

Magyar Agrár és Élettudományi Egyetem
Károly Róbert Campus
Agrár- és Élelmiszergazdasági Intézetet

CO-OP STAR ZRT. SZERVEZETI STRATÉGIÁJA

ZÁRÓDOLGOZAT

Szücs Tímea

GLJPU9

Gazdálkodás és Menedzsment felsőoktatási szakképzés

Fiser Noémi

Egyetemi tanársegéd

Gyöngyös 2023. 05. 02.

Az 1989-ben történt rendszerváltás után, szocialista társadalmi, gazdasági rendszer megszűnését követően az ország nyitott külföld felé, ebből adódóan a kereskedelem volt az a gazdasági ág, ahol a multinacionális áruházláncok megjelenése okozta a legnagyobb változást. Ez a gyökeres változás sarkallta a hazai kereskedőket, hogy rohamosan fejlődjenek, mind termékkínálatban, szolgáltatásban, mind gazdasági-társadalmi szerepvállalásban, és minden olyan kereskedelmi területen, amely elősegíti a versenyhelyzet megtartását és növelését, a működőképességet minél hatékonyabban lássa el, és a piac bővülésének lehetőségét kihasználja. Ez a hatás egyértelműen pozitív irányba mozdította a versenyhelyzetet. Ezek mellett fontos kiemelni azt a fontos heterogenitást, amely ellenére a magyarországi kiskereskedelmen belül a 100%-ban magyar tulajdonú cégek meg tudták tartani a versenyképességüket.

A 21. században a cégek, vállalatok előszeretettel használják a különböző marketingkommunikációs eszközöket, főleg a vásárlásra ösztönző módszereket. Ezeknek célja elsősorban az, hogy az adott termékből minél többet tudjanak eladni, másrésről pedig az, hogy a terméket, vagy akár a márkát megismertessék a fogyasztókkal. A vásárlásra ösztönző eszközök azért is jól beváltak egy cég életében, mert olcsóbbak, mint más marketingeszközök és szinte azonnal el lehet velük érni a kívánt eredményt.

Szakmai gyakorlatomat a jászberényi székhelyű CO-OP Star Zrt. központjában töltöttem, melynek során betekintést nyertem a marketing részre, a pénzügy részre, az úgy nevezett COOP Online részre, illetve közvetlen bolti értékesítésre is.

Mint minden üzletlánc, úgy az országos szintű Coop franchise rendszer is minden eszközt bevet ahhoz, hogy felvegye a harcot az egyre növekvő és erősödő konkurenciával szemben. A konkurencia (mint pl. Tesco, Aldi, Lidl) nagy ütemben tör előre a piacon, ezért találkozhatunk plakátjaikkal, reklámjaikkal, újságaikkal. Ezért a Coopnak is célja a minél több vevő becsalogatása üzleteikbe akár akciók, akár nyereményjátékok árán. Fontos a vásárlók véleménye, ezért néhány vevőt meginterjúvoltunk, amiből nagyon sok dolog kiderül. Többek között az, hogy miket szeretnek a Coop-ban vásárolni; mik azok a termékek, amelyeket csak a Coop boltokban vásárol, illetve hogy törzsvásárlói tag-e.

Törzsvásárlói programunk igen nagy népszerűségnek örvend. A kártya segítségével egyes termékeket kedvezményes áron vehetnek meg. A vásárlói lojalitás növelésének, a vásárlók megtartásának, a kosárérték növelésének egyik legfontosabb eszköze. Minden összegyűjtött 5000 pont után 500Ft vásárlási utalványt kapnak kártyatulajdonosaink.

Bármely vállalkozás; cég pénzügyi tevékenysége a vállalattal kapcsolatos pénzmozgásokat magába foglalja. Amely magas fokú szakértelmet és odafigyelést igényel. Egyes pénzügyi döntéseken a vállalat léte is múlhat.

A számlák szigorú számadású bizonylatok, melyek kezelésének nagyon sokféle szabálynak kell megfelelnie. Vannak kötelező számlaadatok, amiket feltétlen tartalmaznia kell egy számlának.

