



Kristóf Lajos

Az eredmény elemzése

NSZFI
NEMZETI SZAKKÉPZÉSI
ÉS FELNŐTTKÉPZÉSI INTÉZET

A követelménymodul megnevezése:

Az áruforgalmi tevékenység tervezése, irányítása, elemzése

A követelménymodul száma: 0003-06 A tartalomlelem azonosító száma és célcsoportja: SzT-012-30

AZ EREDMÉNY KELETKEZÉSE, FELHASZNÁLÁSA, NYILVÁNTARTÁSA AZ EREDMÉNY NAGYSÁGÁT BEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐK

ESETFELVETÉS–MUNKAHELYZET

Az Ön üzlete az utóbbi néhány hónapban sok sikeres év után folyamatosan vesztséget termel. Hívjon össze dolgozói értekezletet a változás okának kivizsgálására. Vitassák meg, hogy a következő okok milyen szerepet játszanak az eredménytelenségben! A problémát okozhatja:

- a vevőkör összetételének megváltozása, vagy a kínálatban bekövetkezett változás,
- a beszerzési források megváltozása,
- az árkialakítás rendszere, vagy az árrésgazdálkodás,
- a ráfordításokkal való ésszerűtlen gazdálkodás,
- vagy a kereskedelmi munka szervezetlensége.

Tájékozódjon arról, hogy a veszteséges gazdálkodás milyen hatással lehet a vállalkozás vagyoni helyzetére!

Könyvelőjétől érdeklődjön arról, hogy az eredmény elemzéséhez szükséges adatokat milyen számviteli dokumentum tartalmazza, milyen részletességgel, és honnan szerezhetők be ezek az adatok!

SZAKMAI INFORMÁCIÓTARTALOM

1. Az eredmény keletkezése

A gazdálkodó szervek célja a minél nagyobb nyereség elérése. A nyerségből tudják a vállalkozások tevékenységüket bővíteni, vagyonukat gyarapítani, és ebből származik a tulajdonosok jövedelmének egy jelentős része, az osztalék.

A nyereség képződésének folyamatában alapvető jelentősége van a bevételeknek és a ráfordításoknak. A nyereségképződés leegyszerűsített modellje:

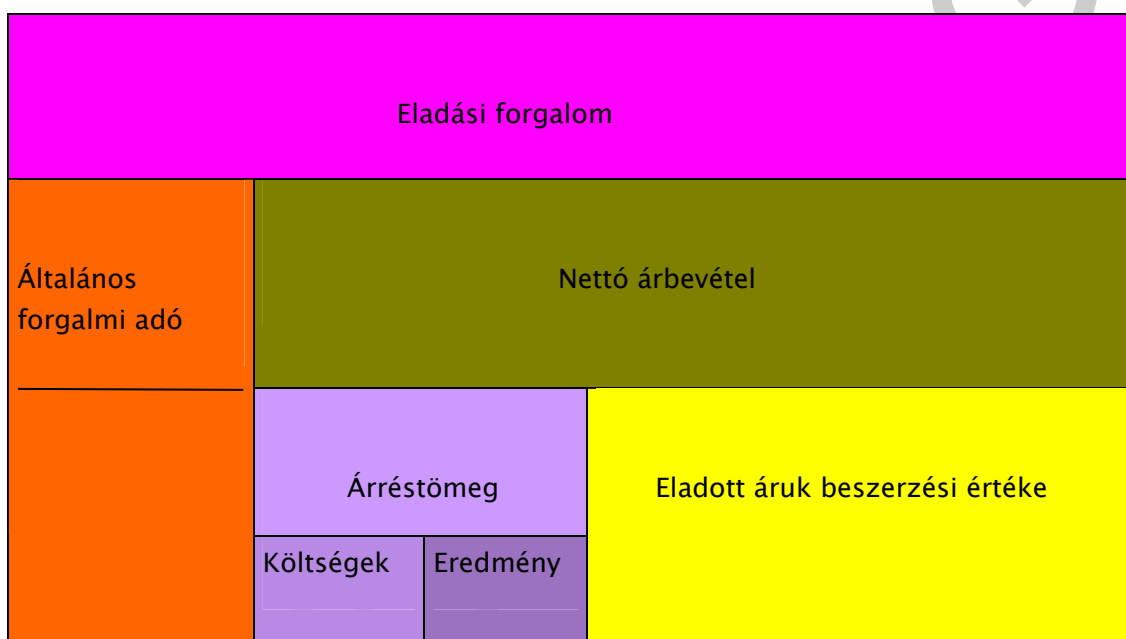
- BEVÉTELEK
- - RÁFORDÍTÁSOK
- ±EREDMÉNY

AZ EREDMÉNY ELEMZÉSE

A vállalkozások csak akkor tudnak eredményesen működni, ha bevételeik meghaladják a ráfordításaikat. A pozitív eredményt nyereségnek, a negatív eredményt veszteségnek nevezzük. Veszteség esetén a vállalkozás fokozatosan elveszíti vagyonát.

A vállalkozások nyeresége szintetikus mutató. Azt jelzi, hogy a vállalkozásnak jó a piaci pozíciója, és racionális a költséggazdálkodása.

A kereskedelmi vállalkozások kiemelten vizsgálják ráfordításaik között a legnagyobb költségtényezőt az eladott áruk beszerzési értékét. Ennek ismeretében mutatható ki az árréstömeg, a kereskedelmi munka haszna. Az eredmény keletkezése a kereskedelemben a következő ábrán követhető nyomon.



