

Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem
Károly Róbert Campus
Vidékfejlesztés és Fenntartható Gazdaság Intézete



SZAKMAI GYAKORLAT A MEDI TRAVEL UTAZÁSI IRODÁBAN

ZÁRÓDOLGOZAT

ZSOLTÉSZ BOGLÁRKA LILI

SBEFHI

Turizmus-vendéglátás felsőoktatási szakképzés

Dr. Kovács Gyöngyi
egyetemi docens

Gyöngyös, 2023.

Tartalom

1. BEVEZETÉS.....	3
2. MEDI TRAVEL UTAZÁSI IRODA BEMUTATÁSA.....	3
2.1 Elhelyezkedése	3
2.2 Rövid története	4
2.3 Tulajdonosi szerkezete, tevékenysége/szolgáltatások.....	4
2.3.1. Tevékenysége.....	5
2.3.2. Feladata az utazásközvetítőnek.....	5
2.3.3. Szolgáltatások	6
3. A VÁLLALKOZÁS PIACI KÖRNYEZETE	6
4. A VÁLLALKOZÁS TELJESÍTMÉNYÉNYE.....	7
4.1. Vendégforgalmi mutatók.....	7
4.2. Bevétel mutatók.....	8
4.3. Számított mutatók.....	8
5. SZAKMAI GYAKORLAT BEMUTATÁSA	8
5.1. Foglалás.....	9
5.2. Útlemondási biztosítás megkötése.....	10
5.3. Foglалás pénzügyi feladatai	11
5.4. Számlázás	12
5.5. Visszaigazolás	13
5.6. Képességek, készségek	13
6. TOUR OPERÁTOROK	14
6.1. Kartago Tours	14
6.2. Sun & Fun Holidays.....	14
6.3. IBUSZ.....	15
6.4. Taurus Reisen	15
6.5. ITAKA.....	15
7. MIÉRT JOBB UTAZÁSI IRODÁVAL UTAZNI?	16
8. MIBŐL ÁLL EGY UTAZÁSI CSOMAG?	17
9. INTERVIEW AZ ÜZLETVEZETŐVEL.....	18
10. ÖSSZEFOGLALÓ.....	20

1. BEVEZETÉS

Tanulmányaimat a Gyöngyösi Campuson 2021. szeptemberében kezdtem. A turizmus mindig is érdekelt az utazás iránti szeretetem miatt, ezért nem volt kérdés az, hogy erre a szakra jelentkezsek.

Szakmai gyakorlati helyem kiválasztásában is nagy szerepe volt annak, hogy szeretek új helyeket felfedezni. Ezért gondoltam, hogy egy utazási iroda megfelelő hely lenne a gyakorlatom letöltésére.

A szakmai beszámolóim során be szeretném mutatni ezt a magánvállalkozást, ahol a szakmai gyakorlatomat töltöm, és az irodában szerzett tapasztalataimat, mindemellett a feladataimat.

2. MEDI TRAVEL UTAZÁSI IRODA BEMUTATÁSA

A szakmai gyakorlatomat a Medi Travel utazási irodában töltöm 2023. február eleje óta. Ezt az irodát azért választottam, mert ez egy kis magánvállalkozás, és így jobban bele tud vonni az üzletvezető a feladatokba, többféle munkát is ki tudok próbálni az utazásszervezéssel kapcsolatban.

A Medi Travel-t az üzletvezető 2014-ben alapította 20 éves szakmai gyakorlat során szerzett tapasztalataira építve azzal a céllal, hogy független utazásközvetítőként elsősorban az utasok érdekeit és igényeit figyelembe véve mind a magyarországi, mind a külföldi utazásszervező partnerek kínálatából a legkedvezőbb ajánlatokkal tudjon szolgálni minden utazni vágyónak. Az üzletvezető hölgy nem csak utazási ajánlatokkal, hanem személyes tapasztalatokkal is el tudja látni az ügyfeleket.

2.1 Elhelyezkedése

A Medi Travel utazási iroda a gyöngyösi Fő téren helyezkedik el az OTP Bank mellett. Az iroda pontos címe pedig 3200 Gyöngyös, Fő tér 5. A gyöngyösi turizmusban a Fő tér jelentős szerepet tölt be, számos városi rendezvénynek ad helyet, mint például a minden tavasszal megrendezésre kerülő Bornapok, Gyermeknap. Ősszel Szüreti napok, télen pedig a karácsonyi vásár is itt kerül megrendezésre. A Fő tér nem csak az ott megrendezett eseményeiről ismert, ott helyezkedik el a Gyöngyösi Szent Bertalan-nagytemplom, melynek kincstára arról híres, hogy három alkalommal is itt őrizték a Szent Koronát. Emellett megtalálható a téren a gyöngyösi Vachott Sándor Városi Könyvtár, ami Heves vármegye második legnagyobb könyvtára, melynek a Grassalkovich-palota ad otthont.

1. kép Gyöngyös Fő tér, forrás: saját kép



2.2 Rövid története

Az üzletvezető hölgy 11 szakmai év után 2014-ben úgy döntött, hogy önálló irodát nyit, ekkor alakult meg a Medi Travel utazási iroda. A helyszín már adott volt, így össze lehetett kötni a Fő teret a hölgy személyével az utasoknak, ami mindenképpen egy pozitív kezdés volt a vállalkozásnak, mert akik eddig a hölgygel utaztak, azok ragaszkodtak továbbra is hozzá. Évről évre jobban bővült a vendégkör. Kezdetben hirdetések voltak a helyi újságokban, későbbiekben ez visszaszorult, mert az elégedett utasok ajánlásából fejlődött fel az utazóközönség. Később az online oldal megalakulásával egyre több városból jöttek az utasok. 2019. és 2020. eleje nagy forgalmat hozott az irodának, azonban a COVID-19 alatt jelentős visszaesés lett, 2020-ban és 2021-ben minimális volt a forgalom, így negatívan zárult ez a két év. 2022-ben azonban az emberekben újra nagy lett az utazás iránti vágy, így az iroda újra kiválóan zárta az évet.

2.3 Tulajdonosi szerkezete, tevékenysége/szolgáltatások

Ez egy egyéni vállalkozás, amelynek egy személyben tulajdonosa és alkalmazottja Vargáné Molnár Edit. A COVID-19 járvány előtt dolgozott még részmunkaidőben egy alkalmazott, azonban egészségügyi okok miatt abba kellett hagynia a munkát.

Bár egymástól teljesen függetlenül, de a családon belül működik még egy másik utazási iroda, amely csak online érhető el.

