan birtoklására és használatára.

**Közzététel.** A cégbíróság a társaság alapításának tényét és a legfontosabb adatokat, valamint ezek változásait, a Cégbírálnak című hivatalos kiadványban hozza nyilvánosságra. Ezt „közzétételnek” nevezik, és a Társasági törvény kötelezően előírja.

**Kreativitás.** Szó szerint alkotóképességet, alkotókészséget jelent. Különböző személyi sajátosságokból összetett képesség újszerű problémák meglátására, eredeti megoldására, alkotások létrehozására.

**Kutatás és fejlesztés.** Olyan eljárások, melyek segítségével új javakat, termelési módszereket találnak ki.

**Kvóta.** A nemzetközi kereskedelemben olyan egyezmény, mely a külföldről hozott termékek számának mennyiségbeli korlátozásait határozza meg.

## L

**Lefölöző ár.** A piaci árnál magasabbat állapít meg az eladó, mert különleges előnyöket kínál a vevőknek. **Letéti jegy.** Pénzintézet által kibocsátott, forgatható, rögzített kamatozású, általában rövid vagy közepes lejáratú (3 hó-3 év) értékpapír.

**Létminimum szintje.** A minimális életszínvonalhoz, a megélhetéshez szükséges jövedelmi szint.

**Likviditás.** A vállalkozás folyamatos, akadálytalan fizetőképessége. **Lojális.**

Valamely közösséghez ragaszkodó, hozzá méltányos.

## M

**Magántulajdon.** A tulajdonnak az a formája, amelynél a termelőeszközök és a fogyasztási cikkek magánszemélyek tulajdonában vannak. Sérthetlenségét az alkotmány biztosítja.

**Marketing.** A piac egészének megismerését, alakítását jelenti. A vállalkozás működése során a fogyasztó érdekeit és igényeit helyezi középpontba.

**Marketingkommunikáció.** Tevékenység, aminek segítségével sikerül eladni valamit, azaz a vállalkozás célpiacán a fogyasztók informálása, meggyőzése.

**Marketing-mix.** Marketingeszközök összessége, azaz a vállalati marketingeszközök különböző piaci helyzetekben alkalmazott kombinációja.

**Melankolikus.** Hajlamos a szomorúságra, lehangoltságra. Töprengő, zárkózott, visszahúzódó, mélabús alkat.

Lassan és nehezen alakulnak ki az érzelmei, de nagyon tartósak.

**Menedzser.** A vállalkozás megszervezését és irányítását végző szakember.

**Metakommunikáció.** (Nonverbális kommunikáció) Szavak nélküli, például gesztusokkal történő közlés.

**Mérleg.** *Könyvvitelben:* kétoldalú kimutatás, amelynek az egyik oldala az eszközöket (aktívák), másik oldala a forrásokat (passzívák) mutatja ki. *Közgazdaságban:* a gazdasági erőforrások és felhasználásuk, a ráfordítások és kibocsátások stb. mérlegszerű szembeállítás.

**Mikro-** (idegen eredetű szavakban előtagként): kicsi, apró. Lásd: mikrovállalkozás.

**Minimálbér.** A kötelező legkisebb munkabér összege, amelyet a mindenkor kormány rendeletben szabályoz.

**Minőség.** Egy termék vagy szolgáltatás tulajdonságainak összessége, amelyek alapján az elvárt igényeknek megfelel.

**Monetarista pénzügypolitika.** A központi jegybank az ország pénz- és hitelkínálatát szabályozva, a gazdaság egészét, ezen belül az inflációt, a gazdasági növekedést is meghatározza.

**Monopólium.** A piaci árat alapvetően egy gazdasági szervezet működése befolyásolja.

**Morfológia** (alaktan). A testfelépítés, az arctípus, az arcvonások jellegét kutatja.

**Motiváció.** Az emberi szükséglet kielégítésére irányuló ösztönzés, amelynek hatására az ember a cél érdekében kifejtett tevékenységbe hajlandó belekezdeni.

**Munkadíj, munkabér.** A munkavállalónak az elvégzett munkájáért járó anyagi ellenszolgáltatás.

**Munkaerő.** Az ember szellemi és fizikai erőfeszítéseinek összessége, amelyekkel munkát végez.

**Munkaerő-állomány.** A munkaképes korú személyek, ha van munkájuk, vagy éppen azt keresnek.

**Munkanélküli.** (Az ILO - a Nemzetközi Munkaügyi Szervezet - definíciója.) Az a munkaerő-felmérésben megkérdezett 15-74 éves személy, aki az adott héten nem dolgozott, és nincs olyan munkája, amelytől átmenetileg távol volt; aktívan keres munkát; rendelkezésre áll, azaz munkába tudna állni, illetve már talált munkát, ahol 30 napon belül dolgozni kezd.

