



(adó)Mentőöv

Hírlevél

2012/02.

[Szereted, ha az adóügy sima ügy?](#)

www.sinkatax.hu

2012. június 30.

A vevő által el nem ismert teljesítés

Előfordul, hogy vevőnk, megrendelőnk visszaküldi a számlát. Ekkor nem mindegy, hogy az általunk küldött számlát vitatja – valamely adatát,összegerszerűségét-, vagy a teljesítést nem ismeri el.

Az alábbiakban mindkét lehetőség adó- és számviteli következményeit vesszük górcső alá.

Az első és legfontosabb kérdés annak tisztázása, hogy a felek közt létrejött-e valamilyen ügylet, azaz számviteli és adózási értelemben történt-e teljesítés: termék értékesítése vagy szolgáltatás nyújtása.

Amennyiben igen, akkor az szerződészerűen történ-e

A „szerződészerűség” kérdésében az Áfa-törvény is ad eligazítást: 55.§.(1) bekezdésében az ügylet tényállászerű megvalósulását tekintve valamely adóztatható ügylet teljesítésének.

Egy ügylet tényállászerű megvalósulása azt jelenti, hogy a konkrét ügylet minden tényállási elemre bekezdett. Így a felek által a szerződésben megállapított, továbbá az adott ügyletre vonatkozó

jogszabályok által esetlegesen előírt – az ügylet megvalósulásához szükséges- minden követelmény teljesült.

Egyes ügyleteknél maga az Áfa-törvény megadja azokat a körülményeket, amelyek az e körbe tartozó ügylet tényállási elemeit jelentik. Így például a részletfizetéses konstrukciók esetében az adótörvény a teljesítés időpontjaként az egyes részletek fizetése esedékessége napját jelöli meg.

Amennyiben az üzleti partner vitatja a teljesítést, akkor fontos, hogy

- termékértékesítésről vagy szolgáltatásnyújtásról van szó?
- termékértékesítés esetén a partnertől a terméket visszaszállították-e vagy sem?

Amennyiben a vevő, a megrendelő nem szállították vissza a terméket, de minőségi kifogásai vannak, vitatja az árat, akkor volt teljesítés, csak az nem a szerződésnek megfelelő minőségű.

Ha a kifogásolt terméket visszaszállították, akkor nem volt teljesítés (visszaállították az eredeti helyzetet).

Szolgáltatásnyújtás jellemzően "nem vihető vissza", tehát nem mondhatja azt a partner, hogy nem volt teljesítés, legfeljebb nem elégedett a minőséggel, ezért a számlázott értéket nem fogadja el, az ár csökkentését kéri, vagy bizonyos szolgáltatás esetén kéri az eredeti állapot helyreállítását.

A csökkentett érték akár nulla is lehet.

Önmagában tehát az a tény, hogy a partner visszaküldi a számlát, csak valamennyi körülmény ismerete alapján minősítheti az adott ügyletet nem teljesítettként..

(Az is előfordulhat, hogy a partner azért küldte vissza a teljesítésről kiállított számlát, mert – például- fizetési nehézségei vannak, nem akar fizetni, de nem indokolja, hogy miért nem ismeri el a teljesítést.)

Az Áfa-tv. 55. §-ának (1) bekezdése szerint az adófizetési kötelezettséget annak a ténynek a bekövetkezése keletkezteti, amellyel az adóztatandó ügylet (a továbbiakban: teljesítés) tényállásszerűen megvalósul. Ebből egyértelműen következik, ha nem volt teljesítés, akkor nincs adófizetési kötelezettség sem.

Bonyolultabb a helyzet akkor, ha tényleg nem volt teljesítés (vagy nem a számla kibocsátója teljesített), de a számlát kiállították.

Ekkor az Áfa-tv. 55. §-ának (2) bekezdésére az irányadó: az adófizetési kötelezettség beáll abban az esetben is, ha a teljesítés hiánya ellenére számlakibocsátás történik. A joghatás a számlán a termék értékesítőjeként, szolgáltatás nyújtójaként szereplő személyre, szervezetre áll be, kivéve ha kétséget kizáróan bizonyítja, hogy

- a számlakibocsátás ellenére teljesítés nem történt, vagy
- teljesítés történt ugyan, de azt más teljesítette,

és ezzel egyidejűleg a kibocsátott számla érvénytelenítéséről is haladéktalanul gondoskodik, illetve a fentiek fennállásáról haladéktalanul értesíti a számlán a termék beszerzőjeként, szolgáltatás igénybevevőjeként szereplő személyt, szervezetet.

Ez azt is jelenti, hogy ha valóban nem volt teljesítés, akkor a kibocsátott számlát érvényteleníteni

(sztornírozni) kell.

