

Interjú dr. Esküdt Gáborral, az ND Nonprofit Zrt. vezérigazgatójával

Újra konzultált az ágazat

Második alkalommal szervezett találkozót az iparág számára az ND Nonprofit Zrt., amelynek fő témája ez alkalommal a közelgő május 20-i határidő volt. E havi Interjú rovatunkban rendhagyó módon két beszélgetést olvashat: dr. Esküdt Gábort, az ND Nonprofit Zrt. vezérigazgatóját arra kértük, számoljon be az egyeztetésen történekről, következő cikkünkben pedig Orosz Zoltánt, a DBMSZ soros elnökét kérdeztük meg, hogy látják a dohánycégek a beragadó készletek helyzetét.

♦ **Melyek voltak a második konzultációs fórum tanulságai? Milyen előkészítő munkát végzett az ND Nonprofit Zrt.?**

A második ágazati konzultációs fórum is széles körben zajlott: minden dohányipari szereplő meghívást

kapott, továbbá az MDKE, a NAV, az NFH, az NGM és az NFM képviselői is. Fontosnak tartottuk, hogy ez a találkozó május 20. előtt létrejöhessen. A februári fórum alkalmával ígéretet tettünk arra, hogy elkészítünk egy olyan fejlesztést a piaci szereplők együttműködésével, amely lehetővé teszi, hogy megvizsgáljuk, mekkora az a készlet a trafikokban, amely a május 20-i határidő után nem forgalmazható. Ez a fejlesztés a kiskereskedőket is segíti majd, akiknek nem önállóan kell eligazodniuk a jogszabályok dzsungelében, a készletnyilvántartó rendszerekben 2017. május 20-án lefut egy frissítés, amelynek köszönhetően

rendszerük megmutatja, melyek a TPD1-es termékek a készletben. A szoftver nem fogja letiltani ezek érté-

kesítését, de pontosan láthatóvá válik, hogy melyek azok a termékek, amelyek a május 20-tól hatályos jogszabályoknak nem felelnek meg. A Nemzeti Dohányboltok működtetői ezeket dohánybolti portálon már április 11. óta ellenőrizhetik, ugyanis személyre szóló levelekben tájékoztattunk mindenkit a weboldalunkon elérhető információkról, valamint a kapcsolódó feladataikról.

A fejlesztésnek köszönhetően napi szinten tudtuk figyelni, hogyan alakul a TPD1-es készlet, milyen a kopási ütem, erről minden gyártóval személyesen egyeztettem. Igyekeztem előzetesen képet kapni, hogy a cégvezetők hogyan látják a helyzetet, milyen intézkedéseket tettek, mit terveznek május 20. után. A plenáris ülést megelőzően kollégáimmal elkészítettünk egy tervezetet, ha úgy tetszik, a jelenleg hatályos jogszabályi környezetben lemodelleztük azt, hogy hogyan nyílna lehetőségük a piaci szereplőknek a határidőn túl eladhatatlan készletek visszavásárlására. Ebben a hétoldalas dokumentumban kidolgoztuk, hogy milyen egyedi szerződéses jogviszony szükséges ahhoz, hogy egy közös megegyezéssel meghatározott áron ezeket a termékeket visszavásárolhassák. Ez egyfajta közös képviselést jelenthetne. A megoldás amiatt lehetne vonzó a gyártó számára, mert ő a termék eredeti kiskereskedelmi ára után tudná visszaigényelni a jövedéki adót és az áfát, ha a terméket megsemmisíti vagy újra feldolgozza. Ezt a lehetőséget természetesen bemutattuk számukra, ezt követően pedig az ágazat szereplőinek nyílt lehetőségük véleményt mondani. *(A dohánycégek nézőpontjáról következő cikkünkben bővebben olvashat, a szerk.)* Az elhangzottak alapján az ágazati szereplők részéről nincsen fogadókészség a visszavásárlásra.

♦ **Mekkora készletmétről beszélhetünk?**

Március elején 21 milliárdról indult a TPD1-es készlet, amely sokáig dinamikusan csökkent, mostanra azonban ez a fogyás lelassult. Számításaink szerint május 20-a körül országos szinten 2 milliárd forint értékű TPD1-es készlet lesz a dohányboltokban.



