



Bognár Zsoltné

## Jövedelmezőség, hatékonyság



A követelménymodul megnevezése:

A vállalkozások alapítása, működtetése, átszervezése, megszüntetése

A követelménymodul száma: 0001-06 A tartalomazonosító száma és célcsoportja: SzT-015-50



## HATÉKONYSÁG

### MUNKAHELYZET-ESETFELVETÉS

Egy kisállatkereskedés 5 éve működik. Az üzletben a kisállatok számára szükséges eszközök, játékok, eledel is kaphatók. Az éves árbevétel 11.740.000 Ft, amiből a nyereség 2.253.000 Ft. Havonta átlagosan 580 vevő vásárol az üzletben. A tulajdonos egyedül dolgozik a kereskedésben, nem marad ideje a beszerzésre és az egyéb feladatokra, így délben mindig bezár 2 órára. A probléma megoldására tervezi egy eladó foglalkoztatását.

Ha felvesz egy alkalmazottat, akkor be tud vonni új termékeket és növelni tudja a készlet nagyságát is. Növelheti a nyitvatartási időt, ha reggel az eladó nyit 9-kor, ő pedig délben érkezik. Így az üzlet bezárása nélkül ki lehet adni az ebédidőt és este 7 óráig nyitva lehet az üzlet. A tulajdonos délelőtt elintézi a beszerzést, szervezi az üzlet promócióját és intézi a cég ügyeit.

A változtatás után az árbevétel évi 23.560.000 Ft-ra, a nyereség 3.500.000 Ft-ra emelkedett. Csúcsidőben ketten tudnak foglalkozni a vevőkkel, így nőtt a kiszolgálás színvonala. Havonta már 890 vevőt tudnak kiszolgálni, és jobban oda tudnak figyelni a helyettesítő, kiegészítő termékek ajánlására.

Vajon jó döntés volt-e az eladó foglalkoztatása? Hogyan alakult a hatékonyság?

### INFORMÁCIÓTARTALOM

#### Hatékonyság meghatározása

**A hatékonyság a tevékenységhez felhasznált erőforrások bevétel és eredménytermelő képességét mutatja meg.**

A gazdálkodáshoz felhasznált erőforrásokat két nagy csoportba oszthatjuk:

- a munkaerő, vagyis a foglalkoztatott létszám és

- a felhasznált tőke, vagyis a pénz és a termelési eszközök.

A vállalkozás és a vállalkozó számára fontos, hogy lássa, a befektetett tőke, a felhasznált termelőeszközök, és az igénybevett munkaerő milyen hatékonyan „dolgozott”, vagyis mekkora hozamot tudott biztosítani.

**Az egyes mutatókat egységnyi erőforrásra vetítve vizsgáljuk, ezzel lehetővé tesszük az eltérő paraméterű vállalkozások, egységek összehasonlítását. A vizsgálat során az erőforrások mennyiségét vesszük figyelembe, és nem az értékét.**

Képzeljünk el egy vállalkozást, amelynek 3 élelmiszerüzlete van. Az egyiknek 58 millió Ft az éves árbevétele, a másiknak 140 millió Ft, a harmadiknak pedig 18 millió Ft. Ezek szerint a legjobb az első üzlet? Ez természetesen nem dönthető el további információk nélkül. Figyelembe kell venni az üzletek méretét (alapterületét), a dolgozók számát. Az egyes üzleteket az egy egységnyi erőforrásra jutó adatok segítségével mérhetjük össze. Nevezetesen egy dolgozóra jutó árbevétel, illetve egy négyzetméterre jutó árbevétel. Ezekkel a mutatókkal már mérhető és összehasonlítható az üzletek teljesítménye.

A leggyakrabban alkalmazott hatékonysági mutatók:

$$\text{termelékenység} = \frac{\text{árbevétel}}{\text{átlagos létszám}} = \dots \text{ ezer Ft/fő/hó}$$

Megmutatja, hogy egy dolgozó átlagosan mekkora árbevételt tud elérni egy hónap alatt.

$$\text{termelékenység} = \frac{\text{árbevétel}}{\text{összes ledolgozott munkaóra}} = \dots \text{ ezer Ft/mó}$$

Megmutatja, hogy egy dolgozó átlagosan mekkora árbevételt tud elérni egy munkaóra alatt.

$$\text{laterhaltság} = \frac{\text{vevőszám (vagy eladások száma)}}{\text{átlagos létszám}} = \dots \frac{\text{vevő}}{\text{fő}} / \text{hó}$$

Megmutatja, hogy egy dolgozó átlagosan hány vevőt szolgál ki egy hónap alatt.

$$\text{laterhaltság} = \frac{\text{vevőszám (vagy eladások száma)}}{\text{összes ledolgozott munkaóra}} = \dots \text{ vevő/mó}$$

Megmutatja, hogy egy dolgozó átlagosan hány vevőt szolgál ki egy munkaóra alatt.

$$\text{minőségi mutató} = \frac{\text{árbevétel}}{\text{vevőszám (vagy eladások száma)}} = \dots \text{ Ft/vevő}$$

Ez a mutató kiegészíti a létszám-hatékonysági vizsgálatot. Segítségével megtudhatjuk, hogy egy vevő átlagosan mennyiért vásárol.

$$\text{Alapterület kihasználtság} = \frac{\text{árbevétel}}{\text{alapterület}}$$

A mutatót vetíthetjük teljes alapterületre, vagy csak a hasznos alapterületre. Hasznos alapterületnek tekintjük azt, ami közvetlenül hozzájárul az árbevétel eléréséhez. Eszerint ide tartozik az eladótér, a raktárak, az áruátvevő és árüelőkészítő helyiségek, de nem tartozik bele például az iroda, vagy a szociális helyiségek alapterülete. Minél magasabb az egy négyzetméterre jutó árbevétel, annál jobb az alapterület kihasználtság.

Az ismertett mutatók nagysága, vagyis az üzlet hatékonysága azonban sok egyéb körülménytől is függ. A hatékonyság eltérő a különböző szakjellegű, értékesítési módú üzletekben, de befolyásolja a vevőkör összetétele, a piaci helyzet, a versenytársak erőssége, és még számtalan külső és belső tényező.