**Munkanélküliségi ráta.** A 15-74 éves munkanélküliek száma a 15-74 éves, gazdaságilag aktív (foglalkoztatott és munkanélküli) népesség százalékában (ILO-definíció).

**Munkaruha.** Az erős ruhaigénybevételnek kitett munkahelyeken a munkáltató adhatja.

**Munkavállaló.** Minden személy, alá a 16. életévét betöltötte, tankötelezettségét teljesítette, és munkaviszonyt létesített.

**Munkavállalói részvételi jog.** Lehetővé teszi, hogy a dolgozó részt vállaljon a munkafeltételek alakításában.

**Munkaszerződés.** Két személy vagy szervezet közötti, írásban rögzített, megegyezésen alapuló, kölcsönösen vállalt jogok és kötelezettségek elismerését jelentő szerződés.

**Munkaviszony.** A munkáltató és a munkavállaló munkaszerződésben rögzített, az MT által szabályzott megállapodása hozza létre. A munkaviszony a munkavégzésre irányul.

**Munkaviszony létesítése.** A munkaviszony munkaszerződéssel jön létre.

**Munkáltató.** Jogképes (jogokkal és kötelezettségekkel rendelkező) magán és jogi személy, valamint jogi személyiséggel nem rendelkező, de jogképesnek elismert szervezet lehet, aki munkáltatói jogokat gyakorol.

## N

**Nettó kereset.** Az a kereset, amelyet a foglalkoztatott kézhez kap, vagyis a bruttó keresetből levonva a személyi jövedelemadó meg a társadalombiztosítási járulék összege.



**Nemzetközi Valutaalap.** Olyan nemzetközi hivatal, amely valuta vételével és/vagy eladásával foglalkozik. **Non-profit.** Nem nyereségre orientált szervezet. A keletkező bevételét csak működésének fenntartására fordíthatja. **Non-verbális kommunikáció.** Lásd: metakommunikáció.

## NY

**Nyitóár.** Egy kereskedési tétel (például értékpapír) vagy a BUX egy tőzsdenapi első értéke (nyitóérték vagy nyitóár).

**Nyitómérleg.** A nyitómérleg elkészítésekor el kell dönteni, hogy az egyes eszközöket vagy szolgáltatásokat hogyan, miből, milyen forrásokból biztosítjuk. A nyitómérleg tulajdonsága: a napi állapotot tükrözi.

**Nyereség.** A zárómérleg pozitív végösszege. Az összes bevétel és az összes ráfordítás különbsége adott időszakban vizsgálva.

## O

**Orientáció** (orientálódás). Valakihez vagy valamihez való igazodás.

**Osztalék.** A részvénytársaság tiszta nyereségének a részvénytulajdonosok közt felosztásra kerülő, egy-egy részvényre eső hányada.

## Ö

**Önbizalom.** Az a tulajdonság, hogy valaki bízik saját képességeiben.

**Önismeret.** Önmagunk jellemének, képességeinek megismerése, illetve ismerete.

**Önköltség.** A termék, termékcsoporthoz, szolgáltatáshoz, eljárási folyamat meghatározott egységmennyiségének (db, méter, tonna) előállítására fordított pénzösszeg.

**Önmenedzselés.** Önmagunk, illetve vállalkozásunk előnyösebb helyzetbe juttatása.

## P

**Pénz.** Fizetési eszköz, mely bármi lehet, amit ellenértékként meghatározunk annak érdekében, hogy megszerezzük azt, amire szükségünk lehet.

**Pénzpiac.** A hosszú és rövid távú pénzkereslet és -kínálat lehetőségei.

**Pénzügyi terv.** A vállalkozás pénzügyi stratégiáját fogalmazza meg. A fizetőképesség, a likviditás bizonyítása.

**Piac.** A gazdasági élet azon színtere, ahol találkozik egymással az eladó és a vevő, a kínálat és a kereslet, s kölcsönös egymásra hatásuk alakítja ki az árakat.

**Piacgazdaság.** Alapja a magántulajdon és a piaci verseny. A vevők és az eladók gazdasági egymásra hatása határozza meg az állam gazdasági működését.