A folyamat számszerűsítve:

Megnevezés	egység
Eladási forgalom	125
Általános forgalmi adó	25
Nettó árbevétel	100
– Eladott áruk beszerzési értéke	70
Árréstömeg	30
– Forgalmazási költségek és egyéb ráfordítások	20
Üzleti tevékenység eredménye	10

2. Az eredmény nyilvántartása

A gazdálkodó szervezetek tulajdonosainak, üzleti partnereinek, hitelezőinek gazdasági döntéseik meghozatalához fontos, hogy a vállalkozás adott időszakban elért eredményéről könnyen, átlátható formában szerezzenek tudomást. A vállalkozások különböző tevékenységéből elért eredményét a Számviteli törvény előírásai szerint készített eredménykimutatás tartalmazza.

Az eredménykimutatás olyan könyvviteli okmány, mely adott időszakra vonatkozóan összevontan és pénzürtékben tartalmazza a vállalkozás hozamait és ráfordításait, valamint az ezek különbözeteként képződő eredményt.

Az eredménykimutatás lehetővé teszi, hogy

- a különböző tevékenységekből származó eredmény külön-külön kimutatható legyen,
- megítélhetővé váljék a vállalkozás jövedelmezősége,
- az eredményrészek megítélhetőek legyenek az előző évek adatainak összefüggésében.

Az eredménykimutatás – a gazdálkodó szervek választásától függően – kétféle formában készíthető el:

- forgalmiköltség-eljárással (a ráfordítások megjelenési formája szerint), és
- összköltségeljárással (a ráfordítások elszámolhatóságának figyelembe vételével)

A kétféle eredménykimutatás különbözősége kizárólag az eredménykimutatás eltérő logikájában van, az eredmény nagyságát a választott eljárás nem befolyásolja.

2.1. A forgalmiköltség-eljárással készített eredménykimutatás

A forgalmiköltség-eljárással készített eredménykimutatásban hozamként kell kezelni:

- az értékesítés saját termelésű termékek, szolgáltatások és áruk nettó árbevételét, (a nettó árbevétel az áfa nélküli eladási forgalom),
- az egyéb bevételeket, mint pl. kamatbevétel, az értékesített eszközök ellenértéke stb.

A ráfordításokat az elszámolhatóság szerint kell szerepeltetni. Vannak ráfordítások, melyek az értékesítéssel közvetlen kapcsolatban vannak. (pl. eladott áruk beszerzési értéke, a bolti dolgozók munkabére, közterhei, stb.). Ezek az értékesítés közvetlen ráfordításai. Más ráfordításokat nem lehet közvetlenül kapcsolatba hozni a főtevékenységgel, ezek az értékesítés közvetett ráfordításai. Olyan költségek ezek, amelyeknél nem állapíthatók meg egyértelműen, hogy egyes árukat milyen arányban terhelnek. (pl. a vállalkozások igazgatási, irányítási költségei) A közvetlen-, közvetett ráfordítások mellett az egyéb ráfordításokkal válik teljessé a ráfordítások összege.

Az alaptevékenységhez kapcsolódó eredményrész megjelenése az eredménykimutatásban:

AZ EREDMÉNY ELEMZÉSE

Tételszám*	A tétel megnevezése	Előző év ezer Ft	Tárgyév ezer Ft
I.	Értékesítés nettó árbevétele	458 908	642 700
II.	Egyéb bevételek	135	290
III.	Az értékesítés közvetlen költségei	427 062	584 487
IV.	Az értékesítés közvetett költségei	20 650	32 100
V.	Egyéb ráfordítások	690	1 140
A	Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye	10 641	25 263

* az APEH által alkalmazott jelölések

Az üzemi (üzleti) tevékenység eredménye a hozamainak és ráfordításainak egyenlege.
 $A = I + II \pm (III + IV + V)$

2.2. Az összköltségeljárással készült eredménykimutatásban

Az összköltségeljárással készített eredménykimutatásban hozamként kell kezelni:

- az értékesítés nettó árbevételét, (a nettó árbevétel az áfa nélküli eladási forgalom),
- az egyéb bevételeket, mint pl. kamatbevétel, az értékesített eszközök ellenértéke stb.
- az aktivált saját teljesítmény értékét. (például: a vállalkozás által előállított, de nem értékesített termékek, vagy a saját kivitelezésű beruházások).

A ráfordítások között az adott időszakban felmerült összes ráfordítást kell kimutatni, amelynek döntő része az anyagjellegű ráfordítások, továbbá a személyi jellegű ráfordítások, az értékcsökkenési leírás, és az egyéb ráfordítások.

Az alaptevékenységhez kapcsolódó eredményrész megjelenése az eredménykimutatásban:

Tételszám	A tétel megnevezése	Előző év ezer Ft	Tárgyév ezer Ft
I.	Értékesítés nettó árbevétele	458 908	642 700
II.	Egyéb bevételek	135	290
III.	Aktivált saját teljesítmények értéke	-	-
IV.	Anyagjellegű ráfordítások	433 476	598 197
V.	Személyi jellegű ráfordítások	5 299	7 940
VI.	Értékcsökkenési leírás	8 937	10 450

VII.	Egyéb ráfordítások	690	1 140
A	Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye	10 641	25 263

Az üzemi (üzleti) tevékenység eredménye a hozamainak és ráfordításainak egyenlege.
 $A = I + II \pm III - (IV + V + VI + VII)$

A többi jövedelmezőségi adat kimutatása megegyezik mindkét eljárással készült eredménykimutatásban.