Ez fontos az adófizetési kötelezettség alóli mentesüléshez is.

Amennyiben a szerződés szerinti teljesítés megtörtént, a számlát a teljesítésre kötelezett fél kiállította, de a teljesítés tényét a vevő, a megrendelő mégis vitatja, akkor az eladó, a szolgáltatás nyújtója peresítheti a követelését, azaz bírósághoz fordulhat, kérve, hogy a teljesítés elismerésére a vevőt, a megrendelőt a bíróság kötelezze.

Ezekben az esetekben csak a bírósági ítélet jogerőre emelkedésekor, a bíróság által elismert teljesítésnek megfelelően az ellenértéket lehet bevételként elszámolni, a bíróság által elismert teljesítéssel (az ítélet jogerőre emelkedése napjával) keletkezik az áfa-fizetési kötelezettség is.

Nagyon fontos szabály, hogy a számlát csak akkor és csak olyan összegben szabad kiállítani, amikor a vevő, a megrendelő a teljesítést elfogadta, írásban elismerte, és csak az elfogadott, elismert értékben.

Ha volt teljesítés, de a szerződés szerinti összeget a vevő, a megrendelő nem fogadja el, de a számlát a szerződés szerinti összegben bocsátották ki, akkor a vevő, a megrendelő által elismert, elfogadott értékre kell a kibocsátott számla szerinti értéket - helyesbítő számla kibocsátásával - korrigálni.

Ha az eladó, a szolgáltató számára ez nem megfelelő, a teljesítésről kibocsátott számla szerinti értékeket kell könyvelni, ezen értékek kerülnek az áfa-bevallásba is.

A különbözetet bírósági úton kell érvényesíteni, a per tárgya ekkor az el nem ismert számlázott érték és nem a teljesítés elismertetése lesz.

Még mindig számlázási kérdéseknél maradva, nézzük, mi a helyzet a **hiányosan kitöltött számlával!**

Ebben egy kedves Olvasó által e-mailben küldött kérdés lesz segítségünkre.

Tóth Lászlóné, Eszti az egyik, általa könyvelt bt-től kapott olyan – beszerzéséről szóló – számítógéppel kiállított számlát, amelyen nem az ügyfél neve szerepel, ráadásul a vevő címe is hiányos. Állításuk szerint a szóban forgó eszközöket ők vásárolták, csak a számla hibás, amit a helyszínen nem vettek észre.

A kereskedő a számlát nem volt hajlandó javítani. Mondván a számlában szereplő vállalkozás létezik, a vevőnyilvántartásban szerepel. Lehet, hogy a reklamáló társaság csak megtalálta a „más által elvesztett” számlát és most visszaél vele- tette hozzá. Az ügyfél és az eladó közti vitát az üzlet tulajdonosának érkezése szakította félbe, aki végül hajlandónak mutatkozott a számla korrigálására: a gépi számlán szereplő adatokat áthúzással és kézzel fölé írva a megfelelőeket, javította.

A szóban forgó összeg ugyan nem „egetverő”, de mégiscsak hiányzik a társaság pénztárából. Mi a teendő ilyenkor? – kérdi Eszti. Nézzük először a számviteli törvény kívánalmait! A bizonylati elv és a bizonylati fegyelem alapvető követelménye, hogy a könyvviteli nyilvántartásokba csak szabályszerűen kiállított bizonylat alapján szabad adatokat bejegyezni. Szabályszerű az a bizonylat, amely az adott gazdasági műveletre (eseményre) vonatkozóan a könyvvitelben rögzítendő és a más

jogszabályban előírt adatokat a valóságnak megfelelően, hiánytalanul tartalmazza, megfelel a bizonylat általános alaki és tartalmi követelményeinek, és amelyet - hiba esetén - előírászerűen javítottak.

Az Eszter által leírtakból egyértelmű, hogy az említett kereskedő által kiállított bizonylat nem szabályszerű, mert tartalmazza ugyan a vevő nevét (azt mondjuk tévesen, de tartalmazza) de a cím már hiányos. A számla valóságnak nem megfelelő adatait ugyan javították, de nem szabályszerűen: a gépi úton előállított számla kézírással történő javítása nem tekinthető előírászerűnek.

Ezzel a kereskedő megsértette a számviteli fegyelem, de az Áfa-tv. követelményeit is.

Eszti ügyfele is ludas a dologban!

A kiállított bizonylatot, a számla helyességét a kiállítás helyszínén kell ellenőrizni, és akkor kell kérni a hiba - előírászerű - javítását.

