

VÁLLALKOZÁS- ÉS
IPARPOLITIKAI KIADVÁNYOK

Felkészülés az euróra

Útmutató
kis- és középvállalkozások
számára

Európai Bizottság

Ezt az útmutatót a Trieri Egyetem E-Business Szakértői Központja (Competence Center E-business, ceb) készítette el, a Vállalkozás- és Iparpolitikai Főigazgatóság euróval kapcsolatos projektjének részeként. Ennek a kiadványnak a tartalma nem feltétlenül tükrözi az Európai Bizottság véleményét vagy álláspontját. Sem a Bizottság, sem bármely, a Bizottság nevében eljáró személy nem felel a benne foglalt információk bármiféle felhasználásáért.

Vállalkozás- és Iparpolitikai Kiadványok

Felkészülés az euróra

Útmutató
kis- és középvállalkozások
számára

A Europe Direct olyan szolgáltatás, amely segít Önnek megtalálni a választ az Európai Unióval kapcsolatos kérdéseire
Ingyenes telefonszám (*):

>> **00 800 6 7 8 9 10 11**

(*). Egyes mobilszolgáltatók nem engedélyezik a 00800 kezdetű hívószámokhoz való hozzáférést, vagy ezeket a hívásokat kiszámlázzák.

Nagy mennyiségben áll rendelkezésre kiegészítő tájékoztatás az Európai Unióról az interneten. Hozzáférhető az Europa szerveren keresztül (<http://europe.eu.int>).

Katalogizálási adatok ennek a kiadványnak a végén találhatóak.

Luxembourg: az Európai Közösségek Hivatalos Kiadványainak Hivatala, 2005

ISBN 92-894-8657-0

© Európai Közösségek, 2005

A sokszorosítás engedélyezett, feltéve hogy a forrást feltüntetik.

Készült Németországban

FEHÉR KLÓRMENTES PAPIRRA NYOMTATVA

Tárgymutató

Mit kell tudnom az euróról?	1–2
Hogyan érhetem el, hogy jól járjak az euró bevezetésével?	3–4
Hogyan és mikor kell hozzájárnom az átálláshoz?	5–8
Hogyan számoljam ki az euróösszegeket?	9–10
Mit jelent az euróra való átállás az informatikai rendszereim számára?	11–13
Mi történik a szerződéseimmel?	14–15
Mire kell figyelnem, amikor megtörténik az euróbankjegyek és -érmék bevezetése?	16–17
Alkalmazottak, ügyfelek és üzleti partnerek: milyen információkra van szükség?	18–19
Hogyan segíthetek az ügyfeleimnek?	20–21
Hol juthatok hozzá további információkhoz?	22

Mit kell tudnom az euróról?

2002. január 1-jén az Európai Unió (EU)¹ 15 tagállama közül 12 hivatalos fizetőeszközként az euróbankjegyeket és -érméket vezette be. Az átváltási árfolyamokat 1999-ben visszavonhatatlanul rögzítették. Volt egy 3 éves átmeneti időszak a Euro-Cash bevezetése előtt. Az új tagállamok², amelyek 2004. május 1-jén váltak az EU tagjaivá, várhatóan 2007 és 2010 között vezetik be az eurót. A nemzeti kormányok³ határozzák meg, mikor és hogyan történik meg az átállás az euróra.

Az euró bevezetésével a nemzeti valutákról az euróra történő átváltási arányokat visszavonhatatlanul rögzítik, és az euró váltja fel a nemzeti bankjegyeket és érméket.

Euróbankjegyek és -érmék

Bankjegyek: 5, 10, 20, 50, 100, 200 és 500 euró

Érmék: 1, 2, 5, 10, 20, 50 cent, valamint 1 és 2 euró

Az euróbankjegyek ugyanazok minden országban. Minden euróérmének van egy közös és egy nemzeti oldala. A különféle érméket az euróövezet minden országában elfogadják.

Az euró az Ön vállalatára is hatással lesz! Kezdjen el gondolkodni azon, hogy milyen lesz a hatása az Ön vállalatára, és készüljön fel az euró bevezetésére. Ez segít majd abban, hogy megismerje a lehetőségeket, és erős helyzetbe hozza az Ön vállalkozását a kihívásoknak való megfeleléshez.

¹ Ausztria, Belgium, Finnország, Franciaország, Görögország, Hollandia, Írország, Luxemburg, Németország, Olaszország, Portugália és Spanyolország. Mostanáig Dánia, Nagy-Britannia és Svédország nem csatlakozott az Európai Monetáris Unióhoz.

² Ciprus, a Cseh Köztársaság, Észtország, Lengyelország, Lettország, Litvánia, Magyarország, Málta, Szlovákia és Szlovénia.

³ <http://www.euro.ecb.int/en/section1/timetable.html>.

Ebben az útmutatóban a következőket találja meg:

- egy rövid leírást arról, hogyan profitálhat az euró bevezetéséből, illetve mikor és hogyan kell hozzálátnia az átálláshoz,
- gyakorlati útmutatást az euróösszegek kiszámításához,
- egy általános áttekintést arról, hogy az euróra való átállás hogyan hat majd a rendszereire, valamint a meglévő és új szerződéseivel kapcsolatban szükséges megfontolásokról,
- gyakorlati tanácsokat arról, hogy miként szervezze meg az euróbankjegyek és -érmék bevezetését, illetve
- javaslatokat arról, hogyan tájékoztassa alkalmazottait, ügyfeleit és üzleti partnereit.