2.3.1. Tevékenysége

Ennek az irodának a tevékenysége az utazásközvetítés¹, olyan üzletszerű gazdasági tevékenység, amelynek keretében a vállalkozás utazási szolgáltatás nyújtására az utazásszervező megbízása alapján, annak nevében szerződések kötését végzi. A kereskedelmi törvény értelmében az utazásközvetítői tevékenység kereskedelmi jellegű turisztikai szolgáltatási tevékenységnek minősül és folytatása a külön kormányrendeletben foglalt vagyoni biztosíték meglétére, átláthatóságára, tisztességes működés követelményeire vonatkozó előírások megtartásával és kereskedelmi hatósághoz történő előzetes bejelentés után lehetséges. Ezt a bejelentést a Budapest Főváros Kormányhivatalnál kell megtenni. Az utazásszervezői és utazásközvetítői tevékenység alatt a kereskedelemről szóló 2005. évi CLXIV. tv. 2. 25. és 26. pontja szerinti tevékenységek értendők. A bejelentés után, ha mindennek megfelelt az érintett, a kereskedelmi hatóság a vállalkozást bejegyzi az utazásszervezői és utazásközvetítői tevékenységet folytató vállalkozásokról vezetett hatósági nyilvántartásba.

2.3.2. Feladata az utazásközvetítőnek

Az utazásközvetítő szerződést köt az utazásszervezőkkel, ami tartalmazza az utazásközvetítő köteleességét az utas és a tour operátor felé, illetve mellékletként egy jutaléktáblázatot. A jutalék mértéke mindig a forgalomtól függ. Az alap szerződés érvényben marad, és ha van módosítás, azt minden évben alá kell írni. Ilyen módosítás lehet például a jutalék mértékének változása, az elvárás a szervező és közvetítő oldaláról.

A közvetítőnek ismernie kell minden vele szerződött tour operátor online, és foglalási felületét. Ezekre rendszeresen van oktatás.

A felelősség mindig a közvetítőé, az adatok pontos felvitele nagyon fontos, ha a hibákat időben nem javítja akkor az költségeket von maga után, amit a közvetítőnek kell állnia. Ez azért ilyen fontos, mert ha az utas hibás adatokkal van rögzítve, könnyen elveszítheti az utazás lehetőségét, hiszen ezek az adatok automatikusan mennek át a légitársaságok és a szállodák foglalási rendszerén.

¹ forrás: <http://utazasturi.blogspot.com/2011/05/2u.html>

2.3.3. Szolgáltatások

A Medi Travel utazási iroda számos szolgáltatást kínál utasainak. Ezek közül szeretnék bemutatni néhányat, a többi pedig csak felsorolásszerűen.

1. Tour operátortól utazási csomag foglalása, amelynek tartalma a repülőjegy oda-vissza, transzfer és a szállás.
2. Külön repülőjegy foglalás, ami közvetben a légitársaságok vagy légi utazási irodán keresztül történik. Ilyen például a Wizzair és a Ryanair.
3. Csak szálláshelyfoglalás, ami kül-, és belföldön is egyaránt működik, közvetben a hotelektől vagy különböző szállásportálokon, amit az utazási irodák használnak B2B rendszereken keresztül. Ilyenek például a Ratehawk és a hotelbeds.com
4. Biztosításkötés: többféle utas és visszamondási biztosítás, baleset-betegség, poggyász biztosítás.
5. Bármilyen turisztikai szolgáltatást közvetíteni, például buszt az osztálykirándulásra.
6. Színház vagy koncert jegyértékesítés.
7. Utazási utalvány értékesítés - amely beváltható partnerirodák által szervezett kül- és belföldi utazásokra.
8. Hajóutak egyéni és csoportos utazásra.

3. A VÁLLALKOZÁS PIACI KÖRNYEZETE

A vállalkozás piaci környezetével kapcsolatban kétféle dologra gondolhatunk, a konkrét piaci környezetre, ahol a vállalkozás működik és a globális piaci helyzetre.

Ez az utazási iroda egy 30 ezer fős kisváros szívében helyezkedik el. Nagymértékben meghatározza a pozíciót és piaci környezetet az is, hogy a főváros 1 órányira van, ahol hatalmas kínálattal, számos irodával vannak jelen a tour operátorok és kisebb irodák hosszabb nyitvatartási idővel a hét minden napján, ami ennek a vidéki utazási irodának lehet egy elszívó erő. Ahhoz képest, hogy Gyöngyös egy kisváros, most pillanatnyilag hat működő utazási iroda van. Mindenkinek meg van már a saját utas közönsége és a piaci pozíciója. Az utazási irodák között ritkán váltanak az utasok, viszont ez megtörténhet, ha az utas többszörösen nem elégedett az adott iroda szolgáltatásával. Egy ilyen kisvárosban túlkínálat áll fent ezzel a hat irodával, így nagy a küzdelem az utasokért, amelynek az az iroda a nyertese, amelyik ismeri a piaci igényeket, gyorsan tudnak rá reagálni és jól ismerik az árualapot. Az árualap ismeréséhez hatalmas tapasztalatra van szükség, és állandó képzésre.

Ezekben segítenek az úgynevezett „study tour”-ok, ahol közvetlen kapcsolat van a szállásokkal, látják, hogy hogyan változnak a szállodák és az adott ország helyzete. Fontos még az utasokkal való jó kapcsolat fenntartása, mert a visszajelzésük segít az utazásközvetítőnek abban, hogy az új ügyfeleknek tudjon plusz információkat átadni.

A piaci környezetet befolyásolja még az itt élők anyagi helyzete, mennyire utazóképesek és az, hogy milyen gazdasági környezetben élünk. Az ország olyan területén élünk, ahol minimum átlagos piaci körülmény van.

Lényeges még a globális piaci helyzet, amelyet jelenleg nagyban befolyásol az orosz-ukrán háború, természeti katasztrófák és a járványhelyzet. Viszont az utazni vágyók száma nőtt a COVID-19 miatti lezárások miatt, így 2022. óta a külpolitikai helyzetek és a természeti katasztrófák sem hatnak nagymértékben negatívan a turizmusra.

4. A VÁLLALKOZÁS TELJESÍTMÉNYÉNYE

Ebben a fejezetben szeretném bemutatni a Medi Travel utazási iroda teljesítményét² az elmúlt négy év alapján. A szempontok a következők: vendégforgalmi mutatók, bevétel mutatók.

4.1. Vendégforgalmi mutatók

2019-ben magas volt a vendégek száma, évvégén pozitív eredménnyel zárta az évet az iroda.

A következő évnek az első három hónapjában nagyon erős volt az előfoglalás, így az üzletvezető úgy gondolta, hogy 2020. lesz legalább olyan eredményes év, mint az előző.

