



Stágel Imréné

## A kereskedelmi vállalkozások üzleti eredményének elemzése



A követelménymodul megnevezése:

Az áruforgalmi tevékenység tervezése, irányítása, elemzése

A követelménymodul száma: 0003-06 A tartalomazonosító száma és célcsoportja: SzT-020-50



## A KERESKEDELMI VÁLLALKOZÁSOK ÜZLETI EREDMÉNYÉNEK ELEMZÉSE

### ESETFELVETÉS – MUNKAHELYZET

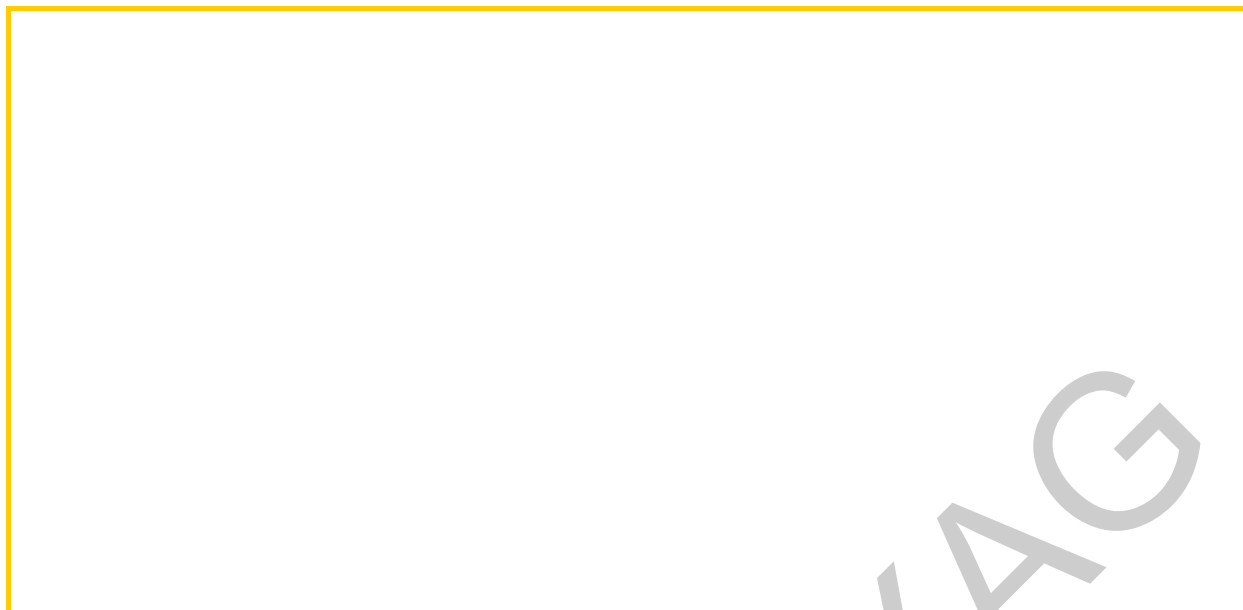
Ön a Hortenzia Virágkereskedelmi Kft. egyik tulajdonosa. A vállalkozás könyvelőjétől kapott alábbi adatok alapján elemzi az üzleti eredményre ható tényezőket abból a célból, hogy az eredményesség javítása érdekében a szükséges intézkedéseket megtegye.

Mindenekelőtt számítsa ki az üzemi-üzleti eredményt, majd a bevételi és ráfordítás-adatok, továbbá az eredmény százalékos változását kifejező viszonyszámokat! Tüntesse fel a kiszámított adatokat az alábbi táblázatban (Ft-adatokat ezer Ft, viszonyszámokat egy tizedes pontossággal)!

A Hortenzia Virágkereskedelmi Kft 2009. évi eredménykimutatásának főbb adatai:

A tétel megnevezése	2008. év ezer Ft	2009. év ezer Ft	Változás 2008. év = 100%
Értékesítés nettó árbevétele	142 500	159 600	
Egyéb bevételek	2 800	2 660	
Anyagjellegű ráfordítások	121 800	136 416	
ebből: ELÁBÉ	109 840	126 316	
Személyi jellegű ráfordítások	6 800	6 392	
Értékcsökkenési leírás	2 400	2 400	
Egyéb ráfordítások	5 200	4 940	
Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye			

Számítások:



Kedvezőnek vagy kedvezőtlennek ítéli meg az üzemi-üzleti eredmény alakulását?



Milyen összefüggést lát az üzemi-üzleti eredmény alakulása, valamint a bevételek és ráfordítások változásának mértéke között?



Milyen tényezők húzódnak meg a személyi jellegű ráfordítások alakulása mögött?



Hány százalékát teszi ki az üzemi-üzleti eredmény a nettó árbevételnek 2008-ban és 2009-ben?

Mennyi az ELÁBÉ-n felüli forgalmazási költségek összege 2008-ban és 2009-ben? (A forgalmazási költségekbe az egyéb ráfordítások nem számítanak bele!) Hány százalékkal változott a forgalmazási költségek összege az előző évhez képest? Mi okozhatta a változást?

A forgalmazási költségek összege hány százalékát teszi ki a nettó árbevételnek 2008-ban és 2009-ben? Kedvezőnek vagy kedvezőtlennek ítéli meg a változást?

Az Egyéb bevételek és Egyéb ráfordítások hogyan befolyásolták az üzemi-üzleti eredmény alakulását?

## SZAKMAI INFORMÁCIÓTARTALOM

A továbbiakban jelen tananyag a kereskedelmi vállalkozásoknak csak az alaptevékenységükből, az áruk értékesítéséből származó eredményrészével, az üzemi (üzleti) eredménnyel foglalkozik. Bemutatja, hogyan milyen statisztikai módszerekkel, milyen mutatószámokkal elemezhető az üzemi-üzleti eredmény alakulása.

Az üzemi-üzleti eredmény elemzésének célja annak feltárása, hogy az eredmény alakulásában milyen szerepe volt a bevételek és ráfordítások változásának, egymáshoz viszonyított arányának, és ennek figyelembe vételével tudjuk meghozni az optimális döntéseket az eredményesség javítására vonatkozóan.

### Az eredményt befolyásoló bevételek és ráfordítások időbeli alakulásának vizsgálata

Az időbeli alakulást dinamikus viszonyszámokkal jellemezhetjük. A számításnál a tárgyidőszak adatát osztjuk a bázisidőszak adatával. Mivel azonos jellegű, azonos tartalmú adatokat viszonyítunk egymáshoz, a kapott mutatószámokat **abszolút** mutatóknak nevezzük. Az eredményesség elemzéséhez, tervezéséhez elengedhetetlen az árbevétel, az ELÁBÉ, az árréstömeg, a különböző költség-csoportok, költségnemek és az üzleti eredmény időbeli alakulásának vizsgálata dinamikus, tervfeladat- és tervteljesítési viszonyszámokkal.