2.3. A pénzügyi tevékenység eredményének megállapítása

A vállalkozások nem csak alaptevékenységként juthatnak szokásos vállalkozási eredményhez. Például nem alaptevékenységként pénzügyi tranzakciókat is végezhetnek. Foglalkozhatnak tőkebefektetéssel. Az átmenetileg szabad pénzeszközeiket elhelyezhetik pénzügyintézetekben, kölcsönadhatják, vagy befektethetik más vállalkozásokba. Az igénybevett hitelekért, kölcsönökért kamatot fizetnek. A tőzsdei ügyletek során az értékpapírok eladásakor árfolyamvesztésig keletkezhet.

VIII.	Pénzügyi műveletek bevételei	123	1 845
IX.	Pénzügyi műveletek ráfordításai	62	152
B	Pénzügyi műveletek eredménye	61	1 693.

A pénzügyi bevételek és ráfordítások egyenlege a pénzügyi műveletek eredménye.
 $B = VIII \pm IX$

2.3. A szokásos vállalkozási eredmény megállapítása

A szokásos üzletmenettel kapcsolatos eredmény a szokásos vállalkozási eredmény.

A	Üzleti tevékenység eredménye	10 641	25 263
B	Pénzügyi műveletek eredménye	61	1 693.
C	Szokásos vállalkozási eredmény	10 702	26 956

A szokásos vállalkozási eredmény az üzemi (üzleti) tevékenység és a pénzügyi műveletek összevont eredménye $C = A \pm B$

AZ EREDMÉNY ELEMZÉSE

A vállalkozások tevékenységének egy része nem a szokásos üzletmenettel kapcsolatos. Az ilyen tevékenységekből származnak a rendkívüli bevételek és ráfordítások. Rendkívüli bevételt jelent például egy másik vállalkozásba apportként bevitt eszközökért kapott részvények, illetve üzletrészek értéke. Az eszközök nyilvántartás szerinti értéke pedig a rendkívüli ráfordítás. A két érték nem feltétlenül egyezik meg, különbözete a rendkívüli eredmény.

X.	Rendkívüli bevételek	-	2 325
XI.	Rendkívüli ráfordítások	-	426
D	Rendkívüli eredmény	-	1 899

A rendkívüli bevételek és ráfordítások különbözete a rendkívüli eredmény. $D = X \pm XI$

2.4 Adózás előtti eredmény

C	Szokásos vállalkozói eredmény	10 702	26 956
D	Rendkívüli eredmény	-	1 899.
E	Adózás előtti eredmény	10 702	28 855

A szokásos vállalkozási eredmény és a rendkívüli eredmény együttesen a vállalkozás adózás előtti eredményt adja. $E = C \pm D$

2.5. Az eredmény felhasználása. Adófizetési kötelezettség

A vállalkozások az eredmény egy részét adó formájában befizetik az állami költségvetésbe, amelyet az állam a társadalmi közös szükségletek kielégítésére fordítja.

E	Adózás előtti eredmény	10 702	28 855
XII.	Adófizetési kötelezettség	1 712	4 617
F	Adózott eredmény	8 990	24 238

A jelenleg szabályozás szerint a társasági adó mértéke 16%

Adózott eredmény = Adózás előtti eredmény - Társaság adó $F = E - XII$

2.5. Mérleg szerinti eredmény

Az adó befizetése után a vállalkozásoknál maradó un. adózott eredményből a tulajdonosok döntése alapján osztalékot képeznek.

Az osztalék a tulajdonosnak a társaság eredményéből, a tulajdoni hányadának megfelelő részesedése.

Feladatunkban a vállalkozás tulajdonosi testülete úgy dönt, hogy az adózott eredmény 40 %-át kifizeti osztalékként, a többit visszaforgatja a vállalkozásba.

F	Adózott eredmény	8 990	24 238
G	Mérleg szerinti eredmény	5 394	14 543

Adózott eredmény – Osztalék = Mérleg szerinti eredmény G = F – Osztalék

A mérleg szerinti eredményrész növeli a vállalkozás vagyonát, lehetőséget ad az eszközök bővítésére, korszerűsítésére. A vállalkozásnál maradó nyereség a következő évben az eredménytartalékba kerül. Felhasználható a későbbi években osztalékfizetés kiegészítésére is.