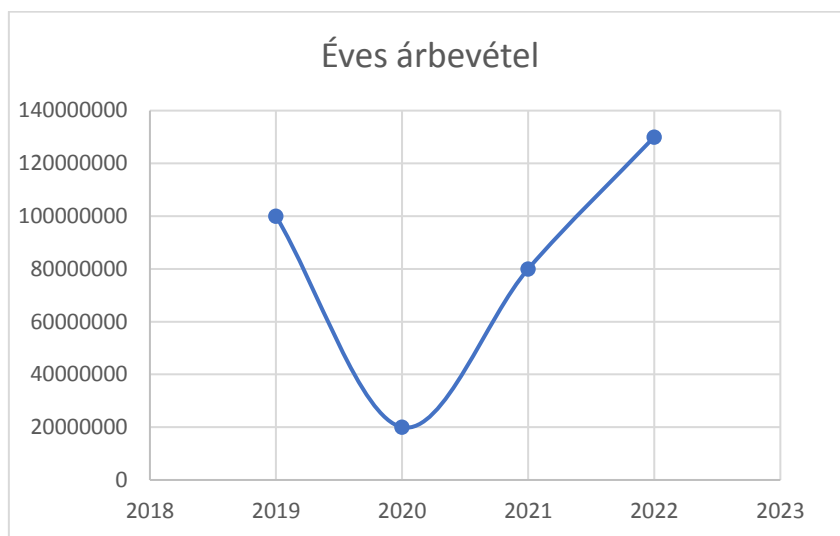
Azonban 2020 márciusa hatalmas változásokat hozott az emberek életébe, emellett a turizmus világába egyaránt. A berobbanó COVID-19 világiárvány minden tervet felborított az utazási irodának. A járvány miatt az iroda remélt egy legalább 50%-os zárást az előző évhez képest, azonban az utasok sorra mondták vissza az utazásukat a félelem, és a korlátozások miatt.

Amíg 2019-ben körülbelül 500 fő utazott a Medi Travel irodával, 2020-ban alig érte el a 160-at az utasok száma. 2021 elején nem volt még magas a foglalások száma, azonban az év utolsó harmadában az oltásoknak köszönhetően javult az utazási kedv, így évvégi mutatók azt bizonyítják, hogy 2019-es év majdnem 80%-a jött. A tavalyi évben pedig mondhatni nyoma sem volt a világiárványnak, az iroda rendkívül magas vendégforgalommal zárta az évet.

² Forrás: a cég adatai alapján

4.2. Bevétel mutatók

A négy év éves forgalom árbevételét egy diagram segítségével szeretném bemutatni.



1. diagram Bevétel mutató Forrás: cég adatai alapján

Ahogy a diagramon láthatjuk, 2020-nak a COVID-19 járvány semmi pozitívot nem hozott. A 2019-es évnek mindössze 20%-át tudta produkálni az utazási iroda. A 2021-ben történő enyhítések, és az oltások megjelenése újra fellendítette a turizmust, és körülbelül az év utolsó négy hónapjában a 2019-es év 80%-át sikerült elérni. 2022-re rendkívül magas utazási igényt jósoltak, miszerint eléri, vagy akár meg is haladja a 2019-es évet. Ez valóban így is lett, teltházzal ment Magyarországról az összes charter járat. Megérdemelt év volt a 2022, ebben az évben lehetett először mondani, hogy pozitív eredménnyel zárt 2019-hez képest.

4.3. Számított mutatók

2023-ban hasonló eredményekre számít a Medi Travel utazási iroda, mint amilyen 2022-ben volt. Az előfoglalások száma azt mutatja, hogy ez az év is magas foglalási számú lesz, azonban a háború miatt érzékenyebb a turizmus, de gyorsan reagál a változásra. Pontosán még nem lehet megmondani milyen is lesz ennek az évnek a zárása, azonban eddig a számok azt mutatják, hogy nem kell attól tartani, ami 2020-ban volt.

5. SZAKMAI GYAKORLAT BEMUTATÁSA

Ebben a fejezetben szeretném bemutatni a szakmai gyakorlatom során folytatott tevékenységeimet részletesebben annál, ahogy a bevezetésben tettem, illetve lesz említés

arról, hogy milyen képességek és készségek elsajátítását, fejlesztését tette lehetővé számomra ez a szakmai gyakorlat. A szakmai gyakorlatomat 2023. február elején kezdtem meg a Medi Travel utazási irodában lásd: 2. kép. A gyakorlatom teljesítését számos helyen próbáltam volna letölteni, azonban egyik helyen sem kaptam rá lehetőséget, el is keseredtem és azt hittem, hogy halasztanom kell egy félévet a szakmai gyakorlati hely hiánya miatt. Így amikor a Medi Travel üzletvezetője beleegyezett abba, hogy nála töltssem le, nagy boldogság öntött el. A felvételi eljárás könnyedén ment, mert az üzletvezető hölggyel már meg volt az előzetes ismeretség, így nem volt szükséges hosszas felvételi elbeszélésekre. Az első beszélgetésen már el is indítottuk a szerződés megkötés folyamatát, ennek köszönhetően a következő héten kezdhettem is a szakmai gyakorlatomat.

Ennek a gyakorlatnak a célja az, hogy beelátásom legyen az utazásközvetítői iroda minden napi feladataiba. Ez egy sokrétű feladatkör, mivel kis irodáról van szó. Az üzletvezető hölgy mindent önmaga csinál, így számos feladattípust tudott nekem is megmutatni, és így véleményem szerint több tapasztalatot tudtam gyűjteni gyakorlatom alatt, mintha egy ennél nagyobb nagyvárosi utazási irodába dolgoztam volna ez idő alatt. A foglalásokon kívül a pénzügyi teendőket is mi bonyolítjuk, ilyenek például a számlázás, a foglalás pénzügyi része, biztosítások értékesítése.

2. kép Medi Travel utazási iroda, forrás: saját kép



5.1.Foglalás

Az utazás lefoglalása előtt van még egy fontos feladata az utazásközvetítőnek: felmérni az adott utas igényeit az utazással kapcsolatban. Ez alatt arra gondolok, hogy az ügyfél tájékoztat

minket arról, hogy mennyi összeget tud rászánni az utazásra, hova szeretne utazni, mennyien mennének és a szálláshely kívánt minőségéről, ellátásairól és szolgáltatásairól egyaránt. Ezekről az ügyfél tud telefonon keresztül és személyesen az irodában is tájékoztatni minket. Ha az utasunk telefonon keresztül kívánja felvenni velünk a kapcsolatot, akkor elkérjük az e-mail címét, és a beszélgetés után kezdhethetjük is a számára tökéletesen megfelelő út megtalálását. Ezt egy belső online oldalon tehetjük meg. Az első napomon nekem leginkább ez volt a feladatom. Személyes találkozás esetén pedig ott helyben azonnal tudunk ajánlatokat mutatni az utas számára.