**Az árbevétel időbeli alakulásának elemzésénél célszerű megvizsgálni, hogy a bevétel alakulásában mekkora szerepe volt az eladási árak és az eladott mennyiségek változásának.** Ha ugyanis döntően vagy kizárólag az eladási árak emelkedése eredményezte az árbevétel növekedését, akkor nem indokolt a forgalmazási költségek növekedése. Ha viszont jelentősen nőtt az értékesítés volumene, akkor természetes, hogy mind a felhasznált anyagok, szolgáltatások értéke, mind a személyi jellegű ráfordítások emelkednek.

Az árréstömeg alakulásának elemzésénél célszerű megvizsgálni, hogy mi okozta annak változását. **Az árréstömeg növekedhet például, ha nő az egyes termékek árrése,** mert a vállalkozás

- változatlan beszerzési árak mellett emeli az eladási árakat,
- csökkenő beszerzési árak mellett változatlanul hagyja vagy emeli az eladási árakat,
- csökkenő beszerzési árak mellett ennél kisebb mértékben csökkenti az eladási árakat,
- emelkedő beszerzési árak mellett ennél nagyobb mértékben emeli az eladási árakat.

**Az árréstömeg növekedhet akkor is, ha a forgalomból megnő a magasabb haszonkulcsú (magasabb árréstartalmú) termékek aránya.**

Az árréstömeg, a költségek, és az eredmény árbevételhez viszonyított arányának vizsgálata

A vállalkozás gazdálkodásának elemzéséhez érdemes megvizsgálni azt is, hogy az árréstömeg, a különböző költségek, és az üzem-üzleti eredmény hány százalékát teszi ki a nettó árbevételnek. Ezeket az ún. színvonal-mutatókat **relatív** mutatóknak nevezzük, mivel különböző jellegű adatokat viszonyítunk egymáshoz. A legjellemzőbb színvonal-mutatók:

- az árrésszínvonal,
- a költségszínvonal,
- az eredményszínvonal.

Az árbevételből az eladott áruk beszerzési értékét kivonva megkapjuk az árréstömeget.

Nettó árbevétel – ELÁBÉ = Árréstömeg

Az árréstömegeből fedezi a kereskedelmi vállalkozás a forgalmazással kapcsolatban felmerülő költségeit: az anyagfelhasználást, az anyagjellegű szolgáltatások igénybevételét, a foglalkoztatáshoz kapcsolódó költségeket, valamint a tartósan használt eszközök értékcsökkenését. A forgalmazási költségek megállapításánál az egyéb ráfordításokat nem kell figyelembe venni, mivel azok nem közvetlenül az áruértékesítéshez kapcsolódnak.

**Az árréstömeg kifejezhető az árbevétel, valamint az ELÁBÉ százalékában is. Ezt a mutatót árrésszínvonalnak nevezzük.**

Árrésszínvonal az árbevétel %-ában (Ásze) =  $(\text{Árréstömeg} / \text{Nettó árbevétel}) * 100$

Árrésszínvonal az ELÁBÉ %-ában (Ászb) =  $(\text{Árréstömeg} / \text{Eladott áruk nettó beszerzési értéke}) * 100$

**Az árrésszínvonal tulajdonképpen az átlagos haszonkulcsot jelenti.** Az árbevétel százalékában kifejezett árrésszínvonal az eladási árak százalékában számított átlagos haszonkulccsal, az ELÁBÉ százalékában kifejezett árrésszínvonal pedig a beszerzési árak százalékában kifejezett átlagos haszonkulccsal egyezik meg.

A haszonkulcs az egyes termékek árrése az eladási vagy a beszerzési ár százalékában.

Haszonkulcs(e) =  $(\text{Árrés} / \text{Nettó eladási ár}) * 100$

Haszonkulcs(b) =  $(\text{Árrés} / \text{Nettó beszerzési ár}) * 100$

**A költségelemzés relatív mutatói közül a leggyakrabban használt mutatószám a költségszínvonal.** Ez a mutató kifejezi, hogy a költségek összege hány %-át teszi ki az árbevételnek, illetve 100 Ft árbevétel elérése hány Ft költséget igényel.

Költségszínvonal =  $(\text{Költségösszeg} / \text{Árbevétel}) * 100$

Költségszínvonalat bármely költségből vagy költségcsoportból számíthatunk. Kiszámíthatjuk például

- az anyagjellegű ráfordítások színvonalát, azon belül az ELÁBÉ színvonalát,
- a személyi jellegű ráfordítások színvonalát, azon belül a bérhányad mutatóját (ez a bruttó bérek összegének aránya az árbevételből),
- az összes forgalmazási költség színvonalát.

**Az eredményszámítás relatív mutatói közül a leggyakrabban használt mutatószám az eredményszínvonal. A mutató kifejezi, hogy az eredmény hány %-át teszi ki a nettó árbevételnek, illetve, hogy 100 Ft árbevétellel mekkora eredmény érhető el.**

$$\text{Eredményszínvonal} = (\text{Eredmény}/\text{Nettó árbevétel}) \cdot 100$$

Eredményszínvonalat természetesen nem csak az üzemi-üzleti eredményből számíthatunk, hanem valamennyi eredményrészből és eredménykategóriából. Kiszámíthatjuk például a pénzügyi műveletek eredményének színvonalát, a szokásos vállalkozási eredmény, az adózás előtti eredmény, az adózott eredmény és a mérleg szerinti eredmény színvonalát is.

A gazdálkodás alaposabb elemzéséhez a színvonalmutatók időbeli alakulását is célszerű vizsgálni. Meghatározhatjuk az árrésszínvonal, a költségszínvonal és az eredményszínvonal dinamikus viszonyszámát, ekkor arra kapunk választ, hogy **milyen ütemben változott**, azaz hány százalékkal nőtt vagy csökkent az árrés-, a költség-, illetve az eredményszínvonal. Ha a tárgyidőszaki és a bázisidőszaki színvonalmutató értékének különbségét határozzuk meg, akkor arra kapunk választ, hogy **milyen mértékben változott** az árrés-, a költség-, és az eredményszínvonal.

Például ha a tárgyidőszaki árrésszínvonal 28%, a bázisidőszaki pedig 25%, akkor:

- a színvonalváltozás üteme  $28\%/25\% = 1,12$       112,0%, tehát      +12%,
- a színvonalváltozás mértéke  $28\% - 25\% = 3\%$

**A színvonalváltozás ütemének és mértékének értelmezése:** A bázisidőszakról a tárgyidőszakra az árrésszínvonal 12%-kal, azaz 3%-ponttal emelkedett.

**Válasz az Esetfelvetésben feltett kérdésekre:**

A fenti mutatószámokkal történő elemzés lehetőségét nézzük meg az Esetfelvetésben szereplő vállalkozás esetében! Egyúttal ellenőrizni is tudja, hogy helyesen értelmezte-e a feltett kérdéseket, jól számította-e ki a változást kifejező mutatókat. A színvonalmutatók kiszámításának és értelmezésének bemutatása a konkrét vállalkozás példáján keresztül pedig bizonyára hozzásegíti Önt az elemzés ezen módszereinek elsajátításához is.