Ez az útmutató azért készült, hogy segítse Önt az euró bevezetésében. Célja általános áttekintés biztosítása a megfontolandó aspektusokról, és megválaszol néhány alapvető kérdést. A tanácsok, amelyeket ad, olyan országok kis- és középvállalkozásainak tapasztalataiból származnak, amelyek már bevezették az eurót.

További információk és részletesebb kérdések ügyében kérdezze meg a bankját, adótanácsadóját, a kereskedelmi kamarákat és más egyesületeket, vagy lépjen kapcsolatba partnereivel⁴.

Sok szerencsét!

⁴ További információkhoz való hozzáférés érdekében nézze meg a kapcsolatfelvételi pontok jegyzékét ennek az útmutatónak a végén.

Hogyan érhetem el, hogy jól járjak az euró bevezetésével?

Az euró bevezetése **stratégiai**, valamint **gyakorlati** következményekkel jár az Ön vállalata számára, különösen, ha elsődlegesen az euróövezetben tevékenykedik.

- ≡ Az egységes valuta bevezetése megtakarításokat hozhat, mivel az árfolyamkockázatok és a devizaváltási díjak megszűnnek **az euróövezeten belüli üzleti tranzakcióknál**.
- ≡ Minden **tranzakció** euróban hajtható végre. Lehet, hogy a vállalatoknak többé nem lesz szükségük a többdevizás számviteli és pénztári rendszerekre. Ha fiókvállalatokat kíván létrehozni külföldön, az euróval mint egységes valutával az üzleti arányszámokat könnyebben tudja majd összehasonlítani.
- ≡ Az **árak áttekinthetősége** megkönnyíti beszerzési és értékesítési piacának bővítését, és jobb számítási alappal rendelkezik majd. Az árak jobb átláthatósága mindazonáltal megkönnyíti a szomszédos országokban lévő versenytársai számára is a piacra jutást.

Ha az ilyen stratégiai kérdések fontosak az Ön vállalkozása számára, akkor az, hogy mielőbb megkezdje az átállásra való felkészülést, létfontosságú a lehetőségek kihasználása és a lehetséges nehézségek elkerülése szempontjából.

Ne várjon az utolsó percig! Az euróra való felkészülés versenyelőnyt biztosít az Ön számára az olyan vállalatokkal szemben, amelyek még nem kezdték meg a felkészülést.

Az euró bevezetése hatással lesz az Ön vállalatánál a napi működés folyamataira, és kihat mind a belső, mind a külső folyamatokra.

- ≡ A vállalaton **belül** kiigazításra van szükség a bizonylatok, a számvitel és a számlázás, az informatikai rendszerek és esetleg a gyártási létesítmények vonatkozásában.
- ≡ A vállalaton kívül el kell végezni a hozzáigazítást az árcédulák, a csomagolás és a termékek címkéi, a pénztárgépek és a mérlegek, a készpénz-automaták és a fizetési rendszerek, valamint a bizonylatok és a számlák vonatkozásában.

Az előkészületek akár már ma megkezdődhetnek, még akkor is, ha a bevezetés pontos nemzeti ütemterve vagy a hivatalosan rögzített átváltási árfolyam még nem ismert.

Hogyan és mikor kell hozzálátnom az átálláshoz?

Több módja is van az euró bevezetésének. A jól kialakított megközelítési mód segít azonban abban, hogy sikeres legyen. Ilyen szempontból a következő három kérdéssel kell foglalkoznunk:

Milyen **hatással** lesz az euró bevezetése a vállalatomra?

Hogyan alakítsam ki a megfelelő **átállási stratégiát**?

Hogyan szervezhetem meg **a leghatékonyabban ezt a projektet**?

Milyen **hatással** lesz az euró bevezetése a vállalatomra?

Döntő fontosságú első lépés az átállásnak az Ön vállalatára gyakorolt várható hatásának elemzése.

Ez a szakasz kiemel néhány, az átállás megtervezése során megfontolandó kérdést. Nem minden példa vonatkozik szükségképpen minden vállalkozásra. Mindazonáltal ezek jelzik, a vállalatnál mely területeket érint, ezáltal pedig segíthet mind a munka, mind a beruházások megtervezésében.

- ≡ Mit akarnak az Ön **ügyfelei**? Ha az ügyfelek például az euróban kifejezett árakat részesítik előnyben, akkor az árakat euróban kell kimutatni.
- ≡ Figyelje **versenytársait**! Nem kell elsőnek lennie az átállásnál, de nem is szabad az utolsónak lennie. Az euró serkenteni fogja a versenyt, mivel az Ön piacára való belépés könnyebb és kevésbé költséges lesz versenytársai számára.
- ≡ Hasonlítsa össze **árait** a hazai és az európai üzleti vetélytársakéival! A versenyképes árakkal dolgozó vállalatok számára az euróövezet üzleti lehetőségeket kínálhat. A lehetséges ügyfelek könnyebben tudják majd megtalálni, összevetni és megvásárolni a termékeket és a szolgáltatásokat, pl. az Ön webhelyén keresztül. Ha az Ön árai nem versenyképesek, kiegészítő szolgáltatásokat vagy igényre szabott termékeket kínálhat az árkülönbség ellensúlyozására.