A kapott mutatószámok összehasonlíthatók egymással időben és térben. Az időbeli változás elemzésére a dinamikus viszonyszám, illetve a tervezéshez kapcsolódó tervfeladat- és tervteljesítési viszonyszám használható, a térbeli összehasonlításhoz pedig az összehasonlító viszonyszám.

Dinamikus viszonyszám= $\text{tárgyidőszaki adat/bázis adat} \cdot 100$

Az eredmény az adat változását mutatja a vizsgált időszakban.

Tervfeladat viszonyszám= $\text{tárgyidőszaki tervezett adat/bázis adat} \cdot 100$

Az eredmény a tervezett adat változását mutatja a bázis adathoz képest.

Tervteljesítési viszonyszám= $\text{tárgyidőszaki tényleges adat/tárgyidőszaki tervezett adat} \cdot 100$

Az eredmény a tárgyidőszaki tényleges adat változását mutatja a tárgyidőszaki tervezett adathoz képest.

Összehasonlító viszonyszám= $\text{vizsgált egység adata/bázis egység adata} \cdot 100$

Bármely két terület ugyanolyan adatának összehasonlítására alkalmas a mutató. A kapott eredmény azt fejezi ki, hogy a bázisként választott területhez képest hogyan alakul a vizsgált terület.

Hatékonyságot nem csak a felsorolt képletek segítségével számíthatunk. Az elemzés során maga a vállalkozó is alakíthat ki mutatókat, attól függően, mire kíváncsi. Például vizsgálhatja az egy eladóra jutó nyereséget (üzleti eredményt), vagy hogy egy négyzetméternyi boltterületre mekkora nyereség jut. Ebben az esetben is vizsgálhatjuk a kapott adatok változását.

## TANULÁSIRÁNYÍTÓ

A „Jövedelmezőség, hatékonyság” című tartalomelem elsajátításához szükséges megismerni az alapvető hatékonysági és jövedelmezőségi mutatókat, azok értelmezését, értékelését.

Az ismeretek akkor rögzülnek megfelelően, és akkor tudja majd azokat készségszinten alkalmazni, ha megfelelő energiát fordít a gyakorlásra, önálló és csoportos munka keretében egyaránt.

Az információtartalomban szerepel jónéhány mutató képlete. Ezeket érdemes megjegyezni. Azonban legalább ilyen fontos, hogy a szövegben lévő felvetésekből maga a diák tudja összeállítani a válaszhoz szükséges számítást.

*Most térjünk vissza a füzet elején felvázolt esethez! Válaszoljon az ehhez kapcsolódó kérdésekre!*

### 1. feladat

Elsőként vizsgáljuk meg az árbevétel és a nyereség alakulását! Az eredeti értékhez képest hány százalékkal nőtt az árbevétel, illetve a nyereség?

---

---

---

---

### 2. feladat

Most nézzük meg a létszám hatékonyságát! Hogyan alakult az egy főre vetített árbevétel? Számítsa ki az eladó felvétele előtti és utáni értéket, majd vesse össze az új adatot a régivel!

---

---

---

---

Értékelje a kapott eredményeket!

---

---

### 3. feladat

Az előző feladathoz hasonlóan vizsgálja meg a leterheltség alakulását! (Hogyan változott az egy főre jutó vevőszám?)

---

---

---

---

Ez hogyan befolyásolja a tulajdonos azon elképzelését, hogy több ideje legyen a beszerzésre és egyéb tevékenységekre?

---

#### 4. feladat

Változott-e az egy vevő által vásárolt összeg átlagos értéke?

---

---

---

---

Ez hogyan cseng össze a tulajdonos eredeti elképzeléseivel?

---

#### 5. feladat

Foglalja össze a változás következményeit! Véleménye szerint jól döntött és körültekintően tervezett-e a tulajdonos? Véleményét az eddig megismert adatokkal és a kapott eredményekkel támassza alá!

## MEGOLDÁSOK

### 1. feladat

Elsőként vizsgáljuk meg az árbevétel és a nyereség alakulását! Az eredeti értékhez képest hány százalékkal nőtt az árbevétel, illetve a nyereség?

**Árbevétel változása:**

$$23560000/11740000 \cdot 100 = 200,7\%$$

Tehát az árbevétel 100,7%-kal emelkedett a változások hatására.

**Nyereség alakulása:**

$$3500000/2253000 \cdot 100 = 155,3\%$$

Tehát a nyereség 55,3%-kal emelkedett.

**Az árbevétel emelkedése jelentősebb, mint az eredményé. Ez valószínűleg annak tudható be, hogy az alkalmazott felvétele és az egyéb változtatások többletköltséggel jártak.**

### 2. feladat

Most nézzük meg a létszám hatékonyságát! Hogyan alakult az egy főre vetített árbevétel? Számítsa ki az eladó felvétele előtti és utáni értéket, majd vesse össze az új adatot a régivel!

**Egy főre jutó árbevétel a változás előtt:**

$$\text{termelékenység} = 11740/1/12 = 978,3 \text{ ezer Ft/fő/hó}$$

**Egy főre jutó árbevétel a változás után:**

$$\text{termelékenység} = 23560/2/12 = 981,7 \text{ ezer Ft/fő/hó}$$

**termelékenység változásának vizsgálata:**

$$\text{termelékenység dinamikája} = 981,7/978,3 \cdot 100 = 100,3\%$$

$$\text{Változás Ft-ban: } 981,7 - 978,3 = 3,4 \text{ ezer Ft/fő/hó}$$

Értékelje a kapott eredményeket!