Ahhoz, hogy a lehető legmegfelelőbb utazási csomagot tudjuk „eladni” az utas számára, ismernünk kell azokat a tour operátorokat, akiknek az árualapjából dolgozunk, tehát legyünk tisztába azzal, hogy melyik utazásszervező mit árul és miből lehet foglalni. Ezeket az online katalógusukból lehet keresgélni, mivel manapság kézzelfogható katalógusokat nagyon ritkán adnak ki a nagy tour operátorok.

A tour operátorok árualapján kívül még nagyon fontos ismernünk a foglalási rendszereiket, és annak folyamatát, hiszen minden utazásszervezőnek külön foglalási rendszere van.

Amikor az utas döntött arról, hogy melyik utazási csomag a legmegfelelőbb számára, akkor elkezdődhet a foglalás. Készítenünk kell még egy utazási szerződést, amelynek alap elemei az általános szerződési feltételek, amit alá is kell íratnunk, továbbá ha van utazási csomag, akkor az arról szóló tájékoztató, ha elektronikusan készült a foglalás, akkor ki kell nyomtatni azt is. Mindhármat oda kell adnunk az utasnak, viszont nekünk is marad mindenből egy-egy példány, amit egy borítékba bele is rakunk és legalább 5 évig meg kell őriznünk. Erre a borítékra rákerül a cél ország és település neve, a szálláshely neve, utasok neve, a tour operátor neve, alá a foglalási szám, illetve az utazás időpontja és tartama, végül pedig a részvételi díj, az előleg és a hátralék. Ez a boríték nagy segítséget nyújt számunkra, ha valamiért vissza kell keresnünk egy adott utazást.

5.2.Útlemondási biztosítás megkötése

Elmaradhatatlan még az útlemondási biztosítás, ennek megkötése nélkül nem engedünk el utast. Ennek fontosságáról az utasunknak adunk részletes tájékoztatást, és az erről szóló termékismertetőt is átadjuk. Az útlemondási biztosításról viszont mégis dönthet az utas, hogy szükséges-e ez számára.

Ez az útlemondási biztosítás eddig be volt építve a részvételi díjba, azonban ez manapság nincs feltétlen benne. Nagyobb tour operátoroknál része volt a csomagárnak ez a biztosítás,

viszont idén jött egy változás, ki vették ezt a csomagból és ezáltal választhatóvá tették az utasok számára. Ezt a választási lehetőséget mindenképpen fel kell ajánlani az utasoknak, hiszen az ő védelmükről van szó, illetve arról a pénzről, amit befizetnek. Az utasnak azt kell tudni erről a biztosításról, hogy ha vele bármi történik az utazás megkezdése előtt, akkor a biztosító vállalja a költségeknek a megtérítését. Persze ennek is van önrésze, amit az utas elveszíthet útlemondási biztosítással is, de ez körülbelül a részvételi díj 10-20%-át jelenti, viszont ha ez nincs megkötve és valamilyen okból kifolyólag mégis le kell mondani az utat, akkor a teljes összeget elveszíti. Van olyan, hogy 0% önrészü ez a biztosítás, ez abban az esetben lehetséges, hogy ha egy cégnél, ugyanakkor köti az utasbiztosítást és az útlemondási biztosítást az utasunk, ilyenkor a cég vállalja azt, hogy baj esetén a befizetett összeg teljes értékét visszatérítik.

5.3.Foglalás pénzügyi feladatai

A foglalás pénzügyi feladatait is mi csináljuk ebben az utazási irodában. A következő sorokban ezekről a feladataimról szeretnék elmondani pár információt.

Elsősorban az előleg befizetéséről lesz szó. Az előleg befizetése mindig a foglalással egy időben esedékes, persze van még egy lehetőség ezenkívül, a foglalás elkészítése után maximum 48 órája van az utasnak átutalnia az összeget. A Medi Travelnél kártyával történő fizetésre nincs lehetőség, így csak a készpénzfizetés vagy az átutalás működőképes.

Az előleg mértéke változó, azonban standard esetben a részvételi díj 40%-át jelenti, de lehet ettől eltérő is. Az előfoglalás időszakában ettől eltérően más fizetési kötelezettségek élnek, ilyenek például a 20-20%-os előleg befizetések, azonban ezek speciális esetek.

A fennmaradó összeget, utazás előtt 30-35 nappal kell kifizetnie az utasnak, ha szükséges, akkor erről az utast e-mailben vagy telefonon keresztül emlékeztetjük is.

A készpénzforgalomnak meg van a bizonylatolása arról, hogy ezt hogyan kell elvégezni, tehát amikor befizeti az utas a készpénzt, akkor bevételi pénztárbizonylaton, azaz nyugtán vesszük el a befizetett összeget. A bevételi pénztárbizonylat az három példányos, az első mindig a könyvelési példány, a második a nyugta, ez az, amit odaadunk az utasnak, a harmadik a tőpéldány, ami pedig benne marad a tömbben.

A beérkező pénzeket vezetni kell az egyéni vállalkozásban, ez az adózási formája az irodának. Ezeket a bevétel-kiadás bizonylatokat egy pénztárkönyvben vezetjük, és havi rendszerességgel kell a könyvelőnek leadni. A kiadási pénztárbizonylatokba befizetett összegek kiadásozását kezeljük. Ez két példányos, ebből az utasnak nem jár egyik sem, ennek

az a célja, hogy mi a bevétel-kiadás mérlegnél tudjuk bizonylatokkal igazolni, hogy azt kiadtuk, elvittük a bankba, befizettük egy adott helyre, vagy például felváltottuk euróra. Ezeket meg kell címezni, tehát amikor az utasnak készül a bevételi pénztárbizonylat, akkor az utas neve és címe szerepel, az összeg, amit elveszünk, a szöveges részben pedig az, hogy milyen célra vettük el a pénzt, és ami még nagyon fontos, hogy nekünk és az utasnak is alá kell írnia. Ebből a középső példány az utasé. A kiadási pénztárbizonylat esetén pedig csak azt igazoljuk, hogy amit bevettünk bevételi pénztárbizonylatba, annak az az útja, hogy azt a bizonyos előleget még az érintett tour operátornak megadott határidővel tovább utaljuk. Ha készpénzzel lett fizetve, akkor készpénzes a kiadás is, illetve ha nem visszük a bankjába az adott tour operátornak, akkor bankszámlára fizetjük be nekik. A kiadási pénztárbizonylat fejlécébe azt írjuk, hogy kinek fizetünk ki, mikor fizetjük ki, a szöveges részbe pedig az kerül, hogy milyen célra fizettük ki, és természetesen az összeget is beírjuk a megfelelő helyre. Ha ezt bankba visszük és bizonylatozzuk, akkor erről kapunk egy befizetési igazolást, ezt hozzacsatoljuk a kiadási pénztárbizonylathoz. Hónap végén a pénztárt zárni és összesíteni kell, ez megy a könyvelőnek a készpénzforgalomról. Az év végén ez is része az adóbevallásnál a mérlegnek, amit a könyvelő készít el.