- ≡ Ha az ár meghatározó tényező a szállítók kiválasztásánál, akkor az árak nagyobb átláthatósága és az árfolyamkockázatok megszűnése lehetőséget kínál arra, hogy új és olcsóbb **szállítókat** találjon. Keressen információkat a lehetséges szállítókról⁵, és kérjen árajánlatokat az összehasonlításához!
- ≡ Ami a belső **szervezetet** illeti, lesz bizonyos hatás az Ön rendszereire (pl. informatikai és számviteli rendszereire). Az átállás az euróra felhasználható a vállalat korszerűsítésére (pl. az informatikai rendszer korszerűsítésére, a termék- és az árpolitika rendezésére vagy az ügyfélszolgálat javítására). A hatás mértéke függ attól, hogy mennyire támaszkodik Ön ezekre a rendszerekre, mennyire korszerűek ezek, illetve attól, hogy ezeknek a szolgáltatásoknak bármelyikét kihelyezte-e. A közvetlen ügyfélkapcsolatokkal rendelkező vállalatoknak gondolkodniuk kell a bankjegyek és az érmék bevezetésének logisztikáján is.

Az euró bevezetése ideális lehetőség egy **stratégiai piacelemzés** elvégzésére. Az átállásnak az Ön vállalatára gyakorolt hatásának tanulmányozása és jellemzése alapul szolgál majd az átállási stratégia kialakításához és megvalósításához. Például készítsen egy listát azokról a fontos ügyfelekről, akikkel kapcsolatba kell lépniük!

Hogyan alakítsam ki a megfelelő átállási stratégiát?

Miután felbecsülte az Ön vállalatára gyakorolt hatást, el kell dönteni, mi legyen a megfelelő átállási stratégia.

- ≡ **Proaktív** módon akar-e eljárni és korán áttérni? Ez lehetővé tenné az Ön számára, hogy kihasználja a **stratégiai lehetőségeket**, és – szükség esetén – megelőző intézkedéseket vezessen be a beazonosított kockázatok elkerülésére.
- ≡ Vagy inkább később (**reaktív** módon) kíván alkalmazkodni? Ezt a megközelítési módot csak akkor szabad használnia, ha nem tárt fel reális kockázatokat, és így módon nincs szükség intézkedésekre velük kapcsolatban. Ráadásul ez a megközelítési mód a kínálkozó lehetőségek elmulasztásának kockázatát is magában hordozza.

⁵ A vonatkozó információ rendelkezésre áll ágazati szakmai egyesületénél, a regionális kereskedelmi kamaráknál és az Ön térségében működő Euro Info Központnál.

- ≡ Mielőtt egy bizonyos átállási stratégia mellett döntene, fontolóra kell vennie a várható költségeket, valamint az egyes intézkedések végrehajtásához szükséges időt és erőforrásokat (pl. alkalmazottak, külső szolgáltatók).

Hogyan szervezhetem meg a leghatékonyabban ezt a projektet?

Amikor már létrejött a megállapodás az átállási stratégia ügyében, jó projektirányításra van szükség a bevezetés folyamatának megszervezésére és koordinálására. Ehhez hozzon létre egy az egész vállalatra kiterjedő projekt-teamet, amely vállalja például a részletes akcióterv és időbeli ütemezés kidolgozását az egyes cselekvések végrehajtásához.

Konkréten, minden cselekvéshez:

- ... ki kell nevezni egy **személyt**, aki a megvalósításért **felelős**,
- ... meg kell határozni egy **határidőt** az elvégzéséhez,
- ... becslést kell készíteni a szükséges **erőforrásokról** (pl. személyzet, finanszírozás, külső partnerek), és
- ... a megfelelő végrehajtást **figyelemmel kell kísérni**.

A közepes méretű vállalkozások esetében különösen fontos a világos kötelezettségek kijelölése a különféle feladatoknál az európrojekt teamjén belül, annak biztosítására, hogy mindegyik problémával foglalkozzanak. Az alkalmazottak szakmai jártasságát figyelembe kell venni a projekt-team összeállítása során. A számviteli és az informatikai osztályok képviselőit az átállási folyamat legelejétől kezdve be kell vonni a vonatkozó rendszerekre kiható intézkedések megtervezésébe és végrehajtásába.

Az euróra való átváltás stratégiai kérdés. Hatással van az egész vállalatra, és fontos döntéseket követel meg. Ezért az euróra való átállásért a felelősség a vállalat vezetőjét vagy a felső vezetés valamely másik illetékes tagját terheli.

Hogyan számoljam ki az euróösszegeket?

Az euró bevezetésével a nemzeti valutákról az euróra történő átváltást visszavonhatatlanul rögzítik⁶. Az átváltási árfolyamok 6 tizedesjegy pontosságúak. Az átváltási árfolyamok felfelé vagy lefelé való kerekítéssel történő megváltoztatása nem engedélyezett.

Melyek az átváltási szabályok?