**Amikor a tulajdonos egyedül dolgozott a boltban, akkor havonta átlagosan 978,3 ezer Ft árbevételt realizált. A változás után az egy főre jutó árbevétel igen kis mértékben (0,3%-kal, vagyis 3,4 ezer Ft-tal) növekedett. Ez feltehetően annak tudható be, hogy a vevőkör örömmel vette a változásokat, és többen többet vásároltak.**

### 3. feladat

Az előző feladathoz hasonlóan vizsgálja meg a leterheltség alakulását! (Hogyan változott az egy főre jutó vevőszám?)

leterheltség a változás előtt= $580/1=580$  vevő/fő/hó

leterheltség a változás után= $890/2=445$  vevő/fő/hó

a leterheltség változásának vizsgálata:

leterheltség dinamikája= $445/580*100=76,7\%$

Ez hogyan befolyásolja a tulajdonos azon elképzelését, hogy több ideje legyen a beszerzésre és egyéb tevékenységekre?

Az egy dolgozóra jutó vevők átlagos havi száma 23,3%-kal (135 vevővel) csökkent az új dolgozó felvételével. Ezzel a tulajdonosnak láthatóan több ideje és energiája marad az egyéb teendőkre, így például az árbevétel-növelő technikák tervezésére, bevezetésére.

### 4. feladat

Változott-e az egy vevő által vásárolt összeg átlagos értéke?

Minőségi mutató a változás előtt= $11740000/580/12=1687$  Ft/vevő

Minőségi mutató a változás után= $23560000/890/12=2206$  Ft/vevő

A minőségi mutató dinamikája= $2206/1687*100=130,8\%$

Ez hogyan cseng össze a tulajdonos eredeti elképzeléseivel?

A számítások alapján megállapíthatjuk, hogy a vevők átlagosan magasabb összegért vásárolnak egy-egy alkalommal a változások után. Ez feltételezhetően az újításoknak köszönhető, mert fejlesztették a készletet, választékot, segítették az eladási munka javítását.

### 5. feladat

Foglalja össze a változás következményeit! Véleménye szerint jól döntött és körültekintően tervezett-e a tulajdonos? Véleményét az eddig megismert adatokkal és a kapott eredményekkel támassza alá!

A tulajdonos a felsorolt változásokat annak érdekében tervezte és hajtotta végre, hogy az árbevételt és a nyereséget növelhesse. A számítások alátámasztják elképzeléseit, azt mutatják, hogy a tulajdonos körültekintően tervezett. Az árbevétel több mint duplájára emelkedett, a termelékenység is nőtt. Csökkent a leterheltség. A vevőszám 310-zel emelkedett és egy vevő egyszeri vásárlási értéke is nőtt több mint 30%-kal (519 Ft-tal).

Összességében elmondhatjuk, hogy a hatékonyság megfelelően alakult, a változások megalapozottak, beváltották a hozzájuk fűzött reményeket.



**ÖNELLENŐRZŐ FELADATOK**

A Masni BT. ajándékboltokat működtet. A legkisebb és a legnagyobb üzletének adatait hasonlítjuk össze. A nagyobbik üzlet alapterülete 300 négyzetméter és 18 fő dolgozik benne, a kisebb üzletben 3 fő dolgozik 28 négyzetméteren. Mindkét üzletben összesítették a márciusi forgalmi adatokat. A nagyobb üzletben a hónap során 24000 vevő összesen 94 millió Ft értékben vásárolt. A kisebb üzlet vezetője kiszámolta, hogy a hónap során 1810 vevőt szolgáltak ki, és egy-egy vevő átlagosan 3.800 Ft-ért vásárolt. Hasonlítsa össze a két üzlet hatékonyságát! (A vizsgálat során a kisebb üzlet legyen a viszonyítási alap)

**1. feladat**

Mekkora a kisebb üzlet forgalma?

---

---

**2. feladat**

Hasonlítsa össze a két üzlet forgalmát egy főre vetítve!

---

---

---

---

**3. feladat**

Vizsgálja meg az egy eladóra jutó vevőszámot!

---

---

---

**4. feladat**

Hogyan alakult egy vásárlás átlagos értéke a két üzletben?

---

---

---

**5. feladat**

Számítsa ki mindkét üzletre az egy négyzetméter alapterületre jutó forgalmat, majd hasonlítsa össze a két adatot!

---

---

---

**6. feladat**

Értelmezze a kapott eredmények alapján a két üzlet gazdálkodását! Emelje ki a legfontosabb eltéréseket! Tegyen javaslatot a kedvezőtlen mutatók javítására!

---

---

---

---

---

MUNKANYELV

## MEGOLDÁSOK

### 1. feladat

Mekkora a kisebb üzlet forgalma?

**1810 vevő vásárolt fejenként átlagosan 3800 Ft-ért.**

**Tehát a forgalom:  $1810 \cdot 3800 = 6.878.000$  Ft**

### 2. feladat

Hasonlítsa össze a két üzlet forgalmát egy főre vetítve!

**Nagy bolt termelékenysége:  $94000/18 = 5222,2$  ezer Ft/fő/hó**

**Kis bolt termelékenysége:  $6878/3 = 2.292,7$  ezer Ft/fő/hó**

**A termelékenység összehasonlítása:  $5222,2/2292,7 \cdot 100 = 227,8\%$**

**Tehát a nagyobb üzlet termelékenysége közel két és félszerese a kisebbnek.**

**Vagy: a nagy bolt termelékenysége 127,82%-kal magasabb a kisebb üzleténél.**

### 3. feladat

Vizsgálja meg az egy eladóra jutó vevőszámot!

**Leterheltség nagy bolt:  $24000/15 = 1600$  vevő/fő**

**Leterheltség kis bolt:  $1810/3 = 603,3$  vevő/fő**

**A leterheltség összehasonlítása:  $1600/603,3 \cdot 100 = 265,2\%$**

**A dolgozók leterheltsége a nagyobb üzletben jóval magasabb (165,2%-kal).**

### 4. feladat

Hogyan alakult egy vásárlás átlagos értéke a két üzletben?

**Minőségi mutató a nagyobb üzletben:  $9400000/24000 = 3917$  Ft/vevő**

**Már a boltvezető kiszámolta - Minőségi mutató a kisebb üzletben:  $6878000/1810 = 3800$  Ft/vevő**

**A minőségi mutató összehasonlítása:  $3917/3800 \cdot 100 = 103,1\%$**

**Az egy vevőre jutó forgalom a két üzletben nem tér el jelentősen.**

### 5. feladat

Számítsa ki mindkét üzletre az egy négyzetméter alapterületre jutó forgalmat, majd hasonlítsa össze a két adatot!