A Hortenzia Virágkereskedelmi Kft 2009. évi eredménykimutatásának főbb adatai:

A tétel megnevezése	2008. év ezer Ft	2009. év ezer Ft	Változás 2008. év = 100%
Értékesítés nettó árbevétele	142 500	159 600	112,0
Egyéb bevételek	2 800	2 660	95,0
Anyagjellegű ráfordítások	121 800	136 416	112,0
ebből: ELÁBÉ	109 840	126 316	115,0
Személyi jellegű ráfordítások	6 800	6 392	94,0
Értékcsökkenési leírás	2 400	2 400	100,0
Egyéb ráfordítások	5 200	4 940	95,0
Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye	9 100	12 112	133,1

**Számítások:**

2008. évi üzleti eredmény

$$(142\,500\text{ e} + 2\,800\text{ e}) - (121\,800\text{ e} + 6\,800\text{ e} + 2\,400\text{ e} + 5\,200\text{ e}) = 9\,100\text{ ezer Ft}$$

2009. évi üzleti eredmény

$$(159\,600\text{ e} + 2\,660\text{ e}) - (136\,416\text{ e} + 6\,392\text{ e} + 2\,400\text{ e} + 4\,940\text{ e}) = 12\,112\text{ ezer Ft}$$

Dinamikus viszonyszámok

Értékesítés nettó árbevétele  $159\,600\text{ e}/142\,500\text{ e} = 112,0\%$

Egyéb bevételek  $2\,660\text{ e}/2\,800\text{ e} = 95,0\%$

Anyagjellegű ráfordítások  $136\,416\text{ e}/121\,800\text{ e} = 112,0\%$

ELÁBÉ  $126\,316\text{ e}/109\,840\text{ e} = 115,0\%$

Személyi jellegű ráfordítások  $6\,392\text{ e}/6\,800\text{ e} = 94,0\%$

Értékcsökkenési leírás  $2\,400\text{ e}/2\,400\text{ e} = 100,0\%$

Egyéb ráfordítások  $4\,940\text{ e}/5\,200\text{ e} = 95,0\%$

Üzleti eredmény  $12\,112\text{ e}/9\,100\text{ e} = 133,1\%$



### Hogyan ítéli meg az üzemi-üzleti eredmény alakulását?

Az üzemi-üzleti eredmény jelentős mértékben, 33,1%-kal volt magasabb 2009-ben, mint az előző évben. Ez kedvező változás.

### Milyen összefüggés van az üzemi-üzleti eredmény alakulása, valamint a bevételek és ráfordítások változásának mértéke között?

Az értékesítésből származó nettó árbevétel 12%-kal haladta meg az előző évit. Az anyagjellegű ráfordítások ezzel megegyező ütemben emelkedtek, ugyanakkor a személyi jellegű ráfordítások 6%-kal csökkentek, az amortizációként elszámolt költség pedig nem változott. Mivel a bevétel növekedési ütemét egyik költségcsoport sem haladta meg, ezért az üzemi-üzleti eredmény növekedett.

### Milyen tényezők húzódnak meg a személyi jellegű ráfordítások alakulása mögött?

A személyi jellegű ráfordítások 6%-os csökkenését az alábbiak bármelyike eredményezhette:

- csökkentették a foglalkoztatott létszámot,
- csökkent a foglalkoztatottak díjazása (pl. túlóradíj, prémium, jutalék csökkenése következtében),
- a foglalkoztatott létszám összetétele megváltozott: megnőtt az alacsonyabb bérű dolgozók részaránya,
- csökkent a személyi jellegű egyéb kifizetések, juttatások összege (pl. étkezési hozzájárulás, jubileumi jutalom, üdülési hozzájárulás),
- csökkent a bérek után fizetendő járulékok mértéke.

### Hány százalékát teszi ki az üzemi-üzleti eredmény a nettó árbevételnek 2008-ban és 2009-ben?

Eredményszínvonal 2008-ban:  $9\,100\text{ e} / 142\,500\text{ e} = 0,0638$       6,4%

Eredményszínvonal 2009-ben:  $12\,112\text{ e} / 159\,600\text{ e} = 0,0758$       7,6%

Az üzemi-üzleti eredmény 2008-ban a nettó árbevételnek 6,4%-át, 2009-ben 7,6%-át tette ki. Ez azt jelenti, hogy minden 100 Ft árbevételből 2008-ban 6,4 Ft, 2009-ben 7,6 Ft üzleti eredményt realizáltak.

### Mennyi az ELÁBÉ-n felüli forgalmazási költségek összege 2008-ban és 2009-ben? Hány százalékkal változott a forgalmazási költségek összege az előző évhez képest? Mi okozhatta a változást?

Az ELÁBÉ-n felüli forgalmazási költségek összege 2008-ban:

$(121\,800\text{ e} - 109\,840\text{ e}) + 6\,800\text{ e} + 2\,400\text{ e} = 21\,160\text{ e Ft}$

Az ELÁBÉ-n felüli forgalmazási költségek összege 2009-ben:

$(136\,416\text{ e} - 126\,316\text{ e}) + 6\,392\text{ e} + 2\,400\text{ e} = 18\,892\text{ e Ft}$

A forgalmazási költségek dinamikus viszonyzáma:

$18\,892\text{ e} / 21\,160\text{ e} = 89,3\%$

A forgalmazással kapcsolatos költségek 10,7%-kal csökkentek az előző évhez képest. Ez a költségekkel való takarékosabb gazdálkodást tükrözi. Csökkentek a foglalkoztatáshoz kapcsolódó költségek, és csökkent az anyagokra, anyagjellegű szolgáltatásokra fordított kiadás is. Lehet azonban, hogy a vállalkozáson kívül álló tényezők is hozzájárultak a mutató javulásához: például csökkent a közüzemi szolgáltatások díja, az üzemanyagok díja, a bérek után fizetendő járulékok mértéke.