- ≡ A nemzeti valutaösszegek átváltása euróra nem bonyolult, elvégzése pedig úgy történik, hogy az árakat számszerűen átváltják a hivatalosan rögzített átváltási árfolyammal.
- ≡ Mivel az átváltott árak rendszerint kettőnél több tizedesjegyre végződnek, az összegeknél felfelé vagy lefelé való kerekítést kell alkalmazni. A kerekítési szabályok a szokásos üzleti elveket követik⁷. Csak a végleges összegek kerekíthetők felfelé vagy lefelé a legközelebbi centre, a közbülső kerekítési műveletek nem engedélyezettek.
- ≡ A korábbi nemzeti valutáról egy, az euróvezeten kívüli valutára (pl. az amerikai dollárra, angol fontra) történő átváltás úgy történik, hogy először az euróösszegekre váltják át, amely három tizedesjegyre kerekíthető. Csak ezt követően váltják át az euróösszeget a célvalutára.

Átváltási példa

Összeg DM-ben	Euró az átváltás után	Euró kerekítve
3,00 DM	1,533875	1,53 €
22,50 DM	11,504067	11,50 €
139,00 DM	71,069571	71,07 €
átváltási árfolyam: 1 € = 1,95583 DM		

⁶ A tényleges átváltási árfolyamok, miután az árfolyamokat rögzítették, rendelkezésre állnak a bankja vagy az Európai Központi Bank révén, a <http://www.ecb.int/ecb/html/index.hu.html> címen.

⁷ Azokat az eredményeket, ahol a harmadik tizedesjegy helyén 1 és 4 közötti szám áll, lefelé kell kerekíteni, míg azokat az összegeket, ahol a harmadik tizedesjegy helyén 5 és 9 közötti szám áll, felfelé kell kerekíteni.

Hogyan határozom meg az áraimat euróban?

Amikor az euróban kifejezett árakat megtervezik, a következő szempontokat kell figyelembe venni: az Önök saját költségszerkezete, érzékenysége, az ügyfelek árösszehasonlító törekvése, az árak nagyobb fokú átláthatósága, és az a mód, ahogyan az Önök versenytársai az árakat megállapítják.

Miután átváltotta euróra, szükségessé válhat árainak módosítása, hogy azok a piac számára elfogadhatóbbak legyenek⁸.

Az átváltás vezethet „nem kerek” árakhoz, példának okáért 7,32 €hoz. Az ilyen esetekben az árakat úgy kell átalakítani, hogy a kapott „kerekített” ár a piac számára valószínűleg elfogadhatóbb legyen (pl. 7,30 €).

A „pszichológiai” áraknál előfordulhat, hogy új küszöbárakat kell megállapítanunk. Például egy olyan termék, amelynek az ára 49,00 FRF (mielőtt átváltják euróra), ami most 7,47 €ba kerül, kerekíthető 6,99 €ra (= 45,85 FRF). Ha ez – pénzügyi okokból – nem lehetséges, egy másik választás az lehet, hogy megváltoztatjuk a mennyiséget, a termék méretét vagy kialakítását.

Sok terméknel és a legtöbb ágazatban kisimított árak és vegyes kalkulációk válnak szükségessé. Az ilyen ármódosításoknak átláthatóknak és nyomomonkövethetőeknek kell lenniük.

Az átállási időszak alatt az ügyfelek fokozottan érzékenyek lesznek bármiféle változásra az árakban. Egy rejtett árnövelés ezért könnyen magára vonhatja a figyelmet, mert a termék árán kívül a fajlagos árat (pl. a kg-onkénti árat) is meg kell határozni. A nyitott árstratégia ezért lényeges a félreértések elkerülése végett.

⁸ Ilyen árak a „kerek” árak, amelyek 0-ra vagy 5-re végződnek, valamint az úgynevezett küszöbárak, amelyeknél az utolsó számjegy 8 vagy 9.

Mit jelent az euróra való átállás az informatikai rendszereim számára?

Az euró bevezetése kihatással lesz minden IT-rendszerre, amely devizanemekkel foglalkozik. Közvetlenül ez főként IT-beállításokat jelent, közvetve azonban más területek is érintettek ezek miatt a beállítások miatt, pl. a vállalat könyvelésének és számlázásának átváltása euróra. Emellett azok a gépek is érintettek lesznek, amelyek pénzügyi információkat dolgoznak fel, mint a pénztárgépek és más eladóhelyi terminálok.

Bár a szükséges beállítások vállalatspecifikusak lesznek, és egyedi paramétereiktől függenek, a következő általános ajánlásokat lehet tenni az IT-rendszerekkel, a könyveléssel és a számlázással kapcsolatban⁹:

Miként kell módosítanom az informatikai rendszereimet?

Amikor az euróra való átállást tervezi, figyelembe kell vennie az informatikai rendszerek minőségét, struktúráját és szervezetét.

- Ellenőrizze az összes **informatikai rendszer** eurómegfelelőségét! Egyértelműen beazonosíthatók-e a devizakódok? Mely rendszereket kell átállítani?
- A nemzeti valutát teljes egészében **felváltja-e** az euró, amikor az eurót bevezetik (pl. az egyes mezők tartalma megváltozik), vagy kiegészítő mezőket kell beszúrni a pénznemekre? Jelenleg olyan rendszereket alkalmaz-e, amelyek képesek egynél több pénznemet kezelni?
- A szoftvert harmadik féltől szerezte be (**szabványos szoftver**) vagy azt kifejezetten az Ön vállalata számára fejlesztették ki (**személyre szabott szoftver**)?