**Alapterület kihasználás nagy bolt:  $94000/300 = 313,3$  ezer Ft/négyzetméter**

**Alapterület kihasználás kis bolt:  $6878/28 = 245,6$  ezer Ft/négyzetméter.**

**Alapterület kihasználás összehasonlítása:  $313,3/245,6 \cdot 100 = 127,6\%$**

**A nagyobb üzlet alapterület kihasználása 27,6%-kal jobb.**

### 6. feladat

Értékelje a kapott eredmények alapján a két üzlet gazdálkodását! Emelje ki a legfontosabb eltéréseket! Tegyen javaslatot a kedvezőtlen mutatók javítására!

A nagyobb üzlet alapterülete több mint tízszer, létszáma hatszor nagyobb, mint a kisebbé. A vevőszámban és az árbevételben tizenháromszoros a különbség a nagyobb bolt javára. Ezen adatok összevetésével megvizsgáltuk a hatékonysági adatokat.

A létszámhatékonyság a két üzletnél jelentős eltérést mutat. A nagyobb bolt termelékenysége két és félszerese a kisebbnek, vagyis egy dolgozó átlagosan ennyivel több árbevételt tud realizálni. Az egy-egy vevő által vásárolt érték nem tér el jelentősen, tehát a termelékenység-különbség oka elsősorban a jóval nagyobb leterheltségben keresendő. A nagyobb üzletben egy eladó 1600 vevőt szolgált ki a vizsgált hónapban, míg a kis üzletben kb. 600-at. A termelékenységet a kisebb boltban a leterheltség növelésével javíthatnák. A leterheltség növelhető a meglévő létszám megtartása mellett a vevőszám emelésével, vagy a létszám csökkentésével. A létszámcsökkentés a kiszámítható munkaszervezés miatt nem kivitelezhető, ezért a vevőszámot kellene növelni. A vevőszámot például az értékesítési körülmények javításával, választékbővítéssel/átalakítással, vagy reklámmal lehet növelni.

Az alapterület kihasználtsága a kisebb boltban alacsonyabb. Az eltérés nem olyan jelentős, mint az előbbi mutatóknál, de itt is majdnem eléri a 30%-ot. Bár általában egy kisebb üzletnél alacsonyabb is a kihasználás, a mérethatékonyság a nagyobb alapterület felé viszi a lehetőséget. A létszámhatékonysághoz hasonlóan az alapterület kihasználást is az értékesítéspolitikai és a készlet átalakításával, vagy hatékonyabb reklámmal javíthatjuk.

## JÖVEDELMEZŐSÉG

### MUNKAHELYZET-ESETFELVETÉS

Szabó Béla egyéni vállalkozóként gyerekruházati üzletet működtet egy 100000 fős város legnagyobb lakótelepén. A vevők 80%-a a lakókból, 15%-a a környéken dolgozókból és erre utazókból, a maradék 5% pedig az egyéb vevőkből áll. A vásárlók szeretik az üzletet, mert a tulajdonos és a három eladó komoly áruismereti tudással és jó eladói érzékkel szolgálja ki őket. A választék alapja a megfizethető, közepes minőség, de kiemelkedő minőségű, magasabb árfekvésű termékeket is kínálnak. Az előző évben az üzlet éves árbevétele 62400 ezer Ft, az eladott áruk beszerzési értéke 38200 ezer Ft, a forgalmazáshoz kapcsolódó költségek összege 17100 ezer Ft, amiből a személyi jellegű ráfordítások értéke 7700 ezer Ft volt. Az idei évre a tulajdonos megcélozza a vevőkör bővítését, ezért a városban intenzív reklámkampányba kezd, amivel a város egyéb részein lakókat is megszólítja. Emellett emeli a magasabb árú termékek arányát is, hogy a nagyobb jövedelmű vevőréteget is ide csábítsa. Ennek hatására az üzlet éves árbevétele, 74500 ezer Ft lett. Azonban a költségek is emelkedtek. Ez az egyéb tényezők mellett annak is köszönhető, hogy a minőségi áruk beszerzésének növelése miatt nőtt az ELÁBÉ (+4100 ezer Ft). A forgalmazási költségek közül jelentősen megemelkedtek a reklámköltségek (+3400 ezer Ft). A személyi jellegű ráfordítások kisebb mértékben - 8%-kal - emelkedtek. Az egyéb forgalmazási költségek értéke 10500 ezer Ft.

Vajon jól tervezett-e a tulajdonos? Érdemes volt-e a vevőkört ilyen formában bővíteni? Jövedelmezőbb lett-e az üzlet?

### INFORMÁCIÓTARTALOM

#### Jövedelmezőség

A jövedelmezőség kategóriája szorosan kapcsolódik az eredményhez. Akkor tekintünk egy vállalkozást jövedelmezőnek, ha a gazdálkodás során megfelelő nagyságú és arányú nyereség képződik, ha a bevételei jelentősen meghaladják a ráfordításait. Ez azonban csak

egyfajta – leegyszerűsített – megközelítése a jövedelmezőségnek. Ha általánosítunk, akkor a következő meghatározást alkothatjuk.

A **jövedelmezőség** a bevételeket és költségeket veti össze az eredménnyel, megmutatja, hogy az elért nyereség hogyan aránylik az elérése érdekében hozott gazdasági áldozathoz, vagy éppen az árbevételhez.

A jövedelmezőség vizsgálata során az alábbi tényezőkkel vethetjük össze az eredményt:

- az **eredménykimutatás, jövedelmezőségi tábla adataival**: költségeinkkel, a kereskedelemben az árréssel és a bevételekkel,
- a **mérlegtételekkel**: a teljes vagyonnal, eszközcsoportokkal vagy éppen a saját tőkével,
- a **munkafelhasználás költségével**.