Ha erre nem hajlandó a bizonylat kiállítója, akkor a vevő bejelentheti ezt az adóhatóságnál is - gyanítom, hogy ennek kilátásba helyezése jobb belátásra bírja a másik felet.

Ugyanakkor a vevőnél, a szolgáltatás igénybevevőjénél könyvelni kell, mivel az ellenértéket – jelen esetben – készpénzben rendezték. (természetesen ugyanez a helyzet- sőt!-, ha az ellenértéket, esetleg bankkártya használatával vagy átutalással rendezték.

Fontos, hogy a számviteli törvény előírása szerint (Szt. 167. §-ának (3) bekezdése) a bizonylat (ideértve mind a kibocsátott, mind a befogadott bizonylatokat) alaki és tartalmi hitelessége, megbízhatósága - ha az más módon nem biztosítható - a gazdálkodó képviselőjére jogosult személy (ideértve a Ptk. szerinti képviselőt is), vagy belső szabályzatban erre külön feljogosított személy aláírásával is igazolható.

Így Eszti ügyfele esetében is a bizonylat hiányosságai pótolhatók azzal, hogy a vásárolt eszközök készletre vételét, felhasználását dokumentálják (az ügyvezető írja ezeket alá) és csatolják a számlához ezeket. A képviselőre jogosult személy igazolása, a felhasználás dokumentálása mellett a bizonylatok a vállalkozási tevékenység érdekében felmerült költségként, ráfordításként könyvelhetők.

(Az előzetesen felszámított áfa levonásának viszont tárgyi feltétele az adóalany nevére szóló – szabályos – számla, így az ebben az esetben nem helyezhető levonásba.)

Felfordult világ az agráriumban - fordított adózás a gabonapiacon

Májusban fogadta el a parlament a 2012. évi XLIX. törvényt. A 2012. július 1-jén hatályba lépő jogszabály szerint fordított adózást kell alkalmazni a következő termékek belföldi forgalmazása esetében:

- kukorica,
- rozs,
- zab,
- triticale,
- napraforgómag,
- repce, és
- szójabab.

A törvény 2013-tól egyben *új adatszolgáltatási kötelezettséget* is előír azon adóalanyok számára, akik a fenti termékeket beszerzik vagy értékesítik.

A fordított adózás szabályai idén július 1-vel lépnek hatályba. A gabonafélék esetében a fordított adózás szabályait a malomipari feldolgozást megelőzően történő értékesítésekre kell alkalmazni (így - például- a rozból őrölt liszt eladásakor már nem).

2012. július 1-étől tehát minden olyan - a fenti körbe tartozó- értékesítés esetén, amelynek az Áfa-törvény szerinti teljesítési időpontja 2012. július 1-éjre, vagy azt követő időpontra esik, az adóalanyoknak kötelező a fordított adózás szabályait alkalmazniuk.

Az előlegfizetéssel összefüggésben van *kivétel* a fenti szabály alól!

Abban az esetben, ha az előleget 2012. június 30-áig bezárólag, a vételár 100 százalékában kifizették, akkor teljesen mindegy, hogy a tényleges teljesítésre mikor kerül sor - akár július 1-jén, akár augusztus 10-én, stb.- a fordított adózás szabályait nem kell/ lehet alkalmazni.

Ez technikailag azt jelenti, hogy az eladónak a teljes vételárról (illetve az előleg fizetésekor az előlegről) áfa felszámításával kell a számlát kiállítania.

Viszont, ha az ügyletben fizetett előleg alacsonyabb a teljes vételárnál - ez a jellemző -, és az előleget az eladó 2012. július 1-jét megelőzően kapja kézhez, írják jóvá a számláján, akkor az előlegről még áfás számlát kell kiadnia.

Ha a végteljesítés napja július 1-je vagy azt követő időpont, akkor a **végteljesítésről kiállított számla nettó összegét csökkenteni kell az előleg nettó összegével**, és az így kapott különbözet adózik fordítottan.

Nézzünk fentiekre egy példát!

Az „Aranybarázda” Kft nettó 12 millió forintért értékesít gabonát a „Csodapék” Kft-nek.

A vevő 5 millió forint értékben előleget fizet, az átutalást 2012. június 14-én írják jóvá az „Aranybarázda” Kft számláján. A gabonát 2012. július 10-én szállítják a „Csodapék” Kft telephelyére.

Hogyan kell az „Aranybarázda” Kft-nek kiállítania a számlákat?