⁹ http://europe.eu.int/comm/internal_market/accounting/docs/markt-1997-7038/7038_en.pdf

- A szabványos szoftver felhasználóinak kapcsolatba kell lépniük a gyártóval vagy az IT-szolgáltatóval, hogy tájékoztatást kapjanak a szoftver euro-konform változatairól vagy a megfelelő frissítésekről.
- Ha Ön személyre szabott szoftvert alkalmaz, lépjen kapcsolatba a szoftver fejlesztőjével, amint lehetséges. A szoftver korától függően az euro adaptálása jelentős időt és pénzügyi erőforrásokat igényelhet. Milyen programozási nyelvet és technikát használtak? Jól dokumentáltak-e a rendszerek, vagyis szükség esetén harmadik személy elvégezheti-e a kiigazításokat?

Van-e szerződéses megállapodása szoftver-szolgáltatójával a frissítésekre és az adaptálásokra a jelenlegi programoknál? Ellenőrizze, hogy a szolgáltatási szerződése kiterjed-e az euróra való alkalmazásra.

- ≡ Van-e olyan **hardver**, amire az euróra való átállás kihat (pl. pénztárgépek)?
- ≡ Vannak-e olyan **érintkező felületek**, amelyek különböző rendszereket kötnek össze? Ha igen, állapítsa meg, hogy a rendszerek közötti összeköttetések miatt minden rendszert egyszerre kell-e átállítani az euróra, vagy a beállítások történhetnek-e lépésről lépésre.
- ≡ Van-e **összekapcsolás** az Ön IT-rendszerei a partnerekéi között? Ha ez a helyzet, győződjön meg arról, hogy azok továbbra is kompatibilisek lesznek-e az euróra való átállás után. Koordinálja a terveket és a tevékenységeket a partnereivel az átállást megelőző időszakban!

Ha az euró bevezetésének során a rendszerek egészének átállítása mindenképpen szükségessé válna, ezt mindjárt ki is használhatja információtechnológiájának optimalizálására és korszerűsítésére.

Amikor a számviteli és számlázási rendszereket beállítja, az IT-rendszerek műszaki aspektusain kívül (pl. számviteli szoftver), a következő kérdéseket kell fontolóra vennie:

- ≡ **Kerekítési különbségek:** Az összegek átváltása az euró és a nemzeti valuta között bármelyik irányban kerekítési különbségekhez vezethet, amelyeket egy külön „kerekítési különbségek” számlán nyilvántartásba kell venni.
- ≡ **Korábbi adatok átváltása:** A korábbi adatok átváltása során gondoskodjon arról, hogy ugyanazokat az adatokat ugyanolyan módon váltsák át minden esetben, különben tévedések állhatnak elő. Összehasonlítási célból az előző év számait (például az üzleti arányszámokat a pénzügyi elemzéshez) át kell váltani euróra.
- ≡ **Küszöbértékek:** A pénzügyi információs rendszerek gyakran alkalmaznak küszöbértékeket, amelyek bizonyos eljárásokat aktiválnak a rendszeren belül. Ezeket a küszöbértékeket át kell váltani euróra, az információs rendszer nem kívánatos műveleteinek elkerülése érdekében.
- ≡ A **táblázatkezelők** nem mindig állíthatók át automatikusan az euróra. Gyakran jobb, ha új táblázatokat generálunk, helyett, hogy kézi módszerrel állítanánk át a meglévőket az euróra.

A számviteli és számlázási adaptálások összetettsége és fontossága miatt a vállalatspecifikus kérdésekben ki kell kérni egy adótanácsadó vagy egy könyvvizsgáló tanácsát.

Az Ön számvitelének és számlázásának szükséges átállítása jó lehetőséget kínál arra is, hogy ésszerűsítse a folyamatokat ezeken a területeken.

Mi történik a szerződéseimmel?

Minden meglévő szerződést (a munkaszerződéseket, bérleti és hitelmegállapodásokat és biztosítási kötvényeket), amelyben a nemzeti valutában kifejezett összegek szerepelnek, érint az euróra történő átállás. A **szerződés folyamatosságának** elve – amely azt jelenti, hogy a meglévő szerződések a nemzeti valutában kifejezett összegekkel érvényesek maradnak – minden meglévő szerződésre vonatkozik.

- ≡ A **meglévő szerződésekben**, amelyeket a nemzeti pénznemben és nemzeti szerződéses partnerekkel vagy más, az euróövezetbe tartozó országokból származó partnerekkel kötöttek, a pénzübeli értéket a hivatalosan rögzített átváltási árfolyamok felhasználásával át kell számolni euróra.
- ≡ Az **új szerződések**nél, ahol a rendszeres fizetések vagy az időtartamok az átállás időpontján túlra kiterjednek, a későbbi átváltásokból adódó egyenetlen árak elkerülésére rögzítse az értékeket közvetlenül euróban. Ez feltételezi, hogy az euró átváltási árfolyamait már visszavonhatatlanul rögzítsék¹⁰. Minden szerződésben, amelyet az euró bevezetésének hivatalosan megadott időpontja után kötöttek meg, euróban kell szerepelniük a pénzübeli összegeknek.
- ≡ Az olyan szerződéses kapcsolatokról, amelyeket **a monetáris unió kívül** álló partnerekkel kötöttek meg, az euróra vonatkozó záradékot jogi okokból be kell venni a meglévő szerződésekbe. Ha a szerződés időtartama az euró bevezetésének határideje után folytatódik, meg kell állapodni arról, hogy az euró a kötelező valutaegység (pl. az eurózáradék révén, l. keretes megjegyzés).