ÚJ KOLLÉGA AZ ND NONPROFIT ZRT.-NÉL

Bajusz Éva 2017. május 1-jétől igazgatási főmunkatársként erősíti az ND Nonprofit Zrt. csapatát. A szakember korábban a Nemzeti Adó- és Vámhivatal hivatásos állományú tagja volt. Pénzügyőr-pályafutása kezdetétől – 2008. november 1-jétől – a végéig – 2017. április 30-ig – jövedéki szakterületen dolgozott, 2011. január 1-jétől a NAV KI Jövedéki Főosztályán dohánytermék-szakreferensként. Jelenlegi munkakörében – ahogy ezt megelőzően is – elsősorban a dohánytermékekhez kapcsolódó nemzeti és nemzetközi szabályozási kérdésekkel foglalkozik.

Interjú Orosz Zoltánnal, a DBMSZ soros elnökével

Jogilag lehetséges, a gyakorlatban nem

DBMSZ-elnöki minőségében beszélgettünk Orosz Zoltánnal, a BAT Pécsi Dohánygyár Kft. ügyvezetőjével a május 20-i határidőről, a TPD1-es termékek visszavásárlásának lehetőségéről és arról, hogy a piac szereplői hogyan látják a beragadó készletek helyzetét.

♦ **Mit tettek annak érdekében a gyártók és importörök, hogy a dohányboltokban a TPD1-es készletek minimálisak legyenek május 20-án?**

A BAT Pécsi Dohánygyár Kft. ezzel kapcsolatos tevékenységeit szeretném ismertetni, de hangsúlyozom azt is, hogy az összes többi gyártó és importőr hasonló jellegű és méretű felkészítő munkát végzett és végez ebben a kérdéskörben. A tevékenységünket két nagy csoportra osztanám:

1. Tájékoztatás és oktatás
2. A készletgazdálkodást és -váltást megkönnyítő felkészítés

Kezdeném a tájékoztatással. A kiskereskedelmet érintő TPD2-es paraméterek és határidők már 2015 végén ismertek voltak. Ezért ezekről 2016-ban folyamatosan és több fórumon is beszélünk, többek között a Tobacco Magazinnak adott tavalyi bemutató beszélgetésben is kiemeltem ezt a témát mint



2017 egyik nagy kihívását. 2016 végétől még intenzívebbé tettük a tájékoztatást, és 5000 dohányboltban adtuk át a kereskedőknek tájékoztató-oktató füzetet, amelyben kitértünk a változások lényeges részleteire, a határidőkre és a készletgazdálkodás fontosságára, valamint annak technikájára. Emellett 300 kereskedőt hívtunk meg egy játékos formában megtartott oktatásra 2017. február 22-én, Készletgazdálkodj okosan címmel, ahol ugyanezekről a témákról ismét részletesen szóltunk.



A dohányboltok készletgazdálkodását azzal is segítettük, hogy minden boltban megvizsgáltuk a lassan forgó termékeink készlet szintjét, kiszámítottuk azt, hogy ez a készlet mikorra fog elfogyni, és felhívtuk a kereskedők figyelmét arra, hogy ezen termékek készleteire és rendeléseire különösen figyelniük kell. Ezzel egy időben azokkal a boltokkal, amelyekkel marketingszerződésünk van, felfüggesztettük azon szerződéses elvárásunk alkalmazását, amely a lassabban forgó termékek készleten tartását írja elő.

Még egyszer szeretném hangsúlyozni, hogy a BAT példáját mondtam el, de ugyanilyen vagy nagyon hasonló tevékenységet az összes gyártó végzett.