5.4.Számlázás

Amiről nekünk számlát kell kiállítani az a jutalék, illetve olyan szolgáltatások, amiket közvetlenül mi végzünk.

Amikor tour operátornak dolgozunk, akkor mi csak közvetítőként vagyunk jelen az utas meg a tour operátor között, ekkor a számlát nem mi állítjuk ki, mert nem mi nyújtjuk a szolgáltatást, hanem az utazásszervező az utas nevére. Ez az úgynevezett előlegszámla.

Nekünk az a dolgunk, hogy őket összekapcsoljuk az adminisztratív munkával, megkötjük a szerződést a tour operátor nevében, és ezért a munkáért mi utazásközvetítők jutalékot kapunk. Erről a jutalékról kell nekünk számlát kiállítani, amit akkor tehetünk meg, amikor az utas befizette az utazásának a második részletét, mert ebből vonjuk le, és ebből lesz kiállítva a jutalékszámla.

Ez a számla fontos része az utazási dokumentumoknak, mert ha ez nincs kiállítva, akkor nem lesz teljes a fizetési kötelezettségünk. A teljes összeg az előleg, hátralék és a jutalék, ha ebből valamelyik hiányzik, akkor a tour operátor nem adja ki az utas anyagot. Ezekre is meg van a

megfelelő program, ez a Számlázz.hu, itt a Nemzeti Adó- és Vámhivatalnak rálátása van, össze van kapcsolva vele.

5.5. Visszaigazolás

A foglalást követően elküldjük az érintett tour operátornak. Ilyenkor két lehetőség van, az egyik az, hogy az adott utazási irodának fix árualapja van, látjuk a rendszerben azt, hogy foglalható a saját garanciális szállása. A másik verzió az, ha azt mondja az utazási iroda, hogy lekérésre foglalható. A lekérés az azt jelenti, hogy van az adott hotellel kapcsolata a mi utazásszervezőnknek is, ahonnan beszerzi az árualapját. Ilyenkor meg kell kérdeznie, hogy van-e még szabad kapacitás a kívánt szálláshelynek, de ugyanúgy kell kezelni a foglalást, minthogyha biztos lenne, tehát elveszük az előleget. Abban a pillanatban, hogy visszaigazolja kintről a partner, akkor végleges foglalásnak minősül. Ezt szoktuk közölni az utassal is, amint megtörténik a visszaigazolás. Előfordulhat az, hogy nem igazolják vissza a foglalást, ilyenkor természetesen az előleg visszatérítésre kerül az utasnak.

Ez a visszaigazolás elsősorban nekünk, az utazásközvetítőnek szól. Tartalmazza a dátumot, a helyszínt, az ellátás fajtáját, hány fő utazik, és a pénzügyeket egyaránt. Ami a pénzügyeket illeti, rajta van a részvételi díj, az előleg és a hátralék befizetésének határideje és az utazási irodának járó jutalék mértéke, tehát ez egy belső információ. Ez a visszaigazolásról szóló nyomtatvány is bekerül a fentebb említett borítékba.

5.6. Képességek, készségek

Véleményem szerint ez a szakmai gyakorlat segített a kommunikációs készségem fejlesztésében, és az új emberekhez való közvetlenségemben. Én egy introvertált személyiség vagyok, így az új emberekkel való kommunikáció sokszor kényelmetlen szituáció volt számomra, azonban úgy, hogy minden nap több emberrel kellett beszélgetnem egy idő után javult ez a készségem.

Emellett segített a gyakorlat a számítógép használat mélyebb elsajátításán, mert azon kellett dolgoznom napi szinten.

Ide sorolnám még az angol nyelvi tudásom fejlesztését, mert eddig még nem volt alkalmam külföldi emberrel beszélni, így a nyelvi készségem is fejlődött.

6. TOUR OPERÁTOROK

A hatodik fejezetben szeretnék bemutatni öt darab nagyobb utazásszervező céget.

Az utazásszervező³ olyan személy vagy cég, aki nyaralási ötleteket ad ki, kutatja az ötleteket, megtervezi az üdülési útvonalat és annak tartalmát, szerződést köt a nyaraláshoz szükséges szolgáltatásokkal, szállással, szállítással, idegenvezetőkkel, túravezetőkkel vagy üdülőhelyi képviselőkkel stb. az eredményül kapott csomag.

Feladata az üdülési túrák megszervezése és előkészítése. Követik a desztinációk és csomagok népszerűségének alakulását, és ehhez igazítják a céges terveket. Más nyelvek ismerete nagy előnyt jelent ebben a munkakörben

Az utazásszervezők öt fő kategóriájába sorolhatók: bejövő utazásszervezők, kimenő utazásszervezők, belföldi utazásszervezők, fogékony utazásszervezők és földi utazásszervezők.

6.1.Kartago Tours

A Kartago Tours 1996 decemberében alakult azzal a céllal, hogy a lehető legkedvezőbb áron színvonalas ajánlatokat kínáljon az utazni vágyó emberek számára. Az elmúlt években az egyik legnagyobb közép-európai utazási irodává fejlődött. Megalapításuk óta közel 600.000 utas bízta rájuk a családi nyaralás megtervezését.

Idén nyárra a charter járatai Bulgária, Egyiptom, Kréta, Rodosz, Zakynthos, ezenkívül Törökország és Tunézia. Foglalt helyei vannak még az alábbi úticélokra még: Dubai, Spanyolország, Mallorca, Ciprus és Málta.

6.2.Sun & Fun Holidays

A vállalat 2010-ben Budapesten kezdte meg tevékenységeit. Tengerparti nyaralásokkal foglalkozik, emellett saját charter járataikat üzemeltetik. Leginkább Törökország a fő profiljuk, hetente több járat is indul oda. Emellett Egyiptom, Ciprus, a három nagyobb görög sziget, Bulgária. Charter járatokat kizárólag nyáron üzemelteti.

³ <https://gobertpartners.com/who-is-a-tour-operator>

6.3. IBUSZ

Az IBUSZ a cég egykori cégnevének, az Idegenforgalmi. Beszerzési, Utazási és Szállítási Rt.-nek a rövidítése. 1989-ben az IBUSZ az első privatizált vállalatok közé tartozott, 1990-ben pedig az akkor nyíló Budapesti Értéktőzsdén az IBUSZ volt az első részvény. A mai napig turisztikai tevékenységet folytató IBUSZ Utazási Irodák Kft.-t 1993-ban alapították, 100%-os magyar tulajdonú vállalat.