**A forgalmazási költségek összege hány százalékát teszi ki a nettó árbevételnek 2008-ban és 2009-ben? Kedvezőnek vagy kedvezőtlennek ítélné meg a változás?**

A forgalmazási költségek színvonala 2008-ban:  $21\,160\text{ e} / 142\,500\text{ e} = 0,1484 = 14,8\%$

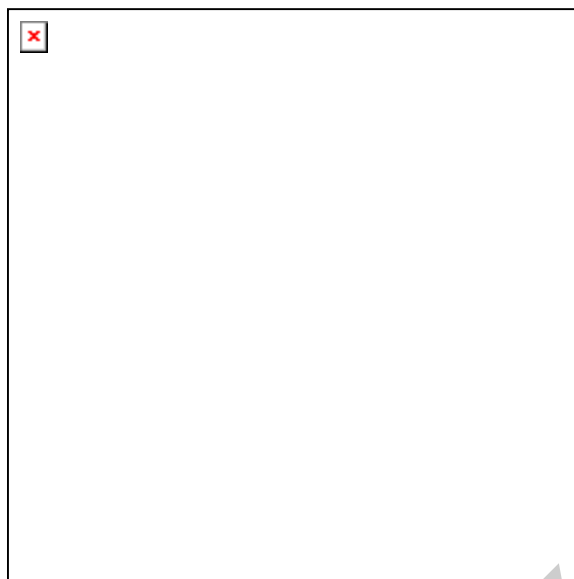
A forgalmazási költségek színvonala 2009-ben:  $18\,892\text{ e} / 159\,600\text{ e} = 0,1183 = 11,8\%$

A forgalmazási költségek a nettó árbevételnek 2008-ban 14,8%-át, 2009-ben pedig 11,8%-át tették ki. Ez azt jelenti, hogy minden 100 Ft árbevételből 2008-ban 14,8 Ft-ot, 2009-ben pedig csak 11,8 Ft-ot fordítottak a forgalmazással kapcsolatos költségekre.

A forgalmazási költségek arányának csökkenése az árbevételből kedvező változásnak tekintendő, hiszen takarékosabb költséggazdálkodásra utal. Lehet a takarékoskodásnak azonban már egy olyan mértéke, ami az árbevétel további növekedésének akadálya lehet. Például kevésbé felkészült dolgozók foglalkoztatása alacsonyabb bérért, a csomagolóanyagokkal való túlzott takarékoskodás, ami a kiszolgálás színvonalának rovására mehet.

**Az egyéb bevételek és egyéb ráfordítások hogyan befolyásolták az üzemi-üzleti eredmény alakulását?**

Mivel az egyéb bevételek és az egyéb ráfordítások is 5%-kal csökkentek 2008-hoz képest, alakulásuk nem befolyásolta az üzemi-üzleti eredmény alakulását.



1. ábra. A kereskedelmi vállalkozások üzleti eredményének összetevői

## TANULÁSIRÁNYÍTÓ

Ön egy kereskedelmi vállalkozás által működtetett élelmiszerbolt vezetője. A cég üzleti eredményének elemzéséhez és tervezéséhez az eredménykimutatás alábbi, kiemelt adatait elemzik a tulajdonosokkal a 2009. évet követően.

Összköltség eljárással készített eredménykimutatás „A” változat

A tétel megnevezése	adatok ezer Ft-ban	
	2008. év	2009. év
Értékesítés nettó árbevétele	98 000	95 000
Egyéb bevételek	0	3 000
Anyagjellegű ráfordítások	84 600	80 800
Ebből		
– eladott áruk beszerzési értéke	79 800	75 300
– anyagköltség és anyagjellegű szolgáltatások értéke	4 800	5 500
Személyi jellegű ráfordítások	13 500	14 300

Értékcsökkenési leírás	800	1 250
Egyéb ráfordítások	600	600
Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye	-1500	1 050

Kiegészítő információk:

2009. évben az egyéb bevételek kizárólag a feleslegessé vált tárgyi eszközök értékesítéséből származtak.

A bolt vezetőjeként mondjon véleményt az értekezleten elhangzott, alább idézett kijelentésekről! (Jelen anyagban az "egyetértek" vagy a "nem értek egyet" kifejezés valamelyikének aláhúzásával jelölje véleményét!) Érveljen álláspontja mellett! Ahol szükséges, végezzen ellenőrző számításokat is!

Elhangzott megállapítások a tulajdonosok részéről:

a. "Valóban jelentős kereslet-csökkenést jelentett, hogy a mellettünk lévő iskolából felújítás miatt csaknem egy teljes évre kiköltöztették a tanulókat, de azért a több mint 5%-os árbevétel-visszaesés ezzel semmiképpen nem magyarázható".

Egyetértek

Nem értek egyet

Indoklás:


b. "Jól tettük, hogy eladtuk végre a kisteherautónkat, hiszen minimális mértékben végeztünk már saját fuvarszöközzel beszerzést. A teherautó értékesítése legalább kedvezően befolyásolta az üzleti eredmény alakulását".

Egyetértek

Nem értek egyet

Indoklás:

---

---

---

---

c. "Jó döntés volt, hogy 4,5 millióval kisebb értékben szereztünk be az év során árut, mint tavaly, mert így a beszerzés költségeinek csökkenése kedvezően hatott az eredményre".

Egyetértek

Nem értek egyet

Indoklás:

---

---

---

---

d. "2008-ban valószínűleg túl kicsi árrést építettünk be a termékeink árába, hiszen az árréstömeg nem fedezte a forgalmazási költségeket".

Egyetértek

Nem értek egyet

Indoklás:

---

---

---

---

e. "Mivel a beszerzési árak százalékában számított átlagos haszonkulcs növekedett 2009-ben az előző évhez képest, az árréstömegünk már fedezetet nyújtott a forgalmazás költségeire".

Egyetértek

Nem értek egyet

Indoklás:

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
-------------------------------

f. "Az eladók bérének emelése 2009-ben növelte a ráfordításokat, és ezáltal csökkentőleg hatott vállalkozásunk eredményére".

Egyetértek

Nem értek egyet

Indoklás:

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
-------------------------------

g. "Az új hűtőberendezések üzembe helyezése miatt növekedett az értékcsökkenési leírás összege az előző évhez képest, ami kedvezőtlenül hatott az eredményre".

Egyetértek

Nem értek egyet

Indoklás:

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
-------------------------------

h. "Igaz, hogy csak nagyon csekély, 1,1%-os eredményszínvonalat értünk el, de az előző évi veszteséghez képest ezt mindenképpen kedvező változásnak kell értékelni".

Egyetértek

Nem értek egyet

Indoklás:

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
-------------------------------------

i. "2009-ben az egyéb bevételek és az egyéb ráfordítások együttesen kedvezőtlenül befolyásolták az üzemi-üzleti eredményt".

Egyetértek

Nem értek egyet

Indoklás:

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
-------------------------------------

j. "A személyi jellegű ráfordítások növekedése teljesen indokolatlan volt, mivel az árbevétel csökkent".

Egyetértek

Nem értek egyet

Indoklás:


**Megoldások:**

a. "Valóban jelentős kereslet-csökkenést jelentett, hogy a mellettünk lévő iskolából felújítás miatt csaknem egy teljes évre kiköltöztették a tanulókat, de azért a több mint 5%-os árbevétel-visszaesés ezzel semmiképpen nem magyarázható".

Egyetértek

Nem értek egyet

Indoklás:

A szomszédos iskola bezárása valószínűleg okozott kereslet-visszaesést, az árbevétel azonban nem 5%-ot meghaladó mértékben, hanem csak 3,1%-kal csökkent.