Megnevezés	Nettó	Áfa
Előlegszámla: Gabona-értékesítés előlege	3.937.008,-	1.062.992,-
Végszámla: gabona-értékesítés, előleget meghaladó rész	5.511.811,-	Vevő fizeti
Gabona-értékesítés adó felszámításával	3.937.008,-	1.062.992,-
Le: előleg	- 3.937.008,-	-1.062.992,-
Fizetendő:	5.511.811,-	Vevő fizeti
Megjegyzés:		„Az adót a vevő fizeti az Áfa-tv. 142.§.(1) bekezdése i) pontja alapján.”

Az előlegfizetés kapcsán fontos, hogy csak abban az esetben beszélhetünk előlegről, ha a felek az

ügylethez kapcsolódó szerződésben rendelkeznek az előleg fizetéséről. Ellenkező esetben a vevő túlfizetéséről van szó, amit pénzügyileg természetesen be lehet számolni a teljesítésről kiállított számla ellenértékébe, de kiszámlázni nem lehet és a fentiek szerint a számlában (és az áfa szempontjából) figyelembe venni nem lehet.

Nagyon fontos, hogy a felek mindegyikének belföldi, az általános szabályok szerint adózónak kell lennie (vagy Eva-adóalany), így például nem lehet a fordított adózás szabályait alkalmazni akkor, ha az ügylet szereplőinek valamelyike - akár a vevő, akár az eladó - olyan személy, aki a mezőgazdasági tevékenységre a különleges szabályokat (kompenzációs felár) választotta.

Ezért, ha az adóalany olyan személytől vásárol gabonát, aki az említett különös szabályok alá tartozik, akkor továbbra is felvásárlási jegyet kell kiállítania, az ezen szereplő, megfizetett kompenzációs felárat pedig előzetesen felszámított adóként vonhatja le a fizetendő áfájából.

Fordított esetben- tehát akkor, ha a vevőre vonatkoznak a különös szabályok-, a számlát adó felszámításával kell az eladónak kiállítania.

Ahogy azt már említettem, a fordított adózás bevezetése mellett az említett termékek adásvételével kapcsolatban az adóalanyoknak adatszolgáltatási kötelezettségük is van. Az áfa-bevallás mellékleteként minden olyan értékesítésről mind vevői, mind eladói pozícióban adatot kell szolgáltatni, amelynek tárgya a fentebb felsorolt termékek valamelyike, és a fordított adózás szabályait kellett alkalmazni az ügyletre (így például, ha - például- napraforgómagot az Áfa-törvény speciális szabályait /kompenzációs felár/ alkalmazó östermelőtől vásároljuk, vagy alanyi adómentesnek adjuk el, akkor arra ez az adatszolgáltatási kötelezettség nem vonatkozik).

Az adatszolgáltatásnak az alábbi adatokat kell tartalmaznia (célszerű számítógépes nyilvántartásunkat ennek megfelelően kialakítani, bővíteni):

- a szerződő partner adószáma,
- az ügylet teljesítési időpontja,
- **temékenként (vámtarifaszám bontásban) az eladott/vásárolt mennyiséget kg-ban meghatározva, és értékét ezer forintba kerekítve.**

Az adószám nem csupán az adatszolgáltatási kötelezettség miatt, vagy a kibocsátott számla elvárt adataként fontos, hanem azért is, mivel ennek alapján a felek ellenőrizni tudják egymás faalanyi státuszát. Ha a felek fakódja (az adószámában az első kötőjel utáni szám) 2 vagy annál nagyobb szám (a 3 például az Eva-alanyoké), akkor a fordított adózás alkalmazható.

A fordított adózás tényre a számlában utalni kell, például: Az adót a vevő fizeti az Áfa-tv. 142.§.(1) bekezdése i) pontja alapján.”

A vevőnek az általa megállapított áfát azt az időpontot magában foglaló időszakra vonatkozó áfa-bevallásában kell szerepeltetnie, amely esemény az alábbi három közül elsőként bekövetkezik:

- az ügyletről az eladó által kiállított számla átvételének időpontja,
- az ellenérték teljes megfizetésének napja,
- a teljesítés időpontját követő hónap 15. napja.

Például, ha a teljesítés időpontja 2012. július 31-e, a vevő a számlát 2012. augusztus 16-án kapja kézhez, az ellenértéket pedig 2012. augusztus 18-án utalja át, akkor a teljesítés időpontját követő hónap 15. napját (2012. augusztus 15-ét) magában foglaló időszakra vonatkozó bevallásában kell a fizetendő adót bevallania - így amennyiben havonta tesz bevallást, akkor az augusztusra vonatkozó bevallásában.

Fontos, hogy a vevő a fentiekhez kapcsolódó adólevonási jogával legkorábban abban a bevallásában élhet, amelyikben a fizetendő adót is bevallotta. A levonási jog érvényesítésének *nem* feltétele a szabályos számla! Ezért - fenti példánk szerint- a vevő az augusztusra vonatkozó bevallásában élhet levonási jogával is.