3. kép IBUSZ logó Forrás: www.ibusz.hu



Napjainkban is a hazai turisztikai piac jelentős szereplői, az éves árbevétel a covid előtt megközelítette a 24 Milliárd Ft-ot, idei vagyoni biztosítékuk 1,5 Milliárd Forint, ezen adatok alapján és országos irodahálózatuk nagysága, valamint dolgozóik száma alapján is hazánk legnagyobb utazási irodája.

Vannak charter járatai Törökországra, Krétára, Rodoszra és Zakynthosra, emellett még utaztat busszal és hajóval is az IBUSZ Európa számos más országaiba egyaránt.

6.4. Taurus Reisen

A Taurus Reisen üdülőprogramok tekintetében az egyik legmegbízhatóbb utaztató.

Kínálatában megtalálható Ciprus (észak és dél is), Görögország, Szlovénia, Törökország, Egyiptom és Tunézia is.

6.5. ITAKA

Az ITAKA 1989-ben alakult meg, 2009-től pedig az idegenforgalmi iparág vezető szereplőjévé nőtte ki magát. Piacvezető pozícióját az egymást követő sikeres szezonok megerősítették. A cég úttörő szerepet vállal a személyre szabott nyaralások összeállításában,

világszerte közel 100 különböző desztinációra szerveznek utazásokat. Vállalatuk stratégiája az állandó innováción alapul, mely magába foglalja az új célterületek bevezetését, illetve az értékesítési hálózat állandó építését.

Charter járatait indítja a Kanári-szigetekre, Korfura, Krétára, Zakynthosra ezenkívül Mallorcára, Törökországba illetve Albániába.

7. MIÉRT JOBB UTAZÁSI IRODÁVAL UTAZNI?

Ebben a fejezetben szeretnék beszélni arról, hogy miért is jobb döntés, ha az utas igénybe veszi az utazási irodát.

Az utazási irodáknak a létjogosultsága akármennyire is online térben vagyunk, fenn fog maradni, mert mindig lesznek emberek, akik szeretik a biztonságot. Vannak emberek, akik azért választják ezt a megoldást, mert nincs idejük és kedvük egy ilyen utazást önállóan összerakni és lefoglalni, inkább rábízják egy szakemberre. Az utazási irodák az utasok igényeire könnyedén találnak megfelelő utazást. Nem az utasoké a felelősség ilyenkor, kényelmi szolgáltatásként veszik igénybe az irodát.

A biztonság tehát nagy előny az utazási irodák igénybevételekor. Ezek az irodák megbízhatóak, mert különböző kormányrendeletek szabályozzák őket. Ezt tapasztalhatták is azok az utasok, akik a COVID-19 idején utaztak. Ha csődbe ment az iroda a vilájárvány alatt, akkor is meg volt a felelősség vállalásra a vagyoni fedezet, azonban ha megmaradt az iroda, biztosak lehettek abban, hogy a befizetett pénzük nem vész el.

Többek között előny még az, hogy ha bármilyen kérdés vagy kérés merül fel, akkor van kihez fordulni, mert mindegyik utazási irodában képzett szakemberek vannak, akik minden felmerülő kérdésre és problémára tudják a választ.

Van, akinek azért jobb választás az utazási iroda, mert nem beszél nyelvet. Elintézik neki a foglalást, a repülőjegyet, a transzfert, kint van egy kitelepített magyarul beszélő képviselő, aki segítségére van az utazás alatt, ezáltal megint egy biztonságot ad ebben az esetben is.

Nem mindenki szeret vagy tud az online térben keresgélni vagy éppen nem szívesen adja ki a bankkártya adatait, ilyenkor is tökéletes döntés inkább az utazási irodát választani.

Azt mondhatnánk, hogy manapság az online térben mindent meg lehetne oldani és elintézni, nem nehéz egy repülőjegyet és egy szállást lefoglalni. Ezek valóban nem okoznak az emberek többségének nehézséget, itt akkor van baj, ha esetleg valami előre nem látható esemény történik. Ezek sima webes felületek, baj esetén senkihez nem tud az utas fordulni, nem tud személyesen szakemberrel kommunikálni.

Az emberek hihetik azt, hogy ha önállóan foglalnak le mindent, akkor olcsóbban jönnek ki, azonban ez nem garantált, hiszen az utazási irodák utazási csomagokat vásárolnak tour operátoroktól.

Arra a kérdésre a válasz, hogy miért jobb utazási irodával utazni, az a legmegfelelőbb, hogy kényelmesebb, biztonságosabb, és szakemberek segítségével könnyebb utazásban lesz részük.

8. MIBŐL ÁLL EGY UTAZÁSI CSOMAG?

Utazási csomagról akkor beszélhetünk, amikor az utazást értékesítő vállalkozás legalább két különböző utazási szolgáltatást (pl. személyszállítást, szállást, autó- vagy motorkölcsönzést, és egyéb utazási szolgáltatások, mint például belépőjegyek, idegenvezetős városnézős túrák) értékesít ugyanazon utazás vagy üdülés részeként. Az új jogszabály jelentősen kibővíti az utazási csomag fogalmát, mivel az már nem kizárólag az egy adott utazásszervező által összeállított csomagot jelentheti. Meghatározott feltételek esetén ugyanis utazási csomagnak minősül az is, ha az utazó egy értékesítési helyen (utazási irodában) „csomag” vagy hasonló néven értékesített, összesített áron, különböző utazási szolgáltatók által kínált utazási szolgáltatásokat vesz igénybe vagy kapcsolt foglalási folyamat során több utazási szolgáltatást rendel meg.

Utazási csomagot nem állíthat össze utazásközvetítő, csak az utazásszervező. Az utazásközvetítő felelősséget vállal a foglalás alatt keletkezett hibákért, ezek a szabályok az utazási csomagokra és az utazási szolgáltatás együttesekre vonatkoznak. Ilyen hibák lehetnek például a technikai hibák a foglalási rendszerben, az utazásközvetítő által elkövetett hibák, amennyiben ő intézi az utazási csomagnak, illetve az utazási szolgáltatás együttes részét képező utazási szolgáltatásoknak a foglalását.

Ha az utas utazási csomagot és/vagy utazási szolgáltatás együttest vásárol, az uniós fogyasztóvédelmi szabályok magas szintű védelmet biztosítanak számára. Ha utazási csomagot vásárol, a foglalás előtt és annak során, valamint az utazás végéig világosan meghatározott jogok illetik meg. Joga van például ahhoz, hogy a szerződéskötés előtt megfelelő tájékoztatást kapjon a szolgáltatásról és a szerződéses feltételekről. Az utazásszervező felelős a csomag részét képező valamennyi utazási szolgáltatás megfelelő teljesítésért, és gondoskodnia kell az ügyfelei fizetésképtelenséggel szembeni védelméről. Ezek a jogok⁴ minden szervezett utazás esetén megilletik az utazókat, függetlenül attól, hogy

⁴ https://europa.eu/youreurope/citizens/travel/holidays/package-travel/index_hu.htm

az interneten vagy üzletben, utazási irodában, utazásszervezőtől vagy bármely más, az utazási csomag szervezőjeként eljáró kereskedőtől vásárolják-e meg az utazási csomagot. Az úgynevezett utazási szolgáltatás együttesekre vonatkozó jogok köre szűkebb.