Számítás:  $95\ 000\ e / 98\ 000\ e = 0,9693 = 96,9\%$  ( $100,0\% - 96,9\% = 3,1\%$ )

b. "Jól tettük, hogy eladtuk végre a kisteherautónkat, hiszen minimális mértékben végeztünk már saját fuvarszökecskkel beszerzést. A teherautó értékesítése legalább kedvezően befolyásolta az üzleti eredmény alakulását".

Egyetértek

Nem értek egyet

Indoklás:

A teherautó értékesítése 3 000 ezer Ft-os egyéb bevételt jelentett. Az értékesített eszköz nyilvántartás szerinti értéke az egyéb ráfordítások között szerepel, ami így legfeljebb 600 ezer Ft. Az értékesítés tehát mindenképpen növelte az eredményt. Ha valóban nem használták már, érdemes volt eladni.

c. "Jó döntés volt, hogy 4,5 millióval kisebb értékben szereztünk be az év során árut, mint tavaly, mert így a beszerzés költségeinek csökkenése kedvezően hatott az eredményre".

Egyetértek

Nem értek egyet

Indoklás:



Szakmailag nem helyes a megállapítás, mivel az eredménykimutatásban a ráfordítások között nem a beszerzett áruk értéke, hanem az eladott áruk beszerzési értéke szerepel. Az eredmény megállapításakor ugyanis a hozam (bevétel) elérése érdekében felhasznált áruk, anyagok, szolgáltatások értékét kell figyelembe venni. Azt, hogy mennyi árut szereztek be, az eredménykimutatásból nem lehet megállapítani. A beszerzés értéke jelentősen eltérhet az eladott áruk beszerzési értékétől, ha nagy a különbség az időszak nyitó- és zárókészletének értéke között.

d. "2008-ban valószínűleg túl kicsi árrést építettünk be a termékeink árába, hiszen az árréstömeg nem fedezte a forgalmazási költségeket".

Egyetértek

Nem értek egyet

Indoklás:

Árréstömeg 2008-ban:  $98\ 000\ e - 79\ 800\ e = 18\ 200$  ezer Ft. Forgalmazási költségek összege:  $4\ 800\ e + 13\ 500\ e + 800\ e = 19\ 100$  ezer Ft.

Az árréstömeg tehát valóban nem fedezte a forgalmazási költségek összegét. Ennek egyik oka az is lehet, hogy alacsony árréssel dolgoztak. Másik oka lehet, hogy indokolatlan költségek merültek fel a forgalmazás során, nem gazdálkodtak hatékonyan az erőforrásokkal.

e. "Mivel a beszerzési árak százalékában számított átlagos haszonkulcs emelkedett 2009-ben az előző évhez képest,, az árréstömegünk már fedezetet nyújtott a forgalmazás költségeire".

Egyetértek

Nem értek egyet

Indoklás:

Árréstömeg 2009-ben:  $95\ 000\ e - 75\ 300\ e = 19\ 700$  ezer Ft

Átlagos haszonkulcs a beszerzési árak százalékában:  $19\ 700\ e / 75\ 300\ e = 26,2\%$

Árréstömeg 2008-ban:  $98\ 000\ e - 79\ 800\ e = 18\ 200$  ezer Ft

Átlagos haszonkulcs a beszerzési árak százalékában:  $18\ 200\ e / 79\ 800\ e = 22,8\%$

Az átlagos haszonkulcs valóban emelkedett.

Forgalmazási költségek 2009-ben:  $5\ 500\ e + 14\ 300\ e + 1\ 250\ e = 21\ 050$  ezer Ft

Az árréstömeg azonban továbbra sem nyújtott fedezetet a forgalmazás költségeire, hiszen azok 1 350 ezer Ft-tal meghaladták az árréstömeget. A pozitív üzleti eredmény nem az áruk forgalmazásából, hanem a kisteherautó értékesítéséből származott.

f. "Az eladók bérének emelése 2009-ben növelte a ráfordításokat, és ezáltal csökkentőleg hatott vállalkozásunk eredményére".

Egyetértek

Nem értek egyet

Indoklás:

A bérek a ráfordítások között szerepelnek, ezért növelésük az egyéb feltételek változatlansága esetén csökkenti az eredményt. A bérek eredményre való hatásának megítélése azonban mélyebb elemzést igényel, mivel elképzelhető, hogy a bérnövelés ösztönző hatása nélkül az árbevétel még nagyobb mértékben csökkent volna. A bérnövekedés hatása tehát lehet kedvező is az eredményre.

g. "Az új hűtőberendezések üzembe helyezése miatt növekedett az értékcsökkenési leírás összege az előző évhez képest, ami kedvezőtlenül hatott az eredményre".

Egyetértek

Nem értek egyet

Indoklás:

Mivel az értékcsökkenési leírás a ráfordítások között szerepel, növekedése az eredményre kedvezőtlenül hat.

h. "Igaz, hogy 2009-ben csak nagyon csekély, 1,1%-os eredményszínvonalat értünk el, de az előző évi veszteséghez képest ezt mindenképpen kedvező változásnak kell értékelni".

Egyetértek

Nem értek egyet

Indoklás:

Eredményszínvonal 2009-ben:  $1\ 050\ e / 95\ 000\ e = 1,1\%$

Az eredményszínvonal valóban 1,1%, ami azt jelenti, hogy a nettó árbevételnek 1,1%-át teszi ki az üzleti eredmény. Ez pozitív változás az előző évhez képest, amikor veszteség volt.

i. "2009-ben az egyéb bevételek és az egyéb ráfordítások együttesen kedvezőtlenül befolyásolták az üzemi-üzleti eredményt".

Egyetértek

Nem értek egyet

Indoklás:

Az egyéb bevételek a kisteherautó értékesítéséből 3 millió Ft-ot tettek ki. Az egyéb ráfordítások összege 600 ezer Ft volt. Így az egyéb bevételek és egyéb ráfordítások különbözete 2009-ben 2,4 millió Ft-tal járult hozzá az üzemi-üzleti eredményhez.

j. "A személyi jellegű ráfordítások növekedése teljesen indokolatlan volt, mivel az árbevétel csökkent".

EgyetértekNem értek egyet

Indoklás:

A bérek és a béren felüli juttatások növelése emeli a ráfordításokat, és csökkenő bevétel mellett ezért különösen kedvezőtlenül hat az üzleti eredményre. Ugyanakkor lehetséges, hogy a dolgozók anyagi ösztönzése, elismerése nélkül még nagyobb mértékben csökkent volna a bevétel. Az is lehet, hogy a korábbi években nagyon alacsony bérrel alkalmazták az eladókat, és megtartásuk, vagy helyettük új munkaerő felvétele miatt rá is kényszerült a vállalkozás a béremelésre. Az is lehetséges, hogy nem a bérek emelkedtek, hanem a közterhek.

Az áruforgalom három szakasza: a beszerzés, a készletezés, és az értékesítés. Mindhárom szakaszhoz kapcsolódó valamennyi döntés és tevékenység hatással van a vállalkozás árbevételére és az ennek érdekében felmerülő ráfordításaira, ezáltal az elérhető üzemi-üzleti eredményre.