**Piaci ár.** A piaci keresletből és kínálatból kialakuló egyensúlyi ár.

**Piaci verseny.** A piac alapvető mozgatórugója szerepelőinek versenye, amely döntő jelentőségű a kereslet és a kínálat összehangolódási folyamatában. A piaci szereplők egymással versengve igyekeznek saját céljaikat érvényesíteni.

**Piackutatás.** Azt a tevékenységet, amely a piac mind alaposabb megismerésére, a piaci események és összefüggések feltárására, előrejelzésére irányul. Ez teremti meg a marketinginformáció bázisát.

**Portfólió.** A befektetők részére egyénileg összeállított, többfajta értékpapír és egyéb kereskedési tételek (például: kincstárjegyek, valuták, termények) listája.

**Pozíció.** Állás, beosztás, tisztség. Tágabb értelemben: helyzet.

**Profit.** A vállalkozás összbevételeinek és összes kiadásainak különbözete.

Progresszív adózás. Az adózásnak olyan formája, amelyben a magasabb jövedelemmel rendelkezőket több, míg az alacsonyabb jövedelműeket kevesebb százalékban adóztatják meg.

**Próbaidő.** A munkaszerződésben kiköthető 30 napos, de legfeljebb 3 hónapos kölcsönös ismerkedési idő.

## R

**Racionális.** Ésszerű, logikus

**Racionalizálás.** Egyszerűsítés, ésszerűsítés a gazdasági hatékonyság érdekében.

**Ráfordítás.** A gyártási folyamat során felhasznált javak és erőforrások pénzben kifejezett értéke.

**Reáljövedelem.** A termékeknek és szolgáltatásoknak az a pénzben kifejezett mennyisége, amelyet a gazdasági egységek az adott időszaki jövedelmükből az adott árszínvonal mellett - megszerezhetnek.

**Recesszió.** Visszaesés, hanyatlás. Az újratermelési ciklus alsó része. Ekkor alacsony szinten van a gazdasági tevékenység, és jellemzően magas a munkanélküliség.

**Regionális.** Valamely országnak egy bizonyos vidékére, tájegységére vonatkozó.

**Részvény.** Vagyoni értékkel bíró, forgalomképes, változó árfolyamú, tulajdonjogot megtestesítő értékpapír.

**Részvénytársaság** (rt.). Olyan gazdasági társaság, amely előre meghatározott számú és névértékű részvényekből álló jegyzett tőkével alakul. A részvények birtokosai egyben a társaság tulajdonosai is, részvényeik értékének arányában.

**Rizikófaktor.** Kockázati tényező, vagy különböző negatív hatások összegződése.

## S

**Segítő családtag.** Munkaszerződés nélkül jogosult az egyéni **vállalkozó** vállalkozásában közreműködni, és ezért munkadíjat felvenni. Segítő családtag lehet: házastárs, élettárs, szülő, gyerek, testvér.

**Stratégiai tervezés.** A vezetőségnek a szervezeti stratégia kialakítására irányuló tevékenysége.

**Stratégia.** A követendőirány legfelsőbb szintű kinyilvánítása, amely tartalmazza a szervezet céljait, valamint a célok elérését szolgáló erőforrásokat és kötelezettségeket.

**Stressz.** Szó szerint feszültséget, megterhelést (elsősorban lelki megterhelést) jelent.

## SZ

**Szabadalom.** Egy új termékre vagy ötletre szóló kizárólagos jogok és lehetőségek birtoklása.

**Szabadság.** Hosszabb időtartamú pihenőidő, amelyre a dolgozót átlagkeresete illeti meg.

**Szabadkereskedelmi egyezmény.** Országok közötti megállapodás annak érdekében, hogy a közöttük fennálló kereskedelmi korlátozásokat elhárítsák.

**Szakszervezet.** A munkavállalók szakmák szerint alakult érdekvédelmi és politikai szervezete, amellyel a munkaadóknak kötelességük együttműködni.

**Számla.** Olyan eszköz, amely lehetővé teszi, hogy az áthárított adó mindig látható maradjon. A vevő csak a számla birtokában igényelheti vissza az adott termék vagy szolgáltatás után az őt megillető áfa összegét, ezért anyagi érdeke is, hogy a számlaadást megkövetelje.

**Számla- és nyugtaadási kötelezettség.** Minden adóalany köteles az általa teljesített termékértékesítésről és szolgáltatásnyújtásról számlát kibocsátani.