Eurózáradék (példa)

A felek megállapodnak, hogy minden fizetési kötelezettség, amelyről a szerződés rendelkezik, euróban megadottnak tekintendő, amint az euró válik az egyedüli hivatalos fizetőeszközzé. Az átváltás a hivatalosan rögzített átváltási árfolyamon történik.

¹⁰ Az átváltási árfolyam az Európai Tanács által akkor rögzíthető, ha a tagállam már teljesítette a kovergenciakritériumokat.

A szerződés folyamatossága a **foglalkoztatási szerződésekre** is vonatkozik. Ahogyan más szerződések esetében is, a fizetés és a biztosítás összegeit átváltják az új valutára. A foglalkoztatási jogszabályokkal kapcsolatos félreértések elkerülésére Önnek erről már a korai szakaszban tájékoztatnia kell alkalmazottait.

Az euró bevezetése jelentős változásokat hoz a társasági jogszabályoknál, pl. a társaság tőkéjével kapcsolatban. Amint csak lehetséges, ellenőrizze, hogy tőkéjének euróra való átszámítása nem lesz-e hatással az Ön társasági formájára, és nem válik-e szükségessé tőkeemelés. Idejében lépjen kapcsolatba ügyvéddel vagy adótanácsadóval!

Elemesse a meglévő szerződéseket annak megállapításához, hogy azokat kell-e módosítani, és miben. Ha kétségei vannak, kérdezzen meg egy ügyvédet!

Mire kell figyelnem, amikor megtörténik az euróbankjegyek és -érmék bevezetése?

Azok az ágazatok, amelyek erősen készpénzorientáltak, vagy közvetlen ügyfélkapcsolatokkal rendelkeznek (pl. a szállodaipar és a vendéglátás, a kiskereskedők, valamint a szolgáltatás vagy az árusító automaták üzemeltetése) lesznek a leginkább érintettek az euróbankjegyek és -érmék bevezetése által.

Hogyan szervezzem meg a bankjegy- és érmeellátást?

- ≡ A vállalatok a hitelintézetektől kaphatnak majd **euróbankjegyeket és -érméket**. Vegye fel időben a kapcsolatot hitelintézetével, hogy szükségleteit megtervezhesse! Ez különösen fontos, ha nagy készpénzforgalom várható.
- ≡ Az euró bevezetése utáni első napokban a szokásosnál magasabb lesz **a pénzváltás iránti igény**. Beszélje meg a bankjával, hogyan számíthatja ki a bankjegy- és érmeigényt!¹¹ Ahhoz, hogy a váltási igényt alacsony szinten tartsa, az ügyfeleket megkérheti, hogy vagy a pontos összeget fizessék, vagy használjanak hitel- vagy terheléses kártyát.
- ≡ Ellenőrizze, hogy van-e elegendő tárolóhelye a kiegészítő euróbankjegyek és -érmék számára, valamint a nemzeti pénznemben kapott készpénzre. Állapodjon meg a szállítókkal előre, hogy biztosítsa a zavarmentes szállítást a bankba és a bankból. Elegendő a **biztosítási fedezete**?

Lépjen mielőbb kapcsolatba számlavezető pénzintézetével, hogy ellenőrizze, rendelkezésre állnak-e az euróbankjegyek és -érmék.

¹¹ Egyes tagállamokban a társaságok felszerelkeztek olyan kis PC-programokkal, amelyek segítettek a napi készpénzigény kiszámításában.

Hogyan készítsem fel alkalmazottaimat az új bankjegyek és érmék bevezetésére?

- ≡ **Tájékoztassa** alkalmazottait az új érmékről és papírpénzekről (pl. plakátokkal vagy szórólapokkal). Ha lehetséges, adjon az alkalmazottaknak bankjegyeket és érméket még mielőtt az eurót hivatalosan is bevezették, hogy megismerkedjenek az új valutával¹².
- ≡ Egy sor **biztonsági jellemzőt** beépítettek az euróbankjegyekbe, úgyhogy a valódi bankjegy könnyen megkülönböztethető a hamisított pénztől.

Nézze meg jól a pénzt! Számos biztonsági jellemzőt beépítettek az euróbankjegyekbe: különleges papír, vízjel, biztonsági szál, mélynyomás, speciális fóliaelemek, színváltó festék. Ezek a jellemzők a bankjegyek megtapintásával, megtekintésével és mozgatásával fedezhetők fel¹³.

- ≡ Biztosítson **speciális képzést** a munkavállalók számára, hogy megismerkedjenek az új valutával. Kérdezze meg a bankját, kereskedelmi kamaráját vagy valamely hasonló egyesületet, hogy kínálnak-e valamilyen képzést.

Az árusító automaták (pl. parkolóórák, befizetési automaták, bevásárlókocsik és cigaretta-automaták) **gyártói** számára az euróbankjegyek és -érmék hamisításának megelőzésére a tervezés, a méret, a súly és az anyag, valamint a biztonsági jellemzők a legfontosabb előfeltételek ahhoz, hogy gépeiket beállíthassák. Annak érdekében, hogy ne legyenek nagyobb nehézségeik a teszteléshez szükséges érmék és az érméket tesztelő készülékek beállításában, vegye fel a kapcsolatot bankjával!