Az eladónak - eltérően a vevőre vonatkozó szabályoktól - a kiállított számlát a **teljesítési időpontban** kell szerepeltetnie a számlát bevallásában.

Fontos, hogy a számlának elengedhetetlen adata a vevő adószáma.

Tudni kell, hogy a fordított adózásos ügyletekhez kapcsolódó **előlegek** után 2012. június 30-át követően *nem* kapcsolódik adófizetési kötelezettség (majd a végszámlával kell rendezni), de az előlegről kiállított számlán fel kell tüntetni, hogy fordított adózású ügylet előlege.

Ómama, a vagány csajszik és a háztartási könyv

Dédanyám - akit sajnos én már nem ismerhettem -, híresen jó háziasszony volt. Nem csupán azért, mert varázslatos étkeket tudott szinte a „semmitől”, azaz fillérekért, ráadásul hivatásos szakácsot, cukrászt megszállásos „külalokban” előteremteni, hanem azért is, mert háztartása minden egyes filléjéről szigorú nyilvántartást vezetett. A 19. század végének „boldog békeidejét” és két veszett világháborút, a nagy - 1929-33-as - gazdasági világválságot és a Rákosi-féle új rend kezdetét átívelő életében erre az alaposságra szüksége is volt!

Férjét a nagy háború - akkor még nem tudták, hogy lesz még egy másik, az előzőnél is borzalmasabb világháború - vette el tőle, árván hagyva az akkor alig ötéves kisfiát (az én nagyapámat).

A következő háború előtti utolsó „békeév” a menyét vitte el, Vilma dédinek immár unokáiról, két kislányról - a kisebbik, az én édesanyám, ekkor volt négyéves - is gondoskodnia kellett, nagypapa nem kifejezetten „nábobí” keresetéből - a „tollforgatóknak” akkoriban nem volt túl sok esélyük a meggazdagodásra.

Vilma dédi azonban „könyvelőnek”, illetve „kontrollernek” sem volt utolsó!

Gyöngy betűivel - amelyek éppen olyan elegánsak voltak, mint a nagyszüleitől átörökített bútorokat díszítő, saját kezűleg horgolt csipketerítői-, minden bevételt és kiadást feljegyzett háztartási könyvében, olykor a jövőre nézvést figyelmeztető megjegyzéseket is téve. Így például a hentes neve mellett - igaz, hogy csak egyszer- szerepel a „szégyentelen tolvaj” bejegyzés. Dédi bizonyára nem volt meglepődve a vásárolt hússal - hogy a minőségével, vagy az árával volt-e a gond, esetleg a mérésnél „tévedett” a derék hentes, azt nem tudni. Az biztos, hogy nem lehetett túl nagy a bűne, mert dédi később is nála vásárolt a háztartási könyv tanúsága szerint, persze lehet, hogy csak nem volt konkurenciája...

Hogy miért érdekes dédi háztartási könyve egy adózási- és számviteli témájú hírlevélben?

Manapság ismét - szerintem nagyon helyesen - divatja van háztartási, illetve magántermészetű (nem vállalkozást érintő) kiadások és bevételek „könyvelésének”. Egy - a nők pénzügyeivel, meggazdagodásuk lehetőségeivel és esélyeivel, mint önrendelkezésük alapjaival foglalkozó - portál is zászlajára tűzte a „háztartási könyvet”, azaz a bevételek és kiadások nyilvántartásának vezetésére való buzdítást. A neten találhatóak már erre ingyenesen letölthető programok, és persze vannak fizetősek is.

Nyugodtan mondhatjuk, hogy a háztartási könyv már nem „nagyamamás”, akarom mondani „ómamás” avított szokás, hanem határozottan „menő” dolog. Végre egy olyan divat, amely nagyon hasznos is!

Szóval határozottan vagány, csajos szokásról van szó!

Bevételi nyilvántartás, illetve bevételi- és költségnyilvántartás vezetését egyébként a személyi jövedelemadóról szóló törvény (az e szempontból elvárt adattartalmáról a törvény 5. számú

mellékletéből tájékozódhatunk) is előírja azoknak a magánszemélyeknek, akik önálló tevékenységet folytatnak, de nem egyéni vállalkozóként (adószámos magánszemélyek).

Így gyakorló könyvelők számára is hasznos lehet a téma.

Magánszemélyek számára a precíz háztartásvezetés előnyein túl azzal a haszonnal is járhat a „házi könyvelés”, hogy egy esetleges vagyonosodási vizsgálat során fontos segítséget nyújthat a „védekezéshez”.