**Szangvinikus.** Gyors, erős, de nem tartós érzelmek jellemzik. Kifelé forduló, nyitott, könnyen feltárlakozó, beszédes, mozgékony, tette kész ember. Nyitottsága miatt sérülékeny.

**Személyes eladás (direct marketing).** Személyes találkozás a reménybeli vevővel, amelynek során értékesítési ajánlattétel, kedvező esetben üzletkötés történik.

**Személyes felelősség.** A vállalkozó személyesen felel döntéseinek következményeikért, azaz büntetőjogi felelősséggel tartozik.

**Személyiség.** Az ember egyéni tulajdonságainak sajátos összessége. Az emberi tevékenység révén és környezeti hatásokra alakul, fejlődik.

**Személyi jövedelemadó.** A magánszemélyeknél bármely jogcímen keletkezett jövedelemre előírt progresszív, vagyis az egyre nagyobb jövedelmet egyre nagyobb adókulccsal terhelt fizetési kötelezettség.

**Szerszámok.** Olyan kézi és gépi munkaeszközök, amelyeket a munkadarabok alakításához és szereléséhez használnak.

**Szervezkedés szabadsága.** Mind a munkavállalóknak, mind a munkáltatóknak joguk van érdekképviselői szervet alakítani, abba belépni, ahhoz csatlakozni.

**Székhely.** Az a hely, ahol a vállalkozás központi ügyintézése folyik.

**Szolgáltatás.** Erőforrások felhasználása fogyasztói igényeket kielégítő, nem termelő tevékenységre.

**Szükséglet.** Azon dolgok összessége, amelyek nemléte hiányérzetet okoz. Az ember szükségletekkel rendelkező lény, akit a kielégítetlen szükségletei motiválnak. Mielőtt az egyiket kielégítette, egy másik szükséglet lép a helyébe. A folyamat végtelen...

## T

**Takarékszövetkezet.** Olyan bankszerű társulás, amely befektetési és hitellehetőséget nyújt tagjai, illetve ügyfelei számára.

**Taktikai tervezés.** A stratégia minél eredményesebb végrehajtására, a piac ingadozásához való folytonos alkalmazkodásra és a fellépő zavarok gyors elhárítására irányuló tevékenység.

**Tanulmányi szerződés.** A munkáltató vállalja, hogy támogatást nyújt közép- vagy felsőfokú oktatásban részt vevő dolgozójának; a munkavállaló pedig arra kötelezi magát, hogy tanulmányai elvégzését követően meghatározott időn keresztül a munkáltatónál dolgozik.

**Tárgyalás.** Annak az alapvető eszköze, hogy elérjük, amit másoktól akarunk. Rendeltetése, hogy egyezségre jussunk másokkal.

**Társadalombiztosítás.** Az állam által szervezett kockázatközösség, amelyben az egyes állampolgárok egészségügyi és nyugdíjellátásának költségét a közösség tagjai által a társadalombiztosítási alapokba befizetett társadalombiztosítási járulékok fedezik.

**Társadalombiztosítási járulék.** A társadalombiztosítási alapok kiadásainak fedezetül szolgáló, adójellegű befizetés, amely elsősorban munkaviszony alapján, a munkabér százalékában a munkáltatót és a munkavállalót terheli.

**Telephely.** Az a hely, ahol a **vállalkozó** a tevékenységét gyakorolja.

**Temperamentum** (vérmérséklet). Az egyén érzelmi, akaratit életét meghatározó lelki vonások, hangulati és törekvési sajátosságok összességét tükrözi.

**Tender.** Versenytárgyalásra hívó ajánlat, felhívás, melynek keretében egy-egy kiemelkedően nagy volumenű, általában állami megrendelés nyerhető el (például autópálya-építés).

**Termelékenység.** A munka hatékonyságának foka, amelyet az egységnyi munkaidő alatt létrehozott termék vagy szolgáltatás mennyisége határoz meg.

**Termék.** A természet anyagaiból emberi munkával létrehozott jószág. A vállalkozások szempontjából mindaz, amit gyártanak, vagy üzletkötés során megvásárolnak. Egy speciális válfaja a szellemi termék.

**Tervezés.** Az a folyamat, amelyben a menedzserek és/vagy a vállalat irányítói felméri cégük helyzetét, elképzelik a jövőt, meghatározzák az elérendő célokat, és felvázolják a célok elérésének folyamatát. **Tömegtermelés.** Egyfajta termék hosszú időn keresztül, folyamatosan nagy mennyiségű előállítás.