Az eredménykimutatás és a jövedelmezőségi tábla adataival számított jövedelmezőség

- **Költség és eredmény**

$$\text{Költséghatékonyság} = \frac{\text{eredmény}}{\text{költség}} * 100$$

A kapott eredmény alapján megtudhatjuk, hogy egységnyi költséggel mekkora nyereséget tudunk elérni. A mutató akkor kedvező, ha minél nagyobb, vagyis 100 Ft ráfordítással minél több nyereséget realizálunk. A számítást az üzemi/üzleti eredménnyel és az annak érdekében felmerült költségekkel, ráfordításokkal érdemes elvégezni. A kereskedelemben ezt a mutatót a forgalmazási költségekre vetítve számolják.

- **Árrés és eredmény**

$$\text{Árréshatékonyság} = \frac{\text{eredmény}}{\text{árrés}} * 100$$

A számításból megtudhatjuk, hogy a realizált árrés hány %-át teszi ki a nyereség. Ennél a mutatónál is az a kedvező, ha minél nagyobb értéket kapunk.

➤ Árbevétel és eredmény

$$\text{Eredményszínvonal} = \frac{\text{eredmény}}{\text{nettó árbevétel}} * 100$$

Az eredményszínvonal mutatóját már ismerjük a jövedelmezőségi táblából. Segítségével megvizsgálhatjuk, hogy a nyereség hány %-át teszi ki az árbevételnek, illetve 100 Ft árbevételre mekkora nyereség jut.

A számítást megint csak végezhetjük az üzleti eredménnyel vagy az adózott eredménnyel. Ha az adózott eredményt használjuk fel, akkor a mutatót a szakirodalom ROS-ként jegyzi. A ROS (Return On Sales) jelentése: árbevétel arányos jövedelmezőség.

$$\text{Eredményrugalmasság} = \frac{\text{eredményváltozás \% - ban}}{\text{árbevétel változás \% - ban}}$$

A mutató kifejezi, hogy 1%-os árbevétel változás hány %-os eredményváltozást von maga után. Ha a mutató 1-nél kisebb, akkor valószínűsíthető, hogy az árbevétel növelését költségemeléssel vagy árcsökkentéssel értük el, tehát az árbevétel nyereségtartalma (az eredményszínvonal) csökkent.

A jövedelmezőségi tábla egyéb adatai, kiegészítik az eddig felsorolt mutatókat, ezért ezeket is érdemes kiszámolni a jövedelmezőség teljes értékeléséhez.

$$\text{Árrésszínvonal} = \frac{\text{árréstömeg}}{\text{nettó árbevétel}} * 100$$

Megmutatja, hogy az árbevételből milyen arányt képvisel az árréstömeg, vagyis milyen átlagos haszonkulccsal dolgozik az adott üzlet, illetve cég.

$$\text{Költségszínvonal} = \frac{\text{forgalmazási költségek}}{\text{nettó árbevétel}} * 100$$

A költségszínvonal az árbevétel költségtartalmát fejezi ki úgy, hogy az összevethető különböző feltételekkel működő üzletekre is.

A mérlegtételekkel összevetett jövedelmezőség

➤ Vagyon és eredmény

$$\text{Vagyonarányos eredmény} = \frac{\text{eredmény}}{\text{összes vagyon}} * 100$$

Megmutatja a vállalat összvagyonára vetített eredményt. Az a kedvező, ha az egységnyi vagyonra minél magasabb eredmény jut.

A mutatót számíthatjuk az adózott eredménnyel, aminek a nemzetközi elnevezése ROA. A ROA (return on assets) jelentése vagyonarányos jövedelmezőség.

A vállalkozó számára azonban ennél többet mond, ha nem a teljes vagyont vesszük alapul, hanem a vállalkozás saját vagyonát. Erre a célra alkalmazható a következő mutató.

➤ **Saját tőke és eredmény**

$$\text{Eredmény a saját tőke arányában} = \frac{\text{eredmény}}{\text{saját tőke}} \cdot 100$$

A kapott eredmény megmutatja, hogy az eredmény hány százaléka a saját tőkének. A tulajdonosok, befektetők számára ez az egyik legfontosabb mutató. Ennek segítségével lemérhetik, hogy a befektetésük mennyire számít jó befektetésnek, biztosítja-e az elvárt hozamot. A nemzetközi gazdasági elemzésekben a mutató neve ROE. A ROE (Return On Equity) jelentése saját tőke arányos jövedelmezőség.

➤ **Eszközök és eredmény**

$$\text{Eszközarányos eredmény} = \frac{\text{eredmény}}{\text{eszközök értéke}} \cdot 100$$

Ezt a mutatót számíthatjuk a befektetett eszközökre vagy más eszközrészeire.

**A munkafelhasználás költsége és a jövedelmezőség**

$$\text{bérarányos eredmény} = \frac{\text{eredmény}}{\text{bérköltség}} \times 100$$

A mutató segítségével megtudhatjuk, hogy egységnyi bérköltséggel mekkora eredményt tudunk kitermelni. A számítást végezhetjük a bruttó bérek összegére, a teljes bérköltségre, vagy az összes személyi jellegű ráfordításra vetítve.



**TANULÁSIRÁNYÍTÓ**

*Most térjünk vissza a füzet elején felvázolt esethez! Válaszoljon az ehhez kapcsolódó kérdésekre!*

**1. feladat**

Hogyan alakult az árbevétel, a nyereség és a nyereségszínvonal a vizsgált időszakban! Értékelje a kapott eredményeket!

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**2. feladat**

Véleménye szerint a teljesítménynövekedésnek megfelelő-e a személyi jellegű ráfordítások növelése? Véleményét számításokkal támassza alá!

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**3. feladat**

Értékelje a nyereség és a személyi jellegű ráfordítások kapcsolatát!

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**4. feladat**

Elemezze a vagyon nyereségtermelő képességét, ha a vállalkozás összvagyona 5,7 millió Ft, ebből a saját tőke 4,2 millió Ft!

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

#### 5. feladat

A meglévő adatok és a kapott eredmények tükrében értékelje az üzlet munkáját, jövedelmezőségét!