9. INTERVIEW AZ ÜZLETVEZETŐVEL

A záródolgozatom utolsó fejezetében szeretném megmutatni az interview-t, amit készítettem Vargáné Molnár Edittel, aki a szakmai gyakorlati helyemnek az üzletvezetője. Az interview-ban a Medi Travel utazási iroda részletes történetéről érdeklődtem pár kérdéssel.

Én: Miért döntött saját iroda nyitása mellett?

Edit: Azért döntöttem így, mert 2000 óta dolgoztam alkalmazottként, öt évet otthon voltam a gyerekeimmel, és amikor a GYES-en voltam akkor eldöntöttem, hogy turizmust fogok tanulni. A szakma elméleti részét is kitanultam ez idő alatt, így a papíron való elvárásoknak is eleget tudtam tenni. GYES után még 4 órában alkalmazottként dolgoztam, aztán pedig úgy döntöttem, hogy megpróbálok a saját lábamra állni. Nagyon sok utasom visszajött, akik azelőtt velem utaztak, tehát szépen felfejlődött az utasközönségem. Továbbá azért döntöttem még a saját iroda nyitása mellett, mert kevés volt a fizetés, nem éreztem magam kellően megbecsülve. Nem a legoptimálisabb körülmények között indítottam el a vállalkozást, mert pont a gazdasági világválság volt a csúcán, sokan kérdezték is, hogy biztos jókor kezdek-e bele. 2014 februárjában azonban mégis megnyitottam a Medi Travel utazási irodámat.

Én: Hogyan építette ki az ügyfélkört?

Edit: Ahogy mondtam, elég bátor döntés volt nyitni egy utazási irodát ebben az időszakban. Azonban ez mégis egyszerű módon történt. Az az utazási iroda, amiben dolgoztam a saját irodám megnyitása előtt éppen szabad volt, és amilyen gyors elhatározással eldöntöttem, hogy irodát nyitok, olyan gyorsan utána is jártam, hogy tudnék-e oda jönni. Egyszerű volt a dolog, mert a személyemet tudták azonosítani ezzel a hellyel, emlékeztek rám, amikor benyitottak. Jöttek utánam a régi utasaim, másrészt pedig úgy voltam vele, hogy az első év az a kezdés éve, és lehet, hogy nem lesz nyereséges a vállalkozás, de meg kell nézni, hogy életképes-e egyáltalán. Végül az első évet is pozitív eredménnyel zártam.

Én: Milyen módon reklámozta az irodát?

Edit: Egyrészt akik ismertek, azoknak nem kellett reklám, másrészt pedig itt Gyöngyösön az elsőszámú hirdetési felület az Ingyen Piac, tehát amikor megnyitottam ott adtam fel

hirdetéseket havonta egyszer-kétszer. Hirdettem még a Facebook-on az irodát és az utazásokat, így egyre többen érdeklődtek. Nyáron kifejezetten kedvező a Fő téri elhelyezkedés az irodának, mert ez a város sétáló utcája, így a járókelők közül is érdeklődően tértek be hozzám. A következő évben már körülbelül 20-30%-al több utas volt, és ez a szám évről évre növekedett. Egy idő után már nem reklámoztam az irodát, mert elég volt az, hogy elégedett utasok terjesztették az ismerőseik között. Én mindig azt mondom, hogy az elégedett utas a legjobb reklám.

Én: Beváltotta-e az iroda a hozzáfűzött reményeket?

Edit: Én azt gondolom, hogy maximálisan igen, nagyon elégedett vagyok azzal, ami van mind az utas létszámmal, mind azokkal a kedves visszajelzésekkel, amiket kapok az utasaimtól. Egyszemélyes irodaként, - illetve volt egy kedves kolléganőm, aki most már nyugdíjban van – teljesen kihoztuk a maximumot ebből az üzletből olyan szinten, hogy mára már én egyedül kevés is vagyok ebbe a dologba, nagyon sokat dolgozok akkor, amikor megy a szezon, de nagyon büszke vagyok az utasközönségre, a forgalomra és az eredményekre. Beváltotta teljes mértékben a hozzáfűzött reményeket, elégedett vagyok azzal a részével is, amit ez anyagilag produkál.

Én: Hogyan érintette az irodát a COVID-19?

Edit: Ahogy szerintem mindenkit, borzasztóan váratlanul ért. Nem csak engem, hanem az egész turizmus szakmát, hiszen ez egy olyan üzletág, ami nagyon érzékenyen reagál a piaci változásokra. Akármilyen esemény történik, az nagymértékben befolyásolja az embereknek az utazáshoz való hozzáállását, legyen szó itt természeti katasztrófáról, háborúról, mindenféle külpolitikai helyzetről, ami kétségeket ébreszthet az emberekben. Szerintem a 21. században senki nem gondolta, hogy egyik percről a másikra jöhet egy olyan dolog, ami ilyen szinten elszigeteli az embereket egymástól is meg mindentől. Rettenetesen nehéz idők voltak, először azt gondoltam, hogy ez majd elmúlik és megoldódik hamar. Amikor ez 2020 márciusában kiderült, éppen akkor volt az utazási kiállítás, aztán nagyjából egy hét alatt lezárták az egész országot, majd pedig egész Európát. Abban reménykedtünk, hogy hátha ez a nyarat nem érinti, aztán mikor láttuk, hogy egyre több áldozat és egyre nagyobb visszhang van az egész világban ezzel kapcsolatban, akkor már kezdtünk komolyan aggódni. Azt lehet mondani, hogy a 2020-as év a totális veszteségek éve, tehát itt csak a visszafizetésekkel, lemondásokkal és az utasok megnyugtatóásával foglalkoztunk. Hatalmas előfoglalás volt, a 2019-es év a mindenkori turizmus csúcsevénének volt tekinthető, és ugyanilyen intenzitással indult be 2020-as nyárra is

az előfoglalás. Nekem az volt a legfontosabb feladatom, hogy minél jobban megnyugtassam az utasaimat, ne fussanak bele olyan dolgokba, amik veszteséget okoznak számukra. Próbáltam Őket arra készíteni, hogy legyenek türelmesek, ez egy világhelyzet, biztos van valami megoldás erre... Nagyon sok utazási iroda, légitársaságok, szállodák mentek ebbe tönkre. Odalett a 2020-as és 2021-es nyár, azonban '21 második felében nagyjából júliustól augusztusig volt egy kis fellendülés az oltásoknak köszönhetően, de még mindig töredéke annak, ami 2019-ben volt. A 2022-es év azonban egy hatalmas újraindulás volt a turizmusnak, kora tavasztól beindult az utazási kedv az emberekben. Ez az év foglалásokban gazdagabb volt, mint 2019.