Hírlevélem következő részében a revizorok által készített „kronologikus vagyommérleg” szempontjából vizsgáljuk a kérdést. Kitérek arra is, hogy miért lehet hasznos egy „háztartási könyv” akkor, ha hitelfelvételről akarunk dönteni, miként becsülhetjük meg mi magunk a hitelképességünket az „óramás” - bocsánat, „vagány csajszi” - dokumentum alapján.

És: azt is meg tudjuk, mi köze egy 1820-ban kiadott „gazdasszony-képző tankönyvnek” a kettős könyvvitelhez, és mi a tanúsága egy 1909-ben megjelent kereskedelmi könyvvitelten könyv legrövidebb fejezetének.

(Az igazán szorgalmas olvasók jutalma Vilma dédi egyik szuper sütijének receptje /is/ lesz!)

(folytatjuk)

Könyvajánló

.... és ennek ürügyén „ez meg az”....

A mondás szerint, ha a lehetőség kopogtat, a vállalkozó ajtót nyit.

Mi van akkor, ha nem ismeri fel, és elzavarja a „zaklatót”?

Wolf Gábor - a kisvállalkozói marketing Vitray Tamása ajánlásával jelent meg az a könyv, amire szeretném felhívni a figyelmeteket.

Ahogy minden műsorvezető, riporter - „tévés személyiség”- Vitrayt mondhatja mesterének, minden valamirevaló magyar kisvállalati marketinges is Gábor „köpönyegéből” bújt elő, így érdemes az ő ajánlását komolyan vennünk.

Dan S. Kennedy „Vagyonvonzás 28 technikája vállalkozóknak” című könyvére kedvenc „jutalomfalatka” leőhelyemen, a Pongor Kiadó webáruházában (www.pongorkiado.hu) leltem.

Pongor-Juhász Attila- az ezt és számos kiváló üzleti könyvet megjelentető kiadó tulajdonosa-ezekkel a szavakkal ajánlja olvasói figyelmébe Kennedy könyvét: „Nem túl ezoterikus a vagyoni, a vonzás és a vállalkozói siker egy könyvben? Egyáltalán NEM! Semmi „ezo-mizé” nincs abban, ahogy képes lehetsz Te is alkalmazni ezt a 28 nagyon is valóságos technikát, hogy bemágnesezd magad a vállalkozó profit számára. „

Nos, szó sincs arról, hogy valamiféle szekta szemellenzős tagjaként rímbe szedett mondókákat kellene ismételned, vagy kínai ajándékboltta kellene változtatnod az irodádat vagy a lakásodat „feng shui tuti” tárgyakkal ahhoz, hogy a korábbinál sikeresebb vállalkozó váljék belőled.

A könyv 28 fejezetének mindegyike egy-egy könnyen és gyorsan (azonnal) megvalósítható ötletet mutat be, amelyekkel, esetleg a tevékenységed jellege szerint némi „átdolgozásukkal” ismertebbé és elismertebbé teheted magadat, illetve a cégedet, és elérheted, hogy a bevételeid nem csupán éppen-éppen fedeztet adnak a kiadásokra (jó esetben), hanem megnyugtatóan túl is szárnyalják azokat - válságban is.

Nem csupán kisvállalkozások számára is működőképes marketing tippeket kapsz (ez sem volna utolsó szempont), de - végeredményét tekintve- vállalkozás-vezetési tanácsokat is - szemléletmódot, ha úgy tetszik. Így például a 22. Fejezetben: „Tőkében gondolkodj, ne bevételben!” címmel is. Nekem ez az egyik kedvenc fejezetem (szakmai ártalom). Elárulom, nem csak a mérlegben szereplő tőkéről, hanem az ugyanannyira fontos kapcsolati tőkéről, és apró vállalkozások számára is megszerezhető módjairól van szó.

Olyan ez a vállalat-vezetésben, a marketingben, mint a keleti nők hastánca - a csábítás titka.

Wolf Gábor szerint „a pénz olyan, mit egy gyönyörű nő: ahhoz megy és annál marad (és annak fial), aki ért a nyelvén és tud vele bánni. Ez a könyv a pénz csábításának titkáról szól: olvasd el és add tovább a gyerekeidnek!”