♦ **Mit gondol arról a megoldási javaslatról, amelyet az ND Nonprofit Zrt. dolgozott ki arra, hogy milyen jogi keretek között tudnának a gyártók TPD1-es termékeket visszavásárolni május 20-a után?**

Az ND Nonprofit Zrt. vezetői a kezdetektől nagyon pozitív szerepet játszottak és játszanak nemcsak ebben a témakörben, hanem minden olyan ügyben, amely a dohányipart és a dohánytermékek kereskedelmét érinti. Nagyon nagyra értékeljük azt, ahogy a felvetődött problémákat kezelik és a megoldást igyekeznek elősegíteni. Így tettek ebben a kérdéskörben is. Igazán elismerésre méltó az a színvonalas jogi megoldás, amelyet ennek a problémának a kezelésére találtak. Sajnálatos tény azonban az, hogy ha valamire van is jogi megoldás az még nem jelenti azt, hogy az praktikus kivitelezhető is lenne. A viz-

szavásárlás ilyen széles köre és sokszínűsége a gyakorlati megoldást lehetetlenné teszi. Képzeljük el, hogy csak a BAT-nak (és elnézést kérek, hogy megint a BAT-ot hozom fel, de a saját számainkat ismerem, a többiekét nem) kb. 110-féle termékét kellene egy kialakított áron megvásárolni és összegyűjteni több mint 6000 dohányboltból. Ezt a 110-féle terméket pedig áruk és adómértékek alapján kb. 2000 csoportba kellene osztani és e szerint dokumentálni, megsemmisíteni és az adót a NAV-nál visszaigényelni. Erre egyetlen gyártónak sincs erőforrása. Ezért, bár jogilag lehetséges lenne, a gyakorlatban megvalósíthatatlan ez a megoldás. A szakmai egyeztetés során is erre hívtuk fel a figyelmet, és a gyártók emiatt egyértelműen kimondták: a jogi lehetőség ellenére a gyakorlati megoldást nem tudják biztosítani.

♦ **Ez a váltás a TPD1-es készletek megmaradása miatt veszteséget okoz így a dohányboltoknak. Hogyan tudja az ipar segíteni a kereskedelmet ennek a veszteségnek az elviselésében?**

A válaszomat hadd kezdjem azzal, hogy a gazdasági vállalkozás definíciója szerint olyan tevékenység, amely gazdasági kockázat vállalásával jár egy jövőbeli profit reményében. Tehát ebből a kockázatvállalásból adódóan nincs olyan vállalkozás, amelynek időről időre ne lennének veszteségei. Ez egy normális dolog. A gyártóknak is komoly veszteségeik voltak azzal, hogy a jogszabályi követelményeknek eleget téve a termékeket új grafikai megoldású csomagokban kell gyártaniuk, a régebbi alapanyagokat pedig veszteségként le kellett írniuk. Tehát csak azt szeretném ezzel mondani, hogy egy vállalkozás életében a veszteség normális dolog. Természetesen arra mindenkinek figyelni kell, hogy a veszteségek kisebbek legyenek a nyereségnél, mert ha nem így van, akkor hosszú távon a vállalkozás nem fog tudni működni. Hogyan segít az ipar a kereskedelemnek ennek a veszteségnek az elviselésében? Tulajdonképpen már segített is. Minden koncessziótulajdonos ki tudja számolni azt az extra nyereséget, amelyet idén január 1-je óta akkor realizál, amikor egy-egy gyártói áremeléskor készletének az értéke egyik napról a másikra jelentősen megemelkedik. Ebben az évben már több áremelés volt, és azt lehet prognosztizálni, hogy a dohánytermékek ára hosszú távon mindenképpen növekedni fog. Már az eddigi áremelések miatti készletérték-növekedésből adódó extra nyereség is meghaladja annak a leírási veszteségnek a mértékét, amelyet a 2017. május 20-i határidőhöz kötött készletleírási veszteség okoz.

A dohányboltok a jövőben is nagyon fontos, ha nem a legfontosabb partnereink lesznek. Ezért továbbra is arra törekszünk, hogy a koncessziótulajdonosokkal és a dohányboltok dolgozóival jó kapcsolatot ápoljunk. Azt hiszem, a DBMSZ soros elnökeként az összes tagvállalat nevében kijelenthetem, hogy szeretnénk a kereskedőkkel az eddigi jó kapcsolatot tovább erősíteni. Az iparnak és a kereskedelemnek számos ponton közös az érdeke. Ezért szeretnénk egy együttműködő és konstruktív kereskedelmi szövetséggel együtt dolgozni közös célok elérésén.