A teljesség igénye nélkül néhány példa:

- Számla kelte
- Számla sorszám
- Termék értékesítőjének neve, címe
- Termék értékesítőjének adószáma
- Termék vevőjének neve, címe
- Termék vevőjének adószáma
- Termék megnevezése
- Adó alapja
- Teljesítés időpontja

A COOP Star Zrt.-nél a könyvelés az úgynevezett ÜVI Rendszerben történik. Ebben a programban rögzítettem a bejövő szállítói áruszámlákat.

Gyakorlatom során megtanultam hogyan is kell számlát rögzíteni. Amikor rögzítünk egy számlát nagyon fontos, hogy pontosan adjuk meg az adatokat, hiszen úgy a hiteles. Persze van lehetőség utólagos javításra, de törekedni kell a 0 hibaszámra.

Gyakorlati példának szeretnék bemutatni egy számla rögzítést lépésről lépésre.

1. Táblázat Számla rögzítés lépései

	Számla rögzítés lépései		
1.	ÜVI Rendszer megnyitása		
2.	Pénzügy fül megnyitása		
3.	Számlák		
4.	Bejövő számlák		
5.	Új bizonylat		
6.	Külső partner kiválasztása	(Bizonylaton lévő adószám első 8 karaktere alapján)	
7.	Bizonylat szám rögzítése	(Számlaszám)	
8.	Eredeti Bizonylat szám	(Sztornó vagy visszáru esetén szükséges)	
9.	Érkezés dátuma	(Aktuális dátum)	
10.	Számla kelte		
11.	Teljesítés dátuma		
12.	Fizetési határidő		
13.	Számvetési időszak	Automatikus kitöltés	

14.	Adó időszak	Automatikus kitöltés
15.	Likvidációs időszak	Automatikus kitöltés
16.	ÁFA alap rögzítése	Nettó összesen
17.	ÁFA	ÁFA összesen
18.	Bruttó érték	ÁFA alap+ÁFA összege
19.	Gazdasági esemény	Alapértelmezett
20.	Szállítói levél száma	Szállító levél számának utolsó 6 karaktere
21.	Saját egység megadása	Boltszám
22.	Adó kód	011-5%; 020-18%;021-27%
23.	ÁFA alap	Szállító levél adott adó kódjához tartozó nettó
24.	ÁFA	Automatikus kitöltés az adó kód alapján
25.	Megjegyzés	Több szállítólevelek számát itt tudjuk rögzíteni
26.	Rögzítés	
27.	Iktatószám	Számlára írni "BAS" szám
28.	"Könyvelve" bélyegző	
29.	Aláírással hitelesíték	

Elsőre nagyon bonyolultnak tűnik, de amint belerázódik az ember, nagyon könnyen megtanulja kezelni a felületet.

A Coop mást online felületen is megtalálható, megkönnyítve ezzel nagyon sok ember életét, akik nem tudják megoldani azt, hogy elmenjenek a boltba, mert éppen nincsen elég szabadidejük.

A Coop online központja Jászberényben található, az ország bármely pontjáról lehetőség van rendelni, ugyanis országos szintű kiszállítás van.

Gyakorlatom során részt vettem csomagok összeállításában.

Megtapasztalhattam, hogy egy rendelés összeállítása milyen folyamatokkal is jár, illetve milyen kötelező előírásokat kell betartani. Ilyen fontos előírás például, hogy a törékeny árukat duplán kell csomagolni. a vegyi árut nem tesszük egy csomagba az élelmiszerrel. De ezek csak néhány alapvető példák.

A Coop franchise hálózat, továbbá a Coop Star Zrt. sokoldalú bemutatása mutatja leginkább milyen összetett munka eredménye az, hogy szinten tudja tartani az értékesítést az üzletlánc.

Összegezve véleményem szerint a Coop Hungary nagy népszerűségnek örvend, némi fejlesztéssel és a lehetőségek kihasználásával még több törzsvásárlót fog maga mellett tudni, ami nélkülözhetetlen egy jól működő franchise hálózat életében.