3. A kereskedelmi vállalkozások eredményét befolyásoló tényezők

- **Az eredményt befolyásolja az értékesítési döntéseken** keresztül az árbevétel változása. Az árbevétel növekedése minden más tényezőt figyelmen kívül hagyva növeli a nyereséget. Az árbevétel növelése, a már megismert módszerekkel érhető el: új értékesítési piacok feltárásával, a kínált áruk mennyiségének, választékának, minőségének alakításával, új értékesítési megoldások bevezetésével, kedvező vásárlási környezet kialakításával, a vásárlókért folytatott folyamatos versennyel, az eladási árak rugalmas alakításával, értékesítő-ösztönző módszerek bevezetésével stb. Ha egy piaci őstermelő egy óvoda megnyerésével azonos feltételek mellett 200 db tojás helyett 300 db-ot ad el a nyeresége bizonyosan magasabb lesz.
- **Az eredményt befolyásolja az árubeszerzési döntéseken** keresztül, a beszerzési tevékenység hatékonyságának növelése. Például: a szállító partnerek racionális kiválasztása, a beszerzési munka során folytatott áralku. Az áralku csökkentheti az eladott áruk beszerzési árát, és ezzel növekedhet az árrés, azon keresztül pedig az elérhető nyereség. Hatással lehet az eredményre az árurendelés módjának és ütemezésének, valamint az ellenérték kiegyenlítésnek helyes megválasztása is.
- **Az eredményt befolyásolja a készletezési döntések racionalizálása.** Ilyenek a rendelkezésre álló saját és kölcsönadott anyagi eszközök gazdaságos hasznosítása, a készletutánpótlás rendszerének helyes kialakítása, a vezetés információs igényének megfelelő készletnyilvántartási rendszer kialakítása, a raktározási körülmények helyes megszervezése stb.

- **Az eredményt befolyásolják a munkaszervezési döntések.** Az eredmény növelhető a munkaműveltek ésszerű megszervezésével, a dolgozók anyagi ösztönzésével, a meglévő vállalászási kapacitások hatékonyabb felhasználásával, a nyitvatartási idő módosításával, a profil változtatással, a technika korszerűsítésével stb.

4. Az eredmény és a vagyon összefűgése

A vállalkozás vagyona a rendelkezésére álló anyagi és nem anyagi javak összessége, a vállalkozások létrehozásának és folyamatos működésének fontos feltétele.

Az eredmény és a vagyon szorosán összefűgnek egymással. A nyereséges gazdálkodás a vállalkozás vagyonának növekedését eredményezi, a veszteséges gazdálkodás a vagyon fokozatos csökkenéséhez vezet.

A vállalkozások vagyona különféle vagyontárgyakban ölt testet. A vagyontárgyakat két fűle szempontból vizsgálhatjuk:

- megjelenési formájuk szerint és
- eredetük szerint.

Ha a vagyonrészeket megjelenési formájuk, a gazdálkodási folyamatban betöltött szerepük szerint vizsgáljuk, **eszközökről beszélünk.**

Ha a vagyonrészeket aszerint vizsgáljuk, hogy honnan származnak, **forrásokról beszélünk.**

4.1. Az eszközök csoportosítása és főbb jellemzői:

BEFEKTETETT ESZKÖZÖK	<ul style="list-style-type: none"> - Immateriális javak - Tárgyi eszközök - Befektetett pénzügyi eszközök 	A vállalkozás tevékenységét tartósan egy éven túl szolgálják
FORGÓESZKÖZÖK	<ul style="list-style-type: none"> - Készletek - Követelések - Értékpapírok - Pénzeszközök 	A vállalkozás tevékenységét egy évnél rövidebb ideig szolgálják

4.1.1. A befektetett eszközök fajtái és jellemzői:

Immateriális javak

- Vagyon értékű jogok (egy vagyontárgy bérleti, koncessziós, kezelői, haszon-élvezeti jogának megszerzése)
- Szellemi termékek (találmányok, szabadalmak, szoftverek, know-how stb.)
- Üzleti vagy cégérték (értékkülönbözet, amely egy megvásárolt cégért fizetett ellenérték és a saját tőke között van, ha a különbség pozitív)

Tárgyi eszközök

- Ingatlanok
- Műszaki berendezések, járművek
- Egyéb berendezések, felszerelések, járművek
- Beruházások

Befektetett pénzügyi eszközök

- Részvény, törzsbetét
- Értékpapírok
- Adott kölcsönök
- Hosszú lejáratú bankhitelek

4.1.2. A forgóeszközök csoportosítása

Készletek

- Anyagok
- Befejezetlen termelés és félkész termékek
- Késztermékek
- Áruk
- Készletekre adott előlegek

Követelések: különféle szállítási, vállalkozási, szolgáltatási és egyéb szerződésekből jogszerűen eredő, pénzformában kifejezett igény, amelyet a vállalkozó teljesített, és a másik elfogadott

Értékpapírok: a forgatási céllal vásárolt részvények, kötvények, egyéb értékpapírok

Pénzeszközök: forintpénztár, valutapénztár, csekkek, elszámolási betétszámla, devizabetétszámla

4.2. A források csoportosítása, és főbb jellemzői

SAJÁT TŐKE	Jegyzett tőke	Az alapítók véglegesen a vállalkozás rendelkezésére bocsájtott tőkéje. A cégbíróságon bejegyzett tőke.
	Tőketartalék	A tulajdonosoktól ellenszolgáltatás nélkül véglegesen kapott vagyontárgyak.
	Eredménytartalék	A tárgyévvel megelőző eredmény

AZ EREDMÉNY ELEMZÉSE

	Mérleg szerinti eredmény	Tárgyév tiszta eredménye (adózott, osztalékkal csökkentett)
CÉLTARTALÉKOK	Várható vagy jövőbeni kötelezettségekre	Az adózott eredmény terhére, veszteség vagy kötelezettség teljesítésére képzett forrás.
KÖTELEZETTSÉGEK	Hosszú lejáratú kötelezettségek Rövid lejáratú kötelezettségek	Futamidejük egy évnél hosszabb (kölcsönök, kötvények, beruházási hitelek) Futamidejük egy évnél rövidebb (kölcsönök, kötvények, beruházási hitelek)

A vállalkozások vagyonát az éves beszámoló részeként a számviteli mérleg mutatja meg.