Az alábbiakban találsz egy kicsit hosszú idézetet kedvenc íróim egyikétől, Faludy Györgytől, a „Pokolbéli víg napjaim” című könyvéből. Kérlek, olvasd végig! (Wolf Gábor most összevonná a szemöldökét, mert nem szabad egy marketing szövegnek túlságosan hosszúnak lennie, bár néha sikeres lehet..) Elsőre meglepően hangzik, de ebből a részletből is sokat tanulhatunk a hibás marketingről: az írónak sikertelenül próbálnak eladni valamit - hogy mit, az kiderül a történetből-, és talán rögtön arra is rájössz, miért nem járt sikerrel az egyébként rendkívül rámenős eladó. Ha mégsem, akkor megtudod az idézet végén, én mit gondolok erről. Ha egyetértesz velem, akkor azért, ha meg nem, akkor azért olvasd el a Kennedy-könyvet (és Faludyét is érdemes)!

. Az író- Faludy György- a második világháború ideje alatt Afrikában élt. Az alábbi jelenetben három – minden hájjal megkent- szudáni kereskedő arra akarja rávenni, hogy vásároljon meg tőlük

egy öreg és sovány szamarat. A kereskedők – látszólag- mindent tudnak a potenciális vevőről. Árengedményre is hajlandóak. Még sem járnak sikerrel. Szerinted miért nem?

„ - Annyi a pénzed, mint a pelyva.

Ezen mosolyognom kellett.

Reggelenként – folytatta a legidősebb - elindulsz a kávéházba. Hónod alatt könyvet viszel. Mert könyv nélkül nem tudsz meglenni. A kávéházban sakkozni ülsz a líceumi tanárral. Kiolvasad a könyvedet. Úgy lapozod, mintha szélvihar forgatná. Aztán hazaballagsz a hosszú, poros, meleg úton. Ebéd után visszatérsz a kávéházba. Még szerencse, hogy nem csúsztál el a banán- és narancshéjakon, s mindeddig nem törted ki a nyakadat. A kávéházban leülsz, és nagy papírlapokra írsz és írsz. Hogy mit? Nem tudjuk.

- Talán imádságos könyvet a hitetlenek számára – jegyezte meg a legifjabb.

- Vagy szerelmes levelet fiúszertődnek vélekedett a középső.

- Látom, jól ismeritek napjaim beosztását – mondtam. – Ha már itt tartunk, elárulhatnátok, mit akartok.

Összenevették, s elnéztek fölöttem, mintha nem is hallanák kérdésemet.

- Naponta hatszor gyalogolsz végig a piactéren, a főutcán, a sikátorokon. Gondatlanul száguldó biciklisták közt, mocsokban és hulladékban. Koldusok erőszakoskodnak veled, tehajcsárok érintenek ruhájjal. Földön fetregő ópiumszívókon és ribancokon kell átugranod. Egy ilyen férfiúnak, amilyen te vagy, nem szabad gyalog járnia. – Különösen a te korodban nem.

- És ilyen tekintélyes külsővel.

Arra gondoltam, hogy hasam nőtt a fürdőmedencében, vagy hirtelen megöszültem. Egy oldalpillantás a falitükör felé megnyugtató. Ezek hárman a nagyapám lehetnének. Sőt dédapám, már amilyen korán kezdik.

- Nem cselekedhetsz bölcsebben, minthogy szamarat vásárolj magadnak. Akkor úgy vonulhatnál be naponta háromszor a Café Universelbe, mint ahogy Márjám fia vonult be Jeruzsálem városába.

A hasonlatot jóelőre kitervezhette, mert diadalmasan nézett rám, és a hasát figyelte. Majd így folytatta:

- Segíteni akarunk rajtad. Ezért hoztunk neked egy szamarat. Fájó szívvel adjuk. A csacsi öreg napjaink vigasza. De a te kedvedért lemondunk róla. Potom pénzért kínáljuk, háromezer-háromszáz frankért.

Elhárító kézmozdulatot tettem.

- A csacsi – magyarázta a legifjabb – atyjától a szerénységet, anyjától az engedelmisséget kapta örökül. Felülsz a hátára, lábadat lelógatod a farán, hátrafordulsz, és fülébe súgod: *rrá-zid*, s máris repül veled, akár a kőszáli sas az Atlasz csúcsai fölött. Mutasd meg neki az utat a kávéházba egyetlenegyszer, azontúl vaksötétben is hazatalál. Akkor is, ha elbóbiskolnál a hátán. Akkor is, ha földrengés torlaszolta volna el Marrakes utcáit –amitől Allah irgalma óvjon mindannyiunkat! Háromezer-kétszázötven.

- De nekem semmiképpen sem...

- A szamár – szólt közbe a köpcös – levegőt és narancshéjat eszik. Szolgálód megcsutakolja esténként. De csutakolás nélkül is megvan. Bőre edzett és kemény, mint a cipőtalp. Rúghatod, nem érzi. Háromezer-kétszáz.