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### MEGOLDÁSOK

#### 1. feladat

Hogyan alakult az árbevétel, a nyereség és a nyereségszínvonal a vizsgált időszakban! Értékelje a kapott eredményeket!

**Árbevétel alakulása:**

előző év: 62400 ezer Ft

tárgyév: 74500 ezer Ft

Tárgyévi árbevétel az előző évhez képest:  $74500/62400*100=$  119,4%

**Nyereség alakulása:**

előző év:	$62400 - 38200 - 17100 =$	7100 ezer Ft
tárgyév:	ELÁBÉ: $38200 + 4100 =$	42300 ezer Ft
	Forgalmazási költségek	
	reklám:	3400 ezer Ft
	személyi jell. ráf.: $7700 * 1,08 =$	8316 ezer Ft
	egyéb forg. ktg.	10500 ezer Ft
	<b>Összes forgalmazási költség:</b>	<b>22216 ezer Ft</b>

Tárgyévi nyereség:  $74500 - 42300 - 22216 =$  9984 ezer Ft

Tárgyévi nyereség az előző évhez képest:  $9984 / 7100 * 100 =$  140,6 %

**A nyereségszínvonal alakulása:**

előző év:	$7100 / 62400 * 100 =$	11,4%
tárgyév:	$9984 / 74500 * 100 =$	13,4%
Tárgyévi nyereségszínvonal az előző évhez képest:	$13,4 / 11,4 * 100 =$	117,5%

Az üzletben az árbevétel 12100 ezer Ft-tal emelkedett, ami 19,4%-os növekedésnek felel meg. A költségek nem emelkedtek ilyen ütemben, ezért a nyereség több mint 40%-kal (2884 ezer Ft-tal) nőtt.

A nyereség előző évben az árbevétel 11,4%-a, míg a tárgyévben 13,4%-a, ami a nyereségszínvonal 2%-pontos növekedését jelenti. A változások után tehát 100 Ft árbevétellel 2 Ft-tal több nyereséget tud termelni az üzlet.

A nyereségszínvonal kedvező alakulása részben az árbevétel-növekedésnek köszönhető, és annak, hogy a költségnövekedés üteme lassabb, mint az árbevétel-növekedés.

## 2. feladat

Véleménye szerint az árbevétel-növekedésnek megfelelő-e a személyi jellegű ráfordítások növelése? Véleményét számításokkal támassza alá!

Az árbevétel 19,4%-kal emelkedett, a személyi jellegű ráfordítások 8%-kal nőttek a vizsgált időszakban.

Ebből következik, hogy a bevétel-növekedés üteme gyorsabb, mint a bérek növekedése. Ezt a tulajdonos (jogosan) azzal indokolhatja, hogy az árbevétel ilyen arányú változása nem elsősorban a dolgozóknak köszönhető, hanem a megvalósított változásoknak. A dolgozók a többletmunkának megfelelő arányú emelést kaptak.

## 3. feladat

Értékelje a nyereség és a személyi jellegű ráfordítások kapcsolatát!

**Bérrányos nyereség (nyereség a személyi jellegű ráfordítások arányában):**

előző év:	$7100/7700 \cdot 100 =$	92,2%
tárgyév:	$9984/8316 \cdot 100 =$	120,1%
növekedés mértéke:	$120,1 - 92,2 =$	27,9%-pont
növekedés üteme:	$120,1 / 92,2 =$	130,3%
vagyis a növekedés		30,3%

A kapott eredményeket kétféleképpen is értékelhetjük.

– Ha a százalékokat vesszük mértékegységnek:

Az előző évben a nyereség a személyi jellegű ráfordítások 92,2%-át tették ki, míg a tárgyévben a 120,1%-át. Ez jelentős javulás a bérhatékonyságban.

– Ha az adatokat Ft-ban értelmezzük.

Az előző évben 100 Ft személyi jellegű ráfordítással 92,2 Ft nyereséget tudott elérni az üzlet, míg a tárgyévben 120,1 Ft-ot. Látható, hogy a bérarányos eredmény jelentősen nőtt a vizsgált időszakban.

#### 4. feladat

Elemesse a vagyon nyereségtermelő képességét, ha a vállalkozás összvagyon 5,7 millió Ft, ebből a saját tőke 4,2 millió Ft, és nem változott a vizsgált időszakban!

Vagyonarányos nyereség:

előző év:	$7100/5700 \cdot 100 =$	124,6%
tárgyév:	$9984/5700 \cdot 100 =$	175,6%
változás:	$175,6 / 124,6 \cdot 100 =$	140,9%
		40,9%-os növekedés.

Nyereség a saját forrás arányában:

előző év:	$7100/4200 \cdot 100 =$	169,0%
tárgyév:	$9984/4200 \cdot 100 =$	237,7%
változás:	$237,7 / 169,0 \cdot 100 =$	140,7%
		40,7%-os növekedés.

A vagyon jövedelemtermelő képessége jelentősen nőtt. Ez annak köszönhető, hogy a vagyon növelése nélkül – főként készletpolitikai és szervezési eszközökkel, valamint új reklámpolitikával sikerült növelni a bevételt és a nyereséget.

#### 5. feladat

A meglévő adatok és a kapott eredmények tükrében értékelje az üzlet munkáját, jövedelmezőségét, a terv életképességét!

A tervezett változásokat az üzlet úgy tudta megvalósítani, hogy ezzel javultak a gazdálkodási mutatói. A vizsgált időszakban az árbevétel és a nyereség is növekedett. A nyereségnövekedés nagyobb ütemű, mint az árbevétel növekedése, mert a terv megvalósításához elegendő volt a költségeket az árbevételnél kisebb arányban növelni.

A tervet beruházás nélkül, csupán a készletek szerkezetének változtatásával lehetett megvalósítani, ezért a nyereségnövekedés változatlan vagyon–nagyság mellett valósulhatott meg. Ebből következik, hogy a vagyon nyereségtermelő képessége is nőtt.

Fenti adatok alapján kijelenthetjük, hogy a tulajdonos jól döntött, amikor a változásokat megtervezte és megvalósította.