A mérleg olyan kimutatás, amely az eszközök és a források értékét tartalmazza meghatározott időpontra vonatkozóan

Készül: a vállalkozás alakulásakor, minden gazdasági év végén, a vállalkozás megszűnése, átalakulása esetén

Egy példányát a cégbíróságon letétbe kell helyezni

Milyen következtetések vonhatók le a mérlegből a gazdálkodásra vonatkozóan? Milyen kapcsolatban van a jövedelmezőségi kimutatás a mérleggel? Vizsgáljuk meg ezeket a kérdéseket egy vállalkozás egyszerűsített éves beszámoló mérlegéből!

Eszközök

adatok: E Ft-ban

Sor-szám	A tétel megnevezése	Előző év	Előző évek korrekciója	Tárgyév
1	A. Befektetett eszközök	21 600		23 560
2	I. Immateriális javak	3 100		4 200
3.	II. Tárgyi eszközök	15 550		16 180
4.	III. Befektetett pénzügyi eszközök	2 950		3 180
5.	B. Forgóeszközök	10 430		10 220

6.	I. Készletek	5 670		5 790
7.	II. Követelések	1 980		680
8.	III. Értékpapírok	76		120
9.	IV. Pénzeszközök	2 704		3 630
10.	C. Aktív időbeli elhatárolások	54		35
11.	Eszközök összesen	32 084		33 815

Források

12.	D. Saját tőke	25 540		27 560
13.	I. Jegyzett tőke	10 000		10 000
14.	II. Jegyzett, de még be nem fizetett tőke	-		-
15.	III. Tőketartalék	4 100		4 280
16.	IV. Eredménytartalék	5 270		5 920
17.	V. Lekötött tartalék	-		-
18.	VI. Értékelési tartalék	-		-
19.	VII. Mérleg szerinti eredmény	6 170		7 360
20.	E. Céltartalékok	20		42
21.	F. Kötelezettségek	6 524		6 213
22.	I. Hátrasorolt kötelezettségek	-		-
23.	II. Hosszú lejáratú kötelezettségek	4 230		4 896
24.	III. Rövid lejáratú kötelezettségek	2 294		1 317
25.	G. Passzív időbeli elhatárolások	-		-
26.	Források összesen	32 084		33 815

Mivel a mérlegben ugyanazon vagyontárgyakat vizsgálunk kétféle szempontból, az eszközök és a források értéke megegyezik.

AZ EREDMÉNY ELEMZÉSE

Mérlegösszefüggések:

$$A = I + II + III$$

$$B = I + II + III + IV$$

$$\text{Eszközök összesen} = A + B + C$$

$$D = I + II + III + IV + V + VI + VII$$

$$F = I + II + III$$

Források összesen $D + E + F + G$

Eszközök = Források

A mérleg, és az eredménykimutatás összefüggése

A források VII. sora Mérleg szerinti eredmény = A Jövedelmezőségi kimutatás G sora

A mérleg fontos információkat nyújt a vállalkozás vezetői, üzleti partnerei, esetleges befektetői számára:

- Kimutatja vállalkozás vagyonát. (az eszközök, vagy a források végösszege).
- Megismerhetjük belőle, hogy a vállalkozás milyen összetételű eszközzel rendelkezik, és az honnan származik.
- Mennyi a befektetett és a forgóeszközök állománya.
- Megmutatja a forgóeszközök között a kereskedelemben különösen fontos készletérték alakulását, amely egyben utal a beszerzési tevékenység hatékonyságára is.
- A követelésekből következtetni lehet az üzleti partnerek tartozásainak pontos teljesítésére.
- Megállapítható a saját tőke és az idegen források aránya. Kedvező, ha a saját forrás aránya magasabb, mint a kötelezettségek részaránya.
- A vállalkozás eladósodására utal, ha a kötelezettségek aránya magasabb, mint a saját tőke.
- Az előző évek nyereséges gazdálkodására utal, ha az eredménytartalék növekszik.
- A mérleg tartalmazza az eredménykimutatás "Mérleg szerinti eredményét"

A mérlegadatokat konkrét értékekből is fontos információkat szerezhetünk a vállalkozás gazdálkodásáról, azonban különböző mutatószámok segítségével pontosabb következtetésekre juthatunk.

TANULÁSIRÁNYÍTÓ

1. feladat Tanulmányozza egy vállalkozás eredmény-képződésének folyamatát, majd számítsa ki a táblázat hiányzó adatait! A vállalkozás csak 25 %-os áfa kulcsú termékeket forgalmaz.

Megnevezés	Ezer Ft
------------	---------

Eladási forgalom	352 000
Általános forgalmi adó	
Nettó árbevétel	
- Eladott áruk beszerzési értéke	
Árréstőmeg	62 800
- Forgalmazási költségek és egyéb ráfordítások*	
Üzleti tevékenység eredménye	8 950

Nettó árbevétel: 281 600 E Ft

Elábé 218 800 E Ft

Költség 53 850 E Ft

2. feladat Ismerkedjen az összköltségeljárással készült eredménykimutatás tartalmával, majd számítsa ki a táblázat hiányzó adatait! A társasági adó mértéke 16 %. A vállalkozás tulajdonosa mindkét időszakban az adózott eredmény felét képezi osztalékként!