**Tőke.** Az a dolog (például: munka, pénz, gyártóeszköz, föld), amely azért van, hogy abból, vagy annak segítségével másik terméket vagy szolgáltatást állítsunk elő.

**Tőkejövedelem.** A vállalkozónak bevétele nem csak az értékesített termék, áru, szolgáltatás ellenértékéből keletkezik, hanem pénzügyi műveletei eredményeképpen is. Ilyen például a banki betét kamata, a tőzsdei árfolyamnyereség is. A tőkejövedelem is az adóalap része.

**Tőkeszükséglet.** Pénzügyi forrás, a vállalkozásnak a befektetéshez, a beruházáshoz, valamint a forgó és állóeszközök megszerzéséhez szükséges anyagi javak összessége.

**Tőzsde.** Nyilvános (mindenki által igénybe vehető), koncentrált (nagy tömegű és értékű árut és értékpapírt forgalmaz), központosított (egyetlen helyen történik a kereskedelem) és szervezett, önkormányzó piac.

**Tőzsdén kívüli részvénykereskedelem.** Az állandó adásvételi képességgel rendelkező értéktőzsdén folyik azzal a különbséggel, hogy a felkínált értékpapírokat csak akkor lehet eladni, ha van vevő.

**Tulajdonjog fenntartása.** Az eladó az adásvételi szerződés megkötésekor tulajdonjogát írásban, a vételár teljes kiegyenlítéséig fenntarthatja.

**Tűrelmi idő.** A hitel felvételétől a törlesztés megkezdéséig terjedő időtartam. Jellemzően fél- egy éves időszakot ölel fel.

## U

**Utókalkuláció.** A termelés, szolgáltatás végeztével meghatározzuk a termék, a szolgáltatás tényleges önköltségét.

## Ü

**Üzleti etika.** A gazdasági életben elvárható, a kölcsönös bizalom alapuló, erkölcsi és magatartásbeli szabályok összessége.

## V

**Vagyon.** Az egyén pénzügyi értékben kifejezett jószágainak összessége. Vállalkozás, vagy vállalkozók esetén az általuk birtokolt dologi javak együttese.

**Vállalat.** Közvetlen gazdasági tevékenység végzésére, s ezáltal fogyasztói igények kielégítésére; valamint nyereség elérése céljából létrehozott, jogilag önálló üzleti vállalkozás.

**Vállalati célok.** A menedzsment a vállalati filozófiából levezeti a konkrét célokat, amelyeket a szervezet egy adott időszakban elérni törekszik. A vállalati célok iránymutatók azoknak az elvárásoknak a meghatározásában, amelyek a szervezetet vezetik és motiválják. Ezek a célok képezik a tervezés, a döntéshozás alapját. Az alaposan megfontolt célok jellemzői: határozott, mérhető, időhöz kötött, eredményekre összpontosító, elérhető, ellenőrizhető, folyamatosan gyarapítható.

**Vállalati filozófia.** Megfogalmazza a szervezet küldetését, és magyarázatot ad arra, hogy miért van szükség a vállalatra, kik az üzletfelei, milyen termékeket, szolgáltatásokat állít elő, és mire törekszik a jövőben.

**Vállalkozás.** Közvetlen gazdasági tevékenység végzésére, illetve anyagi haszonszerzés céljára, a vállalkozó által - egyedül vagy társakkal közösen létrehozott szervezet.

**Vállalkozó.** Az a személy, aki nyereség megszerzése céljából üzleti tevékenységet kezd el vagy folytat, s vállalja annak pénzügyi kockázatát is.

**Vállalkozói kivét.** Az az összeg, amelyet az egyéni vállalkozó tevékenysége során személyes munkavégzés címén, költségként elszámol.

**Vállalkozó, mint munkáltató.** A vállalkozó akkor válik munkáltatóvá, ha alkalmazottat, bedolgozót, segítő családtagot, szakmunkástanulót foglalkoztat.

**Vállalkozói szellem.** Az egyéni vállalkozó személyiségjegye, mely alkalmassá teszi őt a vállalkozása eredményes működtetésére.

**Változó költségek.** A termelés vagy szolgáltatás során felmerülő, a tevékenység alakulásától függő kiadások.

**Valuta.** Valamely ország törvényes fizetőeszköze más ország fizetési forgalmában.

**Vám.** A külföldi országokból behozott árukra kiszabott adó vagy illeték. Célja: egyrészt adóként költségvetési bevételt jelent; másrészt a hazai gazdaság megvédése a külföldi áruk versenyétől.