MUNKANYELV

## ÖNELLENŐRZŐ FELADATOK

## 1. feladat

Az „Éléstár” nevű élelmiszerboltban, áprilisban az árbevétel 97 millió Ft, ebből az árrés 27 millió Ft. A nyereség az árbevétel 12%-a volt.

Az üzlet vonzáskörzetében május 5-én megnyílt egy hasonló profilú üzlet. A vevők megtartása érdekében az Éléstár is készült különböző vásárlásösztönző módszerekkel (személyes eladás erősítése, akciók, nyereményjáték) és reklámmal. Ennek hatására az árbevétel csupán 5%-kal esett vissza, de az árrésszínvonal csökkent 1%-ponttal. A megvalósított változtatások miatt emelkedtek a forgalmazási költségek 3,4 millió Ft-tal.

a) Hogyan változott az árrés és az árbevétel, valamint a költség és az árbevétel aránya?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

b) Számítsa ki mindkét évre a nyereséget, valamint a nyereség és árbevétel arányát!

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

c) Értékelje az üzletet a kapott eredmények és a kialakult piaci helyzet alapján!

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 2. feladat

A Firhang Bt. 3 lakástextil üzletet működtet. A cégvezetés kérésére elkészítették a három üzlet jövedelmezőségi kimutatását 2009-re.

Jövedelmezőségi kimutatás 2009. évre.

	1. számú bolt		2. számú bolt		3. számú bolt	
	adatok ezer Ft- ban	adatok az árbevétel %-ában	adatok ezer Ft- ban	adatok az árbevétel %-ában	adatok ezer Ft- ban	adatok az árbevétel %-ában
Nettó árbevétel	24700	100,0	59500	100,0	110000	100,0
Eladott áruk beszerzési értéke	18525	75,0	46410	78,0	82500	75,0
Árréstőmeg	6175	25,0	13090	22,0	27500	25,0
forgalmazási költségek	4446	18,0	9818	16,5	18150	16,5
eredmény	1729	7,0	3272	5,5	9350	8,5

- a) Az 1. és a 3. üzletben azonos árrésszínvonallal dolgoztak. Miből adódik akkor a nyereség eltérése?

---



---



---



---



---



---



---

- b) Melyik üzletben a legjobb a költséghatékonyság?

---



---



---



---



---



---



---

- c) Értékelje az üzletek tevékenységét! Melyik üzletben a legjobb a jövedelmezőség?

---



---



---



---



---



---



---

## MEGOLDÁSOK

## 1. feladat

a) Hogyan változott az árrés és az árbevétel, valamint a költség és az árbevétel aránya?

**Árbevétel:**

április: 97000 ezer Ft

árbevételváltozás:  $-5\%$  (Dinamikus viszonyszám:  $95\%$ )

május:  $97000 \cdot 0,95 = 92150$  ezer Ft

**Árrés és árbevétel aránya:**

Árrés április: 27000 ezer Ft

Árrésszínvonal április:  $27000/97000 \cdot 100 = 27,8\%$

Árrésszínvonal május:  $27,8 - 1 = 26,8\%$

Árrés május:  $92150 \cdot 0,268 = 24696,2$  ezer Ft

Árrésváltozás:  $24696,2/27000 \cdot 100 = 91,5\%$  – csökkenés  $8,5\%$

Árrésszínvonal változás:  $26,8/27,8 \cdot 100 = 96,4\%$  – csökkenés  $3,6\%$

**Költség és árbevétel aránya:**

költségszínvonal április: árrésszínvonal – nyereségszínvonal =  $27,8 - 12 = 15,8\%$

forgalmazási költségek április:  $97000 \cdot 0,158 = 15326$  ezer Ft

forgalmazási költségek május:  $15326 + 3400 = 18726$  ezer Ft

költségszínvonal:  $18726/92150 \cdot 100 = 20,3\%$

költségváltozás:  $18726/15326 \cdot 100 = 122,1\%$  – növekedés  $22,1\%$

költségszínvonal változás:  $20,3/15,8 \cdot 100 = 128,5\%$  – növekedés  $28,5\%$

b) Számítsa ki mindkét évre a nyereséget, valamint a nyereség és árbevétel arányát!

nyereség április:  $97000 \cdot 0,12 = 11640$  ezer Ft

nyereségszínvonal április:  $12,0\%$

nyereség május:  $24696 - 18726 = 5970$  ezer Ft

nyereségszínvonal május:  $5970/92150 \cdot 100 = 6,5\%$

nyereségváltozás:  $5970/11640 \cdot 100 = 51,3\%$  – csökkenés  $48,7\%$

nyereségszínvonal változás:  $6,5/12 \cdot 100 = 54,2\%$  – csökkenés  $45,8\%$

c) Értékelje az üzletet a kapott eredmények és a kialakult piaci helyzet alapján!

**Az árbevétel visszaesése kedvezőtlen az üzlet számára, bár a csökkenés nem jelentős (5%). Az üzletvezetés a versenytárs megjelenésére reklámot és választék-átalakítást, valamint akciót valósított meg. Ennek hatására jelentősen megnöttek a költségek. Ha megnézzük az egyes adatokat, láthatjuk, hogy a költségek nőttek a legnagyobb ütemben (22,1%-kal). Mivel az árbevétel csökkent, a költségszínvonal még erősebben – 28,5%-kal**



emelkedett. Az árbevétel csökkenése és a költségnövekedés együttes hatására a nyereség közel felére esett vissza.

Tehát megállapíthatjuk, hogy a versenytárs megjelenése komoly hatással volt az üzletre. Az üzletvezetés védelmében azonban meg kell jegyezni, hogy ilyen rövid távon nem lehet komoly következtetéseket levonni. A promóciónak lehet hosszabb kifutási ideje, így a költségek hosszabb távon megtérülhetnek. Az esetfelvetésből arra vonatkozóan sem szerezhetünk egyértelmű információt, hogy a megvalósított promóció nélkül mekkora lett volna a visszaesés.

De a boltvezetőnek érdemes elgondolkodnia, hogy maradjon az eredetileg kialakított tervnél, vagy módosítson.