Egy kft. összköltségeljárással készült eredménykimutatása ezer Ft-ban:

Tételszám	A tétel megnevezése	Előző év	Tárgyév
I.	Értékesítés nettó árbevétele	84 200	99 450
II.	Egyéb bevételek	645	820
III.	Aktivált saját teljesítmények értéke	-	-
IV.	Anyagjellegű ráfordítások	69 500	72 400
V.	Személyi jellegű ráfordítások	4 520	5 940
VI.	Értékcsökkenési leírás	840	930
VII.	Egyéb ráfordítások	3 915	3 848
A	Üzleti tevékenység eredménye		
VIII.	Pénzügyi műveletek bevételei	1 860	30
IX.	Pénzügyi műveletek ráfordításai	1 200	-
B	Pénzügyi műveletek eredménye		
C	Szokásos vállalkozói eredmény		

AZ EREDMÉNY ELEMZÉSE

X.	Rendkívüli bevételek	2 450	-
XI.	Rendkívüli ráfordítások	1 520	-
D	Rendkívüli eredmény		
E	Adózás előtti eredmény		
XII.	Adófizetési kötelezettség		
F	Adózott eredmény		
G	Mérleg szerinti eredmény		

- Üzleti tevékenység eredménye: 6070 E Ft és 17 152 E Ft
- Adózás előtti eredmény 7660 E Ft 17 182 E Ft
- Mérleg szerinti eredmény: 3217 E Ft 7 217 E Ft

3. feladat Vizsgáljuk meg azt a helyzetet, amikor az eredmény negatív! Számítsa ki a táblázat hiányzó adatait! A vállalkozás csak 25 %-os áfa kulcsú termékeket forgalmaz.

Megnevezés	Ezer Ft
Eladási forgalom	
Általános forgalmi adó	
Nettó árbevétel	560 000
- Eladott áruk beszerzési értéke	
Árréstőmeg	
- Forgalmazási költségek és egyéb ráfordítások*	95 000
Üzleti tevékenység eredménye	- 2650

- Eladási forgalom 700 000 E Ft
- Árréstőmeg 92 350 E Ft E Ft

4. feladat Gondolja végig, hogy a vállalkozások nyereségében kik érdekeltek! Majd írja be a táblázatba, hogy a felsorolt eredményrészekből ki részesedik!

Eredményrész	Az eredményrészből részesedik
Társasági adó	

Osztalék	
Mérleg szerinti eredmény	

Állami költségvetés

Tulajdonos

Vállalkozás

5. feladat Tanulmányozza az eszközök és források rendszerét, majd számítsa ki a táblázat hiányzó adatait! Egy vállalkozás vagyontárgyainak rendszere eszközök és források szerint a következő ezer Ft-ban:

Eszközök		
Immateriális javak		500
Tárgyi eszközök		23 150
Befektetett pénzügyi eszközök		350
Befektetett eszközök		•
Árukészlet		5 460
Követelések		2 155
Értékpapírok		•
Pénzkészlet		1 185
Forgóeszközök		11 500
Eszközök összesen		35 500
Források		
Jegyzett tőke		23 500
Tőketartalék		280
Eredménytartalék		790
Mérleg szerinti eredmény		•
Saját tőke		27 400
Céltartalékok		35
Hosszú lejáratú kötelezettségek		3 185

AZ EREDMÉNY ELEMZÉSE

Rövid lejáratú kötelezettségek	•
Kötelezettségek	8 100
Források összesen	35 500

Megoldás:

- Rövidlejáratú kötelezettségek $8100 - 3185 = 4915$ ezer Ft
- Értékpapírok $11500 - 5460 - 2155 - 1185 = 2700$ ezer Ft
- Mérleg szerinti eredmény $27400 - 23500 - 260 - 790 = 2830$ ezer Ft
- Befektetett eszközök: $500 + 23150 + 350 = 24000$ ezer Ft

6. feladat A vállalászási döntések jelentős hatással vannak az eredményre. Nevezze meg, hogy a következő döntések a vállalkozások tevékenységének melyik csoportjába sorolhatók, majd a betűjeleket írja a táblázatba!

Döntések	Vállalkozási tevékenység
Értékesítési döntés	
Árubeszerzési döntéseken	
Készletezési döntések	
Munkaszervezési döntésekkel	

- A – új értékesítési piacok feltárása,
- B – a technika korszerűsítése.
- C – beszerzési munka során folytatott áralku,
- D – a kínált áruk mennyiségének, választékának, minőségének alakítása,
- E – új értékesítési megoldások bevezetése,
- F – a rendelkezésre álló saját és kölcsönadott anyagi eszközök gazdaságos hasznosítása,
- G – a meglévő vállalászási kapacitások hatékonyabb felhasználása,
- H – kedvező vásárlási környezet kialakítása,
- I – a raktározási körülmények helyes megszervezése,
- J – a vásárlókért folytatott folyamatos verseny,
- K – a dolgozók anyagi ösztönzése,
- L – a munkaműveltek ésszerű megszervezése,
- M – az eladási árak rugalmas alakítása,
- N – az ellenérték kiegyenlítésnek helyes megválasztása,
- O – értékesítő-ösztönző módszerek bevezetése.
- P – a nyitvatartási idő módosítása,

- R – a szállító partnerek kiválasztása,
- S – a profilváltoztatás,
- T – a készletnyilvántartási rendszer kialakítása,
- U – az árrendelés módjának és ütemezése,
- V – a készletutánpótlás rendszerének kialakítása,

MUNKANYELV

ÖNELLENŐRZŐ FELADATOK

1. feladat

Egy áruház nettó árbevétele 1 940 M Ft. Az árréstömeg 506,8 M Ft-ot, a forgalmazási költségek pedig 322,2 M Ft-ot tesznek ki. Az egyéb ráfordítások összege 22 M Ft.