## ÖNELLENŐRZŐ FELADATOK

## 1. feladat

Az alábbi állításokról döntse el, hogy azok igazak vagy hamisak! Döntését indokolja meg!

a. A forgalmazási költségek növekedése minden esetben a vállalkozás üzleti eredményének csökkenését eredményezi.

IGAZ	HAMIS
------	-------

Indoklás:

<hr/> <hr/>
-------------

b. A bérhányad emelkedése kedvező a vállalkozás számára.

IGAZ	HAMIS
------	-------

Indoklás:

<hr/> <hr/>
-------------

c. Az üzemi (üzleti) eredmény csak pozitív lehet.

IGAZ	HAMIS
------	-------

Indoklás:

<hr/> <hr/>
-------------

d. A kereskedelmi vállalkozások árréstömege az eladott áruk nettó árbevételének és a beszerzett áruk áfa nélküli beszerzési értékének a különbözete.

IGAZ	HAMIS
------	-------

Indoklás:

<hr/> <hr/>
-------------

## 2. feladat

A Módi Ruházati Kereskedelmi Kft. nettó árbevétele 2008. évben 146 580 ezer Ft, 2009. évben 180 120 ezer Ft volt.

Az eladott áruk beszerzési értéke 2008. évben 110 590 ezer Ft, 2009. évben 138 500 ezer Ft volt.

Az ELÁBÉ-n felüli anyagjellegű ráfordítások 2008. évben 20 760 ezer Ft-ot, 2009. évben 18 330 ezer Ft-ot tettek ki.

A bérköltség, annak közterhei, valamint a személyi jellegű egyéb ráfordítások összege 2008. évben 14 580 ezer Ft, 2009. évben 15 160 ezer Ft volt.

Az amortizáció összege 2008. évben 1 820 ezer Ft, 2009. évben 2 180 ezer Ft volt.

2008. évben feleslegessé vált üzletberendezéseik értékesítéséből 800 ezer Ft bevételre tett szert. A berendezések nyilvántartás szerinti értéke 300 ezer Ft volt. 2009. évben beázás miatt tönkrement az egyik raktárhelyiségben tárolt árukészlet egy része, melynek nyilvántartás szerinti értéke 400 ezer Ft, a biztosítótól kapott kártérítés összege 320 ezer Ft volt.

Kiegészítő információk:

A vállalkozás 2009-ban vevőkörének bővítésével kívánt nagyobb piaci részesedést elérni. Az addig forgalmazott klasszikus fazonú, kiváló minőségű termékek mellett olcsóbb, kevésbé jó minőségű, de a legújabb divatnak megfelelő áruféleségekkel bővítette választékát. Az alacsonyabb jövedelemmel rendelkező, fiatal vásárlók megnyerése miatt a vállalkozás a korábbinál alacsonyabb haszonkulccsal képezte az eladási árait. A bolt belső képét is átalakították, a fiatalok ízléséhez jobban igazodó áruehelyezést és színeket alkalmaztak. A korábban alkalmazott hagyományos értékesítést önkiszolgáló értékesítési móddal váltották fel.

Feladatok:

a. Töltse ki az alábbi táblázat megfelelő rovatait a megadott adatokkal!

A Módi Ruházati Kereskedelmi Kft. 2009. évi eredménykimutatásának néhány kiemelt adata

A tétel megnevezése	2008. év [eFt]	2009. év [eFt]	2009. év a 2008. év %-ában
Értékesítés nettó árbevétele			
Egyéb bevételek			
Anyagi jellegű ráfordítások			
ebből: eladott áruk beszerzési értéke			
anyagköltség			
Személyi jellegű ráfordítások			
Értékcsökkenési leírás			
Egyéb ráfordítások			
<b>ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE</b>			

b. Állapítsa meg a vállalkozás üzemi (üzleti) eredményét mindkét évre, és tüntesse fel a táblázatban!

Számítások:

c. Számítsa ki a táblázatban feltüntetett adatok változását kifejező dinamikus viszonyszámokat, és írja be a táblázatba!

Számítások:

d. Értékelje a vállalkozás üzleti eredményének alakulását az alábbi szempontok alapján!

Állításait szükség szerint támassza alá számításokkal!

– Hogyan alakult a realizált árréstömeg?

– Hogyan alakult az árrésszínvonal (átlagos haszonkulcs) a nettó árbevétel százalékában a bázisévről a tárgyévre?

– Mennyi volt az árréstömegből fedezendő forgalmazási költségek összege 2008-ban és 2009-ben? Hogyan alakult a forgalmazási költségek összege?

– Hogyan alakult a forgalmazási költségek színvonala 2008-ról 2009-re?

– Hogyan alakult az üzleti eredmény az előző évhez képest?

– Hogyan alakult az üzleti eredmény színvonala a bázisévről a tárgyévre?

– Milyen szerepe volt az eredményesség változásában az árréstömeg és a forgalmazási költségek alakulásának?

– Helyes döntést hozott-e a vállalkozás, amikor a választék és a kiszolgálási mód átalakításáról döntött? Véleményét indokolja meg a kiszámított adatok alapján!

---

### 3. feladat

Egy kereskedelmi vállalkozás üzleti eredményének elemzéséhez eredmény-kimutatás alábbi kiemelt adatait ismerjük:



Összköltség eljárással készített eredmény-kimutatás „A” változat (adatok ezer Ft-ban)

A tétel megnevezése	2008. év	2009. év
Értékesítés nettó árbevétele	66 000	72 600
Egyéb bevételek	0	2 000
Anyagjellegű ráfordítások	55 600	59 700
<b>Ebből</b>		
– az eladott áruk beszerzési értéke	53 000	57 230
– anyagköltség	2 600	2 470
Személyi jellegű ráfordítások	9 600	9 800
Értékcsökkenési leírás	1 000	500
Egyéb ráfordítások	800	400
Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye		

a. Állapítsa meg és tüntesse fel az eredmény-kimutatásban az üzemi (üzleti) eredményt mindkét évben!

b. Számítsa ki, hogy hány %-kal változott a vállalkozás nettó árbevétele, értelmezze a kapott eredményt! Mi okozta az árbevétel növekedését, ha tudjuk, hogy a vállalkozás a forgalmazott termékeinek eladási árát nem változtatta?

c. Határozza meg mindkét évre vonatkozóan az árréstömeget, valamint annak színvonalát a nettó árbevétel százalékában!

d. Fogalmazza meg, hogyan alakult az árréstömeg és az árrésszínvonal! Magyarázza meg, mi okozhatta a vállalkozás árréstömegének, árrésszínvonalának változását! Szövegesen értékelje, hogyan hatott ez a vállalkozás eredményére!

MUNKANYELVI

## MEGOLDÁSOK

## 1. feladat

a. A forgalmazási költségek növekedése minden esetben a vállalkozás üzleti eredményének csökkenését eredményezi.