## 2. feladat

- a) Az 1. és a 3. üzletben azonos árrésszínvonallal dolgoztak. Miből adódik akkor a nyereség eltérése?

A különbség abból kelezik, hogy az árbevétel és az árréstömeg nagyságrendben eltér, valamint abból, hogy a költségszínvonal és ebből adódóan a nyereségszínvonal is eltérő.

- b) Melyik üzletben a legjobb a költséghatékonyság?

A három üzlet közül a 2. és 3. üzletben egyforma a költségszínvonal (16,5%), az 1.-ben magasabb (18%). Azonban nem csupán a költségszínvonalat kell figyelembe venni, hanem a költséghatékonyságot is. A boltok közül az a költséghatékonyabb, amelyik 100 Ft költséggel nagyobb nyereséget tud elérni.

100 Ft költséggel elért nyereség:

1. számú bolt:  $1729/4446=38,9\%$

2. számú bolt:  $3272/9818*100=33,3$  Ft

Tehát 100 Ft költséggel 33,3 Ft nyereséget tud realizálni az üzlet.

3. számú bolt:  $9350/18150*100=51,5$  Ft

Tehát 100 Ft költséggel 51,5 Ft nyereséget tud elérni a bolt.

A számításokból kitűnik, hogy a 3. számú bolt nagyobb nyereséghányadot képes megteremteni, mint a 2. üzlet.

- c) Értékelje az üzletek tevékenységét! Melyik üzletben a legjobb a jövedelmezőség?

A legmagasabb árbevételt a 3. számú bolt érte el. Az üzletek közel azonos árrésszínvonallal dolgoznak, a 2. bolt árrésszínvonala a legalacsonyabb (22%). A költségszínvonal az 1. számú boltban a legmagasabb, a másik két üzletben 16,5–16,5%. A 3. üzlet gazdálkodik a legjobban. A legmagasabb árbevétel mellett az árrés – költség arány itt a legkedvezőbb. Ezért lehetséges, hogy itt a legmagasabb a 100 Ft árbevétellel elért nyereség (8,5 Ft).

*(Az értékelésben térjen ki az árbevételre, az árrésre – árrésszínvonalra, valamint a költségszínvonalra, de a döntő érv a nyereség és a nyereségszínvonal legyen.)*

## IRODALOMJEGYZÉK

Bognár Zsoltné: Vállalkozások 1. Vállalkozási ismeretek (Műszaki Kiadó, Budapest 2008.)

[www.magyarország.hu](http://www.magyarország.hu)

Horváthné Herbáth Mária – Stágel Imréné: Kereskedelmi és vállalkozási ismeretek (Műszaki Kiadó, Budapest 2006.)

[www.akereskedo.hu](http://www.akereskedo.hu)

Kristóf Lajos: Kereskedelmi számítások példatára Műszaki Kiadó, Budapest 2008.)

Horváthné Herbáth Mária – Stágel Imréné: Az áruforgalmi tevékenység tervezése, elemzése, hatása az eredményre (KIT., Budapest 2008.)

MUNKANYAG

A(z) 0001–06 modul 015–ös szakmai tankönyvi tartalomeleme felhasználható az alábbi szakképesítésekhez:

A szakképesítés OKJ azonosító száma:	A szakképesítés megnevezése
52 341 01 0000 00 00	Autó- és motorkerékpár-kereskedő
51 213 01 0010 51 01	Eseményrögzítő
51 213 01 0010 51 02	Filmlaboráns
55 345 01 0010 55 01	Európai uniós üzleti szakügyintéző
55 345 01 0010 55 02	Kereskedelmi szakmenedzser
55 345 01 0010 55 03	Kis- és középvállalkozási menedzser
55 345 01 0010 55 04	Külgazdasági üzletkötő
55 345 01 0010 55 05	Nemzetközi szállítmányozási és logisztikai szakügyintéző
55 345 01 0010 55 06	Reklámszervező szakmenedzser
55 345 01 0010 55 07	Üzleti szakmenedzser
52 341 05 1000 00 00	Kereskedő
52 341 05 0100 52 01	Bútor- és lakástextil-kereskedő
52 341 05 0100 52 02	Élelmiszer- és vegyiáru-kereskedő
52 341 05 0100 52 03	Ruházati kereskedő
52 341 07 0000 00 00	Kultúrcikk-kereskedő
54 341 01 0000 00 00	Külkereskedelmi üzletkötő
52 725 01 0000 00 00	Látszerész és fotócikk-kereskedő
33 341 03 0010 33 01	Építőanyag-kereskedő
33 341 03 0010 33 02	Épületgépészeti anyag- és alkatrész-kereskedő
33 341 03 0010 33 03	Járműalkatrész-kereskedő
33 341 03 0010 33 04	Villamossági anyag- és alkatrész-kereskedő
51 341 01 0000 00 00	Műszakicikk-kereskedő
51 341 02 0000 00 00	Régiségkereskedő
31 341 04 0000 00 00	Vegyesiparcikk-kereskedő
31 341 04 0100 31 01	Agrokémiai és növényvédelmi kereskedő
31 341 04 0100 31 02	Gyógynövénykereskedő
31 341 04 0100 31 03	Piaci, vásári kereskedő
31 341 04 0100 31 04	Sportszer- és játékkereskedő
33 215 02 0000 00 00	Virágkötő, -berendező, virágkereskedő
33 215 02 0100 33 01	Virágdekoratőr
33 215 02 0100 33 02	Virágkereskedő
52 341 06 0001 52 01	Antikvárium kereskedő

A szakmai tankönyvi tartalomelem feldolgozásához ajánlott óraszám:

20 óra

MUNKANYAG

A kiadvány az Új Magyarország Fejlesztési Terv  
TÁMOP 2.2.1 08/1–2008–0002 „A képzés minőségének és tartalmának  
fejlesztése” keretében készült.

A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap  
társfinanszírozásával valósul meg.

Kiadja a Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet  
1085 Budapest, Baross u. 52.  
Telefon: (1) 210–1065, Fax: (1) 210–1063

Felelős kiadó:  
Nagy László főigazgató