¹² Euróbankjegyek bármelyik banknál rendelkezésre állnak.

¹³ Az egyes bankjegyek biztonsági jellemzőivel kapcsolatos részletes információkat megtekintheti az Európai Központi Bank webhelyén, amelynek címe: <http://www.euro.ecb.int/en/section/recog.html>.

Alkalmazottak, ügyfelek és üzleti partnerek: milyen információkra van szükség?

Sokan vannak, akik elbizonytalanodnak vagy összezavarodnak majd az euró bevezetésével kapcsolatos változások miatt. A kommunikáció ezért lényeges, mind a vállalat **belül** (alkalmazottak), mind a vállalat **kívül** (ügyfelek, üzleti partnerek).

Belső kommunikáció

A belső kommunikáció azért fontos, hogy felkészítse az alkalmazottakat a bekövetkező változásokra, és pozitív hozzáállást teremtsen az euróval kapcsolatban. Az alkalmazottak számára lényeges a személyre szabott képzési program, mivel ez segíti majd őket az átállásban.

- ≡ A képzést jó előre meg kell tervezni, és azt **az átállási folyamat egésze során** biztosítani kell.
- ≡ A belső kommunikáció lehetőséget ad a **visszajelzésre az alkalmazottak részéről**, és segítheti a különféle akciók sikerének kiértékelését.
- ≡ Az elektronikus média, a vállalati hírlevelek, hirdetőtáblák, megbeszélések és telefonos forróvonalak mind felhasználhatók az **információk terjesztésére** az alkalmazottak számára.
- ≡ A **képzést** egyedileg kell **kialakítani**, minden egyes célcsoport szükségleteinek megfelelően. Például lennie kell speciális képzésnek a közvetlen ügyfélkapcsolatban álló alkalmazottak számára, azok számára, akik készpénzzel dolgoznak, és azok számára, akik a számviteli vagy az IT-osztályon dolgoznak.

Ha az alkalmazottak nem kapnak tájékoztatást vállalatuk átállási stratégiájáról, nem lesznek képesek arra, hogy megfelelően reagáljanak, amikor az ügyfelekkel foglalkoznak.

Külső kommunikáció

Az ügyfelekkel és az üzleti partnerekkel folytatott kommunikáció létfontosságú ahhoz, hogy folyamatos tájékoztatást kapjanak a vállalatnak az euró bevezetésével kapcsolatos terveiről és azok megvalósulásáról. Ez megkönnyíti a közös cselekvések koordinálását is.

- ≡ Lépjen kapcsolatba az ügyfelekkel: derítse ki, hogy milyen **információs igényeik** vannak, és aggályait hogyan lehet eloszlatni. Tájékoztassa az ügyfeleket a közelgő változásokról, és arról, hogy ezek a változások miért válnak szükségessé.
- ≡ Koordinálják **átállási terveiket** üzleti partnereik ugyanilyen terveivel! Az olyan rendszereknél, amelyek szorosan összefüggnek, vitassák meg a közös megoldásokat az IT-beállítások kialakítására és alkalmazására! Ellenőrizték, hogy nem szükséges-e megállapodást kötniük a technikai interfészekről, annak biztosítására, hogy a rendszerek továbbra is helyesen működjenek.
- ≡ A **szállítóknak** aktívan keresniük kell a kapcsolatot megrendelőikkel, hogy tájékoztatást kapjanak azok átállási stratégiájáról. Az a megrendelő, amelynél az euróra való átállás sikeresen megvalósult, aligha tűri el a fizetések és a számlák helytelen kezelését.
- ≡ Az euróra való átállás kihatással lesz a **fizetési** és a **finanszírozási tranzakciókra**. A problémák elkerülése érdekében beszéljék meg előre az euró bevezetésének hatását számlavezető pénzintézetükkel.

A **kommunikációs stratégia** kialakításának szerves részét kell képeznie az euró bevezetésével kapcsolatos stratégiájuknak. Készítsen időbeosztást, és állapodjanak meg egyéni cselekvéseik tartalmáról!

Hogyan segíthetek az ügyfeleimnek?

Az euró bevezetésekor az ügyfelek elbizonytalanodhatnak, és egyes esetekben aggódhatnak az esetleges negatív következmények, például az áremelkedés miatt. A **bizalomépítő intézkedések** – példának okáért a világos ügyféltájékoztatás és az árak átláthatóságának megteremtése – ellensúlyozhatják ezt a negatív magatartást, és javíthatják az euró elfogadását. A közvetlen ügyfélkapcsolattal rendelkező vállalatoknak (pl. a kiskereskedőknek) további, jól irányzott intézkedéseket kell biztosítaniuk, hogy ügyfeleiknek támogatást nyújtsanak.

Intézkedések az ügyfelek tájékoztatására

- ≡ Tájékoztassák az ügyfeleket az átváltási árfolyamokról, **példák** bemutatásával (pl. plakátok az átváltási táblázatokkal, árjegyzékek az alapvető termékekre, szórólapok). Mutassák meg, hogy az árak átváltása helyesen történt!
- ≡ Hozzanak létre egy központi **kapcsolattartási pontot** ügyfeleik számára (pl. egy euró-szolgáltatási pultot) a kérdések megválaszolására. Jelöljenek ki további, külön kiképzett személyzetet erre a célra! Ez csökkenti majd a pénztárosokra nehezedő terhet az ilyen tájékoztatás megadásával kapcsolatban, és csökkenti az ügyfelek várakozási idejét.