Indoklás:

IGAZ	HAMIS
------	-------

Ha a forgalmazási költségek kevésbé nőnek, mint az árbevétel, akkor az egységnyi árbevétel költségtartalma is csökken, azaz csökken a költségszínvonal, és ez az üzleti eredményre növelően hat.

b. A bérhányad emelkedése kedvező a vállalkozás számára.

Indoklás:

IGAZ	HAMIS
------	-------

A bérhányad emelkedése azt jelenti, hogy egységnyi árbevételből nagyobb hányadot tesz ki a bérköltség, mint korábban, és ez a többi tényező változatlansága mellett kedvezőtlenül hat a vállalkozás eredményére.

c. Az üzemi (üzleti) eredmény csak pozitív lehet.

IGAZ	HAMIS
------	-------

Indoklás:

Az üzemi (üzleti) eredmény értéke attól függ, hogy hogyan alakulnak az értékesítés hozamai és ráfordításai. Ha a hozamok meghaladják a ráfordításokat, akkor az eredmény pozitív, ha pedig a hozamok kisebbek, mint a ráfordítások, akkor az eredmény negatív.

d. A kereskedelmi vállalkozások árréstömege az eladott áruk nettó árbevételének és a beszerzett áruk áfa nélküli beszerzési értékének a különbözete.

IGAZ	HAMIS
------	-------

Indoklás:

Az árréstömeg az eladott áruk nettó árbevételének és az **eladott** áruk áfa nélküli beszerzési értékének a különbözete.

## 2. feladat

## a. A táblázat kitöltése a megadott adatokkal:

A Módi Ruházati Kereskedelmi Kft. 2009. évi eredménykimutatásának néhány kiemelt adata

A tétel megnevezése	2008. év [eFt]	2009. év [eFt]	2009. év a 2008. év %-ában
Értékesítés nettó árbevétele	146 580	180 120	122,9
Egyéb bevételek	800	320	40,0
Anyagi jellegű ráfordítások	131 350	156 830	119,4
ebből: eladott áruk beszerzési értéke	110 590	138 500	125,2
anyagköltség	20 760	18 330	88,3
Személyi jellegű ráfordítások	14 580	15 160	104,0
Értékcsökkenési leírás	1 820	2 180	119,8
Egyéb ráfordítások	300	400	133,3
ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE	-670	5 870	-

## b. A vállalkozás üzemi (üzleti) eredményének kiszámítása mindkét évre:

Anyagjellegű ráfordítások 2008-ban:  $110\,590e + 20\,760e = 131\,350$  ezer Ft

Anyagjellegű ráfordítások 2009-ben:  $138\,500e + 18\,330e = 156\,830$  ezer Ft

Üzemi (üzleti) eredmény 2008-ban:

$(146\,580e + 800e) - (131\,350e + 14\,580e + 1\,820e + 300e) = -670$  ezer Ft

Üzemi (üzleti) eredmény 2009-ben:

$(180\,120e + 320e) - (156\,830e + 15\,160e + 2\,180e + 400e) = 5\,870$  ezer Ft

**c. Dinamikus viszonyszámok számítása:**

Értékesítés nettó árbevétele:  $180\,120\text{e}/146\,580\text{e} = 1,2288$       122,9%

Egyéb bevétel:  $320\text{e}/800\text{e} = 0,5$       40,0%

Anyagjellegű ráfordítások:  $156\,830\text{e}/131\,350\text{e} = 1,1939$       119,4%

ELÁBÉ:  $138\,500\text{e}/110\,590\text{e} = 1,25237$       125,2%

Anyagköltség:  $18\,330\text{e}/20\,760\text{e} = 0,8829$       88,3%

Személyi jellegű ráfordítások:  $15\,160\text{e}/14\,580\text{e} = 1,0397$       104,0%

Értékcsökkenési leírás:  $2\,180\text{e}/1\,820\text{e} = 1,1978$       119,8%

Egyéb ráfordítások:  $400\text{e}/300\text{e} = 1,0666$       133,3%

Üzemi-üzleti eredmény: százalékos változása értelmezhetetlen (veszteségből nyereség lett, ezért dinamikus viszonyszámot nem tudunk számítani).

**d. Az üzleti eredmény alakulásának értékelése**

**– Hogyan alakult a realizált árréstőmeg?**

Árréstőmeg 2008-ban:  $146\,580\text{e} - 110\,590\text{e} = 35\,990$  ezer Ft

Árréstőmeg 2009-ben:  $180\,120\text{e} - 138\,500\text{e} = 41\,620$  ezer Ft

Az árréstőmeg változása Ft-ban:  $41\,620\text{e} - 35\,990\text{e} = 5\,630$  ezer Ft

Az árréstőmeg változása százalékban:  $5630\text{e}/35\,990\text{e} = 0,1564 = 15,6\%$

vagy:  $41.620/35.990 = 115,6\%$

Az árréstőmeg 5 630 ezer Ft-tal, 15,6%-kal meghaladta az előző évit.

**– Hogyan alakult az árrésszínvonal (átlagos haszonkulcs) a nettó árbevétel százalékában a bázisévről a tárgyévre?**

Árrésszínvonal 2008-ban:  $35\,990\text{e}/146\,580\text{e} = 0,2455 = 24,6\%$

Árrésszínvonal 2009-ben:  $41\,620\text{e}/180\,120\text{e} = 0,2310 = 23,1\%$

Az árrésszínvonal csökkent 1,5%-ponttal. Míg 2008-ban az árréstőmeg a nettó árbevételnek 24,6%-át, addig 2009-ben csak 23,1%-át tette ki.

**– Mennyi volt az árréstőmegből fedezendő forgalmazási költségek összege 2008-ban és 2009-ben? Hogyan alakult a forgalmazási költségek összege?**

Forgalmazási költségek 2008-ban:  $(131\,350e - 110\,590e) + 14\,580e + 1\,820e = 37\,160$  ezer Ft

Forgalmazási költségek 2009-ben:  $(156\,830e - 138\,500e) + 15\,160e + 2\,180e = 35\,670$  ezer Ft

A forgalmazási költségek változása:  $35\,670e - 37\,160e = -1\,490$  ezer Ft

A forgalmazási költségek változása százalékban:  $35\,670e / 37\,160e = 0,9599$  96,0%

A forgalmazási költségek összege csökkent, 1 490 ezer Ft-tal, 4%-kal.

**- Hogyan alakult a forgalmazási költségek színvonala 2008-ról 2009-re?**

Költségszínvonal 2008-ban:  $37\,160e / 146\,580e = 0,2535 = 25,4\%$

Költségszínvonal 2009-ben:  $35\,670e / 180\,120e = 0,1980 = 19,8\%$

A forgalmazási költségek színvonala 2008-hoz képest 2009-ben csökkent. Míg 2008-ban a nettó árbevételnek 25,4%-át, addig 2009-ben csak 19,8 %-át fordították a forgalmazás költségeire.