**Vásárlócentrikus ár.** Az ár az adott fizetőképes kereslethez igazodik.

**Verbális kommunikáció.** Természetes emberi nyelven történő közlés, vagyis a beszéd.

**Verseny.** Két vagy több piaci szereplő (eladó-vevő, eladó-eladó) egymással szembeni előnyszerzésre irányuló versengése.

**Veszteség.** A zárómérleg negatív végösszege, mérleg szerinti eredménye, a nyereség ellentéte.

**Vevő (fogyasztó).** Az a személy vagy csoport (család, vállalkozás, cég, állam), aki vagy amely végső fogyasztás céljából szerez be javakat és szolgáltatásokat.

**Védőruha.** Olyan ruházat és felszerelés, amely segít megvédeni a dolgozót az esetleges balesettől, illetve egészségügyi károsodástól.

**Végkielégítés.** Az az összeg, ami megilleti a munkavállalót a munkáltató rendes felmondása, vagy a munkáltató jogutód nélküli megszűnése esetén.

**Vérmérséklet.** Az egyén érzelmi, akarati életét meghatározó lelki vonások összessége. **Versenyár.** A konkurencia árai alapján kalkulált ár.

## Z

**Záróár.** Egy kereskedési tétel vagy a BUX egy tőzsdenapi utolsó értéke.

**Zárómérleg.** A vállalkozás pénzügyi helyzetét mutatja az év végén. Január 1-je és december 31-e közötti, egy éves időtartamot felölelő kimutatás.

## FORRÁSOK

1. Adótanácsadó 2000, Útmutató kisvállalkozások részére, Magyar Kereskedelmi és Iparkamara, 1999.
2. Bölcsességek Könyve III. kötet. Szerkesztő: Kristó Nagy István, Szalay Könyvkiadó és Kereskedőház Kft., 1998.
3. Alkalmazott közgazdaságtan. Szerkesztő: Jávorszky Iván, 1996. 4. Chikán Attila: Vállalatgazdaságtan, Aula Kiadó, 1997.
5. Csentes Éva: Életvezetési ismeretek és készségek, Calibra Kiadó, Budapest, 1997.
6. Dale Carnegie: Sikerkalauz, Minerva, Budapest, 1989.
7. Dr. Barta Tamás-Tóth Tihamér: Vállalkozástan, Szókratész Kft., Budapest, 1996.
8. Dr. Kocsis József: Üzemgazdaságtan, Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 1994.
9. Fisher-Brown: Kapcsolatépítés a tárgyalások során, Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest.
10. Fisher-Ury-Patton: A sikeres tárgyalás alapjai, Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest.
11. Gazdasági alapismeretek, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt., Budapest, 1995. 12. Híres üzletemberek és közgazdászok. Szerkesztő: Dobi Ildikó, Budakönyvek Kft., Dabas, 1995.
13. Ismerd meg igazi önmagad! Szerkesztő: Reviczky Géza, Gemini, Budapest, 1998.
14. Kis- és középvállalkozások helyzete 1999., Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet, 1999.
15. Kincses Kalendárium, Budapest, 1909.
16. Közgazdasági ABC. Szerkesztő: Muraközy Tamás-Zánkai Géza, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
17. Lee Iacocca-William Novak: Egy menedzser élete, Gondolat, Budapest, 1988.
18. Magyar Értelmező Kéziszótár, Akadémiai Kiadó, Budapest, 1992.
19. Magyar Közlöny, 1991. 63. szám.
20. Márkus Béla: Bevezetés a térinformatikába, Székesfehérvár, 1999.
21. M. R. Kopmeyer: Hogyan lehetünk gazdagok?, Magyar Könyvklub, 1997.
22. Paul A. Samuelson-William D. Nordhaus: Közgazdaságtan I., II., Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1990.
23. P Kotler: Marketing Management, Műszaki könyvkiadó, Budapest, 1991.
24. Szirmai Péter: 10 lecke az üzleti tervezésről, Co-Nex, 1999.
25. Vállalkozás. Szerkesztő: Kisné Nagy M. Zsuzsanna, NOVORG, 1997.
26. www.apeh.hu, 2000.
27. www.mnb.hu, 2000.
28. www.origo.hu, 2000.

29. [www.nobel.se](http://www.nobel.se)