Fontos, hogy az átállási folyamat a lehető legkényelmesebb legyen az ügyfelek számára. Megfelelő intézkedéseket kell hozni annak érdekében, hogy a bizonytalanságot elkerüljék, vagy legalább annak mértékét csökkentsék.

Intézkedések az ügyfelek tájékoztatására

- ≡ Az euróba vetett hit és bizalom fokozása érdekében már a kezdeteknél fontos, hogy az ügyfelek megismerkedjenek az euró minden vonatkozásával. A **kettős kiírás** (az árak kiírása mind a nemzeti pénznemben, mind euróban) segíti majd az ügyfeleket, valamint az alkalmazottakat abban, hogy megszokják az új euróösszegeket.
- ≡ A kettős kiírás megkezdődhet, amint a hivatalos átváltási árfolyam visszavonhatatlan rögzítése megtörtént. Először a „nem kerek” euróösszegeket kell mutatnia a kettős kiírásnak (pl. **10,50 f** = 4,76 €), hogy az ügyfelek világosan lássák: az árakat helyesen váltották át. Amint az ügyfelek hozzászoktak az új árakhoz, illetve a régi pénznem és az euró közötti számszerű viszonyhoz, alkalmazhatók a „kisimított” árak (pl. 4,75 €). Ne felejtse el azonban, hogy az ügyfelek érzékenyek lesznek mindenféle rejtett áremelésre!

Az ügyfelekkel való foglalkozás az átállás során

A **várakozási idő** csökkentésére¹⁴, pl. a pénztáraknál, hasznosak lehetnek a következő javaslatok:

- ≡ tartsanak váltópénzt a szokásos vásárlásokhoz, már **megszámolva**, az ügyfelek számára;
- ≡ alakítsanak ki **külön sorokat a várakozáshoz** az elektronikus fizetésekhez;
- ≡ reklámajándékként osszanak ki **euró-számológépeket**, hogy a fogyasztók számára könnyebb legyen átszámolni az árakat.

Az átállási időszak során az ügyfelek érzékenyek lesznek minden változásra. Jól megtervezett tájékoztató intézkedésekkel segítsék ügyfeleiket ezeknek a változásoknak a megértésében és az új valutával való megismerkedésben.

¹⁴ Különösen valószínű a várakozási idő megnövekedése bármely kettős valutájú fázis során, amikor mind az euró, mind a nemzeti valuta elfogadható fizetőeszközként. Jelenleg nem egyértelmű, hogy azokban az EU-tagállamokban, amelyek eddig nem vezették be az eurót, lesz-e ilyen kettős valutájú fázis. Ha igen, az várhatóan nagyon rövid lesz (pl. két vagy három hét).

Hol juthatok hozzá további információkhoz?

További, az euró bevezetésével kapcsolatos információk az Euro Info Központoknál (EIK) állnak rendelkezésre, amelyeket az Európai Bizottság hoz létre a kis- és középvállalkozások támogatása érdekében¹⁵. Itt az adott nemzeti nyelveken adnak tájékoztatást.

Alább megtalálja a tíz új tagállamban működő EIK-k honlapjainak címét:

ország	webhely
Ciprus	http://www.eiccyprus.com.cy
Cseh Köztársaság	http://www.euroinfocentrum.cz/
Észtország	http://www.koda.ee/euroinfokeskus/
Lengyelország	http://www.euroinfo.gda.pl/
Lettország	http://www.eic.lv/
Litvánia	http://www.eic.lt
Magyarország	http://eichungary.hu/
Málta	http://www.maltaenterprise.com/
Szlovákia	http://www.eic-slovakia.sk/
Szlovénia	http://eic.pcmg.si/sl/

További információk beszerezhetők még bankoktól, adótanácsadóktól, könyvvizsgálóktól, szoftverszállítóktól, kereskedelmi kamaráktól vagy hasonló egyesületektől, valamint a regionális és nemzeti közigazgatási egységektől.

¹⁵ Az Euro Info Központok teljes listáját a címekkel és a kapcsolatfelvételi személyekkel együtt l. http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/networks/eic/eic-geo-cover_en.html.

Értékesítés és előfizetés

Az Európai Közösségek Hivatalos Kiadványainak Hivatala által értékesítési célra készített kiadványok hozzáférhetőek értékesítési megbízottainkon keresztül, a világ bármely részében.

Hogyan lássak neki a kiadvány megszerzésének?

Ha beszerezte az értékesítési megbízottak jegyzékét, lépjen kapcsolatban az Ön által kiválasztott értékesítési megbízottal, és adja le megrendelését!

Hogyan tudom beszerezni az értékesítési megbízottak jegyzékét?

≡ Keresse fel a Kiadóhivatal weboldalát: <http://publications.eu.int/>

≡ vagy kérjen egy nyomtatott példányt faxon, a (352) 2929 42758 számon.

Európai Bizottság

Felkészülés az euróra
Útmutató kis- és középvállalkozásoknak

Luxembourg: az Európai Közösségek Hivatalos Kiadványainak Hivatala

2005 32 oldal 10,5 x 21 cm

ISBN 92-894-8657-0

ISBN 92-894-8657-0

NB 04-64-167 -EN-C

Kiadóhivatal
Publications.eu.int