- A kávéház – mondtam- öt perc járásra van. Szeretek gyalogolni. Nincs szükségem számárra.

- Ha nyolcvan esztendő múlva – szólalt meg az öreg rendületlen nyugalommal – halálos ágyadon fekszel, és lepergeted magad előtt tünt életedet, eszedbe jut majd ez a csacsi. Akkor felülsz halálos ágyadon, és megáldod a mi emlékünket. Megáldasz bennünket, réges-régen elporladt, szudáni

kalmárokat, amiért ezt a galamblelkű, áldott szamarat eladtuk néked. Háromezer-százötven.

- Kedves barátaim – mondtam -, én nem akarom megvenni a szamarat. Hamarosan elutazom.
- Helyes. A szamarat a tehervonat száz frankért elviszi Casablankába. De ha fogadsz egy embert, az utánad hajtja ötvenért. Ezt levonjuk az árából. Marad háromezer-száz.
- Én Casablankában hajóra akarok szállni. Személyhajó, nem szállít szamarat.
- Beszélj a kapitánnyal. Minden kapitánnyal lehet beszélni. Háromezer-ötven.
- De én Amerikába megyek, ahol az emberek autón közlekednek. Ott nincs se teve, se ló, se szamar. Mit kezdjek Amerikában egy csacsival?

Vendégeim összesúgtak tuaregül, és szemtelen pillantásokkal méregettek.

- Uram – mondta végül az öreg - , te fondorlatos ódon rá akarsz szedni bennünket. Tudjuk az igazat. Amerikában nincsenek autók. Az amerikaiak ló – és számárháton közlekednek. Vasút éppoly kevésbé áll rendelkezésükre, mint a sivatag lakóinak. Az amerikaiak úgy élnek, mint a hegyi rablók az Atlaszban.

- Tévedsz – mondtam.

Az öreg megcsóválta a fejét.

- Nem tévedek. Három nappal ezelőtt, Uarazate-ban, amerikai színészeket láttunk. Onnan tudjuk.

- Amerikai színészeket az Atlasz tetején? Most? Lehetetlen.

- Lepedőn ugráltak, mint a kísértetek. Ott láttuk, hogy az amerikaiak lóháton mennek a piacra, lóháton rabolják el menyasszonyaikat, sőt lovaikat is a ház elé kötik, ahogy nálunk szokás. Elvégre az amerikaiak is emberek. De nagyon kegyetlenül mészárolják egymást. Itt Marrakesben ötvenszer ezer ház áll, mégis csak három embert késeltek meg tegnap. Ott a lepedőn az amerikai városban alighanem még ötven ház sem állt, de két óra alatt tizenkilenc embert lőttek le. Odaadom neked a csacsit háromezerért. Esküszöm, csak sajnálatból irántad, amiért Amerikába kell menned.

- Hallgass ide. Egy New York nevű városba készülök. Az a város olyan nagy, hogy ezerszer ezer ház áll benne, ha nem több. Mit tegyek egy ilyen nagy városban egy számmal?

- Kösd a vaskarikához a kapud mellé. Kétezer-kilencszázötven.

Egy jó óra múlva, mikor a harmadik pohár zöld teát is megittuk, és ezernyolcszáznál tartottunk, az öreg megkérdezte:

- Mondjad, csakugyan nem akarsz szamarat venni?

- Persze, hogy nem.

- Esküszöl?

- Esküszöm.

- Nem járatod-e a bolondját velem, hogy még lejjebb engedjem az árát? Hadd tegyek egy utolsó kísérletet. Odaadom neked ezeröttszázért, de csak azért, mert olyan szép vagy. Kell-e?

- Nem kell.

- Félttem, hogy igent mondasz. Magamnak is többre van. És ha ezernégyszázat kérek?

- Akkor se.

Az öreg kinézett az égre, és felsóhajtott

- Magasan jár már a nap. Elvesztegettük a délelőttöt.” [1]

Az információ hatalom és pénz.

A történetben szereplő kereskedők látszólag mindent tudtak a potenciális vevőről. Mégsem jártak sikerrel, ugyanis rosszul mérték fel a piacot. Azaz a kereslet és kínálat ellentétben állt egymással.

Egy szudáni, földműves szomszédjuknak minden bizonnyal néhány perc alatt eladhatták volna a csacsit. De nem egy európai írónak...

A vezérszó tehát: PIACKUTATÁS!

A következő hírlevélben erről szóló könyvet ajánlok majd figyelemtekbe!

[1] Faludy György: Pokolbeli vígnapjaim (Magyar Világ Kiadó, 1998) p. 138-140.

Üdvözlettel:

Sinka Júlia