Én: Mindezeken túl 22 év tapasztalatával hogyan látja az utazási irodák jövőjét?

Személy szerint mik a tervei a jövőre nézve?

Edit: Én azt gondolom, hogy utazási irodáknak mindig lesz létjogosultságuk, mindig lesznek olyan emberek, akik keresik az irodai szolgáltatást. Ilyenek lehetnek például az olyan emberek, akik nem beszélnek nyelveket, akiknek nincsen idejük erre, hogy megszervezzenek egy utazást, vagy éppen olyanok, akik szeretik szakemberre bízni a nyaralásuk megszervezését. Ami az én távlati terveimet illeti, azt gondolom, hogy most már különösebb reklámra nincs szükségem. Bízok benne, hogy esetleg a lányomat érdekli a turizmus, és egy családi vállalkozásban tudnánk egyet előre lépni. Persze ehhez nem csak én kellek, hanem az is, hogy a lányom ugyanúgy érezzen az utazás iránt, ahogy én érzek, mert ez egy gyönyörű szakma, nagyon lehet szeretni, de szívvel, lélekkel kell csinálni. Ha nincs benne a szíve, lelke az embernek, akkor ez nem is tud működni, hiszen az utasok is ezt várják el tőlünk.

10.ÖSSZEFOGLALÓ

A szakmai gyakorlati beszámolóm elején bemutattam a Medi Travel utazási iroda rövid történetét, a piaci környezetét és további bevételi adatait. Szó került még a vállalat tulajdonosi szerkezetére és a szolgáltatások részletes, vagy felsorolás szintű bemutatására egyaránt.

A dolgozat következő részében beszámoltam részletesen a szakmai gyakorlatom során végzett feladataimról és az ott szerzett tapasztalataimról.

Annak érdekében, hogy még színesebbé tegyem a dolgozatomat, kerestem témákat, amikről szívesen beszélnek. Ezek voltak például a nagyobb tour operátorok bemutatása, és egy kérdésre a választ is kifejtettem: „Miért jobb utazási irodával utazni?”. Megtalálható még egy utazási csomagokról szóló részletes leírás egy teljes fejezetben, melyben próbáltam minden fontosabb tudnivalót erről begyűjteni, és leírni.

Végül pedig készítettem egy interview-t a Medi Travel utazási iroda vezetőjével, ahol a vállalkozásának történetéről kérdeztem a hölgyet.

Amennyire nehezen jött össze a szakmai gyakorlati hely számomra, és már majdnem abbahagytam a tanulmányaimat ebben az iskolában, annyira pozitív csalódás volt ebben az utazási irodában letöltenem a gyakorlatomat. Az elején persze tartottam nagyon ettől a munkától, hiszen az új emberekkel való kommunikáció nem az erősségem, viszont ahogy a dolgozatom egyik fejezetében említettem, ezen szerintem sikerült hamar túllendülnöm.

Nagyon jó volt ebben az utazási irodában letöltenem a gyakorlatomat, mert az üzletvezető hölgy sokat segített, és nem utolsó sorban velem is ugyanolyan kedves volt, mint az utasaival. Örülök, hogy ezt a helyet választottam, mert a hölgy szakmai tapasztalataiból és tudásából számos dolgot tanulhattam.

Internetes irodalom:

- <http://utazasturi.blogspot.com/2011/05/2u.html>
- <https://gobertpartners.com/who-is-a-tour-operator>
- https://europa.eu/youreurope/citizens/travel/holidays/package-travel/index_hu.htm

Ábrajegyzék

1. kép Gyöngyös Fő tér, forrás: saját kép.....	4
2. kép Medi Travel utazási iroda, forrás: saját kép	9
3. kép IBUSZ logó Forrás: www.ibusz.hu	15

NYILATKOZAT

a záródolgozat/szakdolgozat/diplomadolgozat/portfólió¹ nyilvános hozzáféréséről és eredetiségéről

A hallgató neve: Zsoltész Boglárka Lili
A Hallgató Neptun kódja: SBEFHI
A dolgozat címe: Szakmai gyakorlat a Medi Travel utazási irodában
A megjelenés éve: 2023
A konzulens tanszék neve: Vidékfejlesztés és Fenntartható Gazdaság Intézet

Kijelentem, hogy az általam benyújtott záródolgozat/szakdolgozat/diplomadolgozat/portfólió² egyéni, eredeti jellegű, saját szellemi alkotásom. Azon részeket, melyeket más szerzők munkájából vettem át, egyértelműen megjelöltem, s az irodalomjegyzékben szerepeltettem.

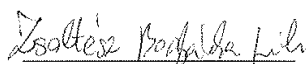
Ha a fenti nyilatkozattal valótlan állítottam, tudomásul veszem, hogy a Záróvizsga-bizottság a záróvizsgából kizár és a záróvizsgát csak új dolgozat készítése után tehetek.

A leadott dolgozat, mely PDF dokumentum, szerkesztését nem, megtekintését és nyomtatását engedélyezem.

Tudomásul veszem, hogy az általam készített dolgozatra, mint szellemi alkotás felhasználására, hasznosítására a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem mindenkori szellemi tulajdon-kezelési szabályzatában megfogalmazottak érvényesek.

Tudomásul veszem, hogy dolgozatom elektronikus változata feltöltésre kerül a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem könyvtári repozitori rendszerébe.

Kelt: 2023 év május hó 08 nap


Hallgató aláírása

¹ A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.

² A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.

KONZULTÁCIÓS NYILATKOZAT

A Izoltész Boglárka Lili (név) (hallgató Neptun azonosítója: SBETHI)
konzulenseként nyilatkozom arról, hogy a
záródolgozatot/szakdolgozatot/diplomadolgozatot/portfólió¹ áttekintettem, a hallgatót az
irodalmi források korrekt kezelésének követelményeiről, jogi és etikai szabályairól
tájékoztattam.

A záródolgozatot/szakdolgozatot/diplomadolgozatot/portfóliót a záróvizsgán történő védeésre
javaslom / nem javaslom².

A dolgozat állam- vagy szolgálati titkot tartalmaz: igen nem³

Kelt: Gyengyös év 04. hó 25 nap

Dr. Kovács Györgyi
Belső konzulens

¹ A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.

² A megfelelő aláhúzendő.

³ A megfelelő aláhúzendő.