**- Hogyan alakult az üzleti eredmény az előző évhez képest?**

Az üzleti eredmény 2008-ban 670 ezer Ft veszteség volt, 2009-ben viszont 5 870 ezer Ft nyereséget ért el a vállalkozás.

**- Hogyan alakult az üzleti eredmény színvonala a bázisévrről a tárgyévre?**

Üzleti eredmény színvonala 2008-ban:  $-670e / 146\,580e = -0,00457 = -0,5\%$

Üzleti eredmény színvonala 2009-ben:  $6\,030e / 180\,120e = 0,0334 = 3,3\%$

2008-ban a nettó árbevétel 0,5 %-ának megfelelő összeget könyvelhetett el a cég az alaptevékenységből származó veszteséggént, míg 2009-ben a nettó árbevétel 3,3%-ának megfelelő összeg volt az alaptevékenységből származó nyeresége.

**- Milyen szerepe volt az eredményesség változásában az árréstömeg és a forgalmazási költségek alakulásának?**

Az eredményesség javulását az okozta, hogy az árréstömeg 5 630 ezer Ft-tal, 15,6%-kal meghaladta az előző évit, ugyanakkor az ebből fedezendő forgalmazási költségek összege csökkent 1 490 ezer Ft-tal, 4%-kal. Az árréstömeg és a forgalmazási költségek alakulása egyaránt kedvezően hatott az üzleti eredményre, így sikerült a veszteséget megszüntetni, és 6 millió Ft-ot meghaladó nyereséget elérni.

**- Helyes döntést hozott-e a vállalkozás, amikor a választék és a kiszolgálási mód átalakításáról döntött? Véleményét indokolja meg a kiszámított adatok alapján!**

Helyes döntés volt. A választék átalakításával alacsonyabb haszonkulcsot alkalmazott, viszont az egyes cikkek eladási árához viszonyított árrésének csökkenését teljes mértékben ellensúlyozta az eladott mennyiség növekedése, aminek következtében a realizált árréstömeg jelentős mértékben, 15,6%-kal emelkedett. Az önkiszolgáló értékesítési mód bevezetése pedig hozzájárult a költségek csökkentéséhez. A bevétel jelentős emelkedése ellenére a személyi jellegű ráfordítások csupán 4%-kal haladták meg az előző évit, hiszen ez az értékesítési mód adott forgalomhoz kevesebb eladó foglalkoztatását igényli. Az anyagköltség szintén csökkent, ami a választékból adódóan lehet a kevésbé drága csomagolóanyagok, reklámeszközök alkalmazásának is az eredménye.

### 3. feladat

Összköltség eljárással készített eredmény-kimutatás „A” változat (adatok ezer Ft-ban)

A tétel megnevezése	2008. év	2009. év
Értékesítés nettó árbevétele	66 000	72 600
Egyéb bevételek	0	2 000
Anyagjellegű ráfordítások	55 600	59 700
<b>Ebből</b>		
– az eladott áruk beszerzési értéke	53 000	57 230
– anyagköltség	2 600	2 470
Személyi jellegű ráfordítások	9 600	9 800
Értékcsökkenési leírás	1 000	500
Egyéb ráfordítások	800	400
Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye	<b>- 1 000</b>	<b>4 200</b>

#### 3.1 Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye

2008-ban.  $66\,000\text{ e} - (55\,600\text{e} + 9\,600\text{e} + 1\,000\text{e} + 800\text{e}) = -1\,000\text{ezer Ft}$

2009-ben:  $(72\,600\text{e} + 2\,000\text{e}) - (59\,700\text{e} + 9\,800\text{e} + 500\text{e} + 400\text{e}) = 4\,200\text{e Ft}$

A vállalkozás 2008-ban 1 millió Ft veszteséget termelt, míg 2009-ben már 4 200 ezer Ft nyereséget ért el.

**3.2 Nettó árbevétel változása:**  $72\,600\text{e}/66\,000\text{e} = 1,1 = 110,0\%$

A vállalkozás nettó árbevétele 10%-kal volt magasabb 2009-ben, mint 2008-ban. Mivel az eladási árakat nem változtatta, a bevétel emelkedése kizárólag az eladott mennyiség növekedésének az eredménye. Az értékesítés volumene 10%-kal nőtt.

### 3.3 Árréstömeg és árrésszínvonal

Árréstömeg 2008-ban:  $66\,000\text{e} - 53\,000\text{e} = 13\,000$  ezer Ft

Árréstömeg 2009-ben:  $72\,600\text{e} - 57\,230\text{e} = 15\,370$  ezer Ft

Árrésszínvonal(e) 2008-ban:  $13\,000\text{e}/66\,000\text{e} = 0,1969 = 19,7\%$

Árrésszínvonal(e) 2009-ben:  $15\,370\text{e}/72\,600\text{e} = 0,2117 = 21,2\%$

### 3.4 Az árréstömeg és az árrésszínvonal alakulásának értékelése

Az árréstömeg 2 350 ezer Ft-tal nőtt az előző évhez képest. Az árrésszínvonal szintén nőtt, 19,7%-ról 21,6%-ra. Az árréstömeg növekedéséhez hozzájárulhatott, hogy nőtt az eladott mennyiség, mivel az eladott termékek volumenének emelkedése még változatlan haszonkulcsok mellett is nagyobb árréstömeget eredményez. Nőtt azonban az átlagos haszonkulcs is, a nettó eladási árak százalékában kifejezve 1,5%-ponttal (21,2% - 19,7%). Mivel az eladási árakat nem növelték, feltehetően olcsóbb beszerzési forrásokat találtak, és ezzel tudták az egyes termékek árrésttartalmát növelni.



## IRODALOMJEGYZÉK

### AJÁNLOTT IRODALOM

Horváthné Herbáth Mária, Stágel Imréné: Kereskedelmi és vállalkozási ismeretek, rendelési szám:21017 Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 2005.

Horváthné Herbáth Mária, Stágel Imréné: Az áruforgalmi tevékenység tervezése, elemzése, hatása az eredményre, KIT Kft. Kiadó, Budapest, 2008.

A(z) 0003–06 modul 020–es szakmai tankönyvi tartalomeleme felhasználható az alábbi szakképesítésekhez:

A szakképesítés OKJ azonosító száma:	A szakképesítés megnevezése
33 341 01 0000 00 00	Kereskedő, boltvezető
51 213 01 0010 51 01	Eseményrögzítő
51 213 01 0010 51 02	Filmlaboráns
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
52 725 01 0000 00 00	Látszerész és fotócikk-kereskedő
33 341 03 0010 33 01	Építőanyag-kereskedő
33 341 03 0010 33 02	Épületgépeszeti 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
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 02	Virágkereskedő
52 341 06 0001 52 01	Antikváriumi kereskedő

A szakmai tankönyvi tartalomelem feldolgozásához ajánlott óraszám:

6 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