Számítsa ki az áruház üzleti eredményét! Számítsa ki és foglalja táblázatba az eredmény kimutatásához kapcsolódó adatokat!

--

2. feladat

Egy nagykereskedelmi vállalkozás 105 millió Ft nyereséget tervez. A nettó árbevétel terve 2 460 M Ft. A tervezett forgalmazási költségek összege 405 M Ft-ot, az egyéb ráfordítások összege 30 M Ft-ot

Számítsa ki, a tervezett elábét, és határozza meg mekkora árréstömeget kell realizálni a terv teljesítéséhez!

--

3. feladat Egy áruház jövedelem–kimutatásának adatai! Számítsa ki a hiányzó adatokat!

Megnevezés	ezer Ft-ban
Nettó árbevétel	1 820 000
Elábé	
Árrés	42 000,0
Forgalmazási költség és egyéb ráfordítás	
Üzleti tevékenység eredménye	- 1 240

4. feladat Ön egy vállalkozás értékesítésével van megbízva! Vezetőjétől azt a feladatot kapja, hogy tegyen javaslatokat a nyereség növelése érdekében! Soroljon fel néhány lehetőséget!

5. feladat Számítsa ki mindkét időszakban az üzleti tevékenység eredményét!

Egy kereskedelmi vállalkozás jövedelmezőségi adatai:

Tételszám	A tétel megnevezése	Előző év	Tárgyév
I.	Értékesítési nettó árbevétel	165 000	193 750
II.	Egyéb bevételek	1 210	1 089
III.	Aktivált saját teljesítmények értéke	-	-
IV.	Anyagjellegű ráfordítások	124 000	148 800
V.	Személyi jellegű ráfordítások	17 000	22 950
VI.	Értékcsökkenési leírás	2 200	2 700
VII.	Egyéb ráfordítások	1 000	1 600
A	Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye	.	.

6. feladat Egy kereskedelmi tevékenységet folytató Zrt. éves fejlesztési elképzelései megvalósításához 10 000 E Ft mérleg szerinti eredményt kíván elérni. A tényleges adatok ismeretében határozza meg, hogy ez az elképzelés megvalósult-e!

- Az eladási forgalom 550 000 ezer Ft. A forgalmazott termékek áfa kulcsa: 25%
- Az egyéb bevételek összege 4 850 E Ft.
- Az eladott áruk beszerzési értéke 349 000 ezer Ft.
- Az egyéb anyagjellegű ráfordítások értéke 18 700 ezer Ft.
- Személyi jellegű ráfordítások összege 21 200 ezer Ft
- Az értékcsökkenési leírás 14 800 ezer Ft.
- Az egyéb ráfordítások 10 200 ezer Ft.

- A pénzügyi műveletek bevételei 8 100 E Ft, a pénzügyi műveletek ráfordításai pedig 5 800 E Ft.
- A vállalkozásnak nem volt rendkívülinek minősítendő gazdasági eredménye.
- A társasági adó mértéke 16%.
- A közgyűlés döntése értelmében az adózott eredmény legalább 40%-át osztalék formájában ki kell fizetni.

Számítsa ki az árréstömeget is!



7. feladat Egy kereskedelmi vállalkozás mérlegadatai ezer Ft-ban. Rendezze a vagyontárgyakat eszközök és források szerint! Számítsa ki a befektetett eszközök-, az értékpapírok-, a rövidlejáratú kötelezettségek-, és a mérleg szerinti eredmény értékét! Határozza meg a vállalkozás vagyonát!

- Forgóeszközök	11 500 E Ft
- Rövid lejáratú kötelezettségek	
- Jegyzett tőke	23 500 E Ft
- Befektetett pénzügyi eszközök	350 E Ft
- Követelések	2 155 E Ft
- Értékpapírok	
- Pénzkészlet	1 185 E Ft
- Befektetett eszközök	1 840 E Ft
- Árukészlet	5 460 E Ft
- Tárgyi eszközök	23 150 E Ft
- Immateriális javak	500 E Ft
- Mérleg szerinti eredmény	
- Kötelezettségek	8 065 E Ft
- Eredménytartalék	790 E Ft
- Tőketartalék	280 E Ft
- Befektetett eszközök	
- Saját tőke	27 400 E Ft
- Hosszú lejáratú kötelezettségek	3 185 E Ft

- Céltartalék

35 E Ft



MUNKANYAG

MEGOLDÁSOK

1. feladat Egy áruház adatai

Megnevezés	millió Ft- ban
Nettó árbevétel	1 940,0
Eladott áruk beszerzési értéke	1 433,2
Árréstőmeg	506,8
Forgalmazási költségek és egyéb ráfordítások	344,2
Eredmény	162,6

- Elábé $1940 - 506,8 = 1433,2$ M Ft
- Forgalmazási költségek és egyéb ráfordítások $322,2 + 22 = 344,2$ M Ft
- Eredmény $506,8 - 344,2 =$ M Ft

2. feladat Egy nagykereskedelmi vállalkozás jövedelmezőségi adatai:

Megnevezés	millió Ft- ban
Nettó árbevétel	2 460,0
Eladott áruk beszerzési értéke	1 920,0
Árréstőmeg	540,0
Forgalmazási költségek és egyéb ráfordítások	435,0
Eredmény	105,0

- Forgalmazási költségek és egyéb ráfordítások összege $405 + 30 = 435$ M Ft
- Árréstőmeg $435 + 105 = 540,0$ M Ft
- Elábé $2 460 - 540 = 1 920$ M Ft

3. feladat Egy áruház jövedelmezőségének alakulása:

Megnevezés	ezer Ft-ban
------------	-------------

AZ EREDMÉNY ELEMZÉSE

Nettó árbevétel	1 820 000,0
Elábé	1 778 000,0
Árrés	42 000,0
Forgalmazási költség és egyéb ráfordítás	43 240,0
Üzleti tevékenység eredménye	- 1 240

- Elábé $1\,820\,000 - 42\,000 = 1\,778\,000$ ezer Ft
- Forgalmazási költségek és egyéb ráfordítások $42\,000,0 + 1\,240 = 43\,240$ ezer Ft

4. feladat Nyereségre ható tényezők:

- új értékesítési piacok feltárása,
- áruk mennyiségének, választékának, minőségének alakítása,
- új értékesítési megoldások bevezetése,
- kedvező vásárlási környezet kialakítása,
- a vásárlókért folytatott folyamatos verseny,
- az eladási árak rugalmas alakítása,
- értékesítő-ösztönző módszerek bevezetése.

5. feladat Számítsa ki mindkét időszakban az üzleti tevékenység eredményét!

Előző évi üzleti tevékenység eredménye:

- $165\,000 + 1\,210 - 124\,000 - 17\,000 - 2\,200 - 1\,000 = 22\,010,0$ ezer Ft

Tárgyévi üzleti tevékenység eredmény

- $193\,750 + 1\,089 - 148\,800 - 22\,950 - 2\,700 - 1\,600 = 18\,789,0$ ezer Ft

-

6. feladat Egy kereskedelmi Zrt jövedelmezőségi adatai

A tétel megnevezése	Ezer Ft
Értékesítés nettó árbevétele	440 000,0
Egyéb bevételek	4 850,0
Aktivált saját teljesítmények értéke	-
Anyagjellegű ráfordítások	367 700,0
Személyi jellegű ráfordítások	21 200,0

Értékcsökkenési leírás	14 800,0
Egyéb ráfordítások	10 200,0
Üzleti tevékenység eredménye	30 950,0
Pénzügyi műveletek bevételei	8 100,0
Pénzügyi műveletek ráfordításai	5 800,0
Pénzügyi műveletek eredménye	2 300,0
Szokásos vállalkozási eredmény	33 250,0
Rendkívüli bevételek	-
Rendkívüli ráfordítások	-
Rendkívüli eredmény	-
Adózás előtti eredmény	33 250,0
Adófizetési kötelezettség	5 320,0
Adózott eredmény	27 930,0
Mérleg szerinti eredmény	16 758,0

- Értékesítés nettó árbevétele $550\ 000 : 1,25 = 440\ 000$ ezer Ft
- Anyagjellegű ráfordítások $349\ 000 + 18\ 700 = 367\ 700$ ezer Ft
- Adófizetési kötelezettség $33\ 250 \times 0,16 = 5\ 320$ ezer Ft
- Mérleg szerinti eredmény $27\ 930 \times 0,6 = 16\ 758$ ezer Ft
- Árréstömeg: $440\ 000,0 - 349\ 000 = 91\ 000$ ezer Ft

7. feladat Egy kereskedelmi vállalkozás mérlegadatai ezer Ft-ban.

Eszközök

Immateriális javak	500 ezer Ft
Tárgyi eszközök	23 150 ezer Ft
Befektetett pénzügyi eszközök	350 ezer Ft
Befektetett eszközök	$500 + 23\ 150 + 350 = 24\ 000$ ezer Ft
Árukészlet	5 460 ezer Ft
Követelések	2 155 ezer Ft
Értékpapírok	$11\ 500 - 5\ 460 - 2\ 155 - 1\ 185 = 2\ 700$ ezer Ft
Pénzkészlet	1 185 ezer Ft
Forgóeszközök	11 500 ezer Ft

AZ EREDMÉNY ELEMZÉSE

A vállalkozás vagyona Eszközök összesen 35 500 ezer Ft

Források

- Jegyzett tőke		23 500 ezer Ft
- Tőketartalék		280 ezer Ft
- Eredménytartalék		790 ezer Ft
- Mérleg szerinti eredmény	$27\,400 - 23\,500 - 260 - 790 =$	2 830 ezer Ft
- Saját tőke		27 400 ezer Ft
- Céltartalékok		35 ezer Ft
- Hosszú lejáratú kötelezettségek		3 185 ezer Ft
- Rövid lejáratú kötelezettségek		$8\,065 - 3\,185 =$
- Kötelezettségek		4 880 ezer Ft
- Kötelezettségek		8 065 ezer Ft
- Források összesen		35 500 ezer Ft

AZ EREDMÉNY ELEMZÉSÉNEK STATISZTIKAI MÓDSZEREI, AZ EREDMÉNYMUTATÓK SZÖVEGES ÉRTELMEZÉSE

ESETFELVETÉS–MUNKAHELYZET

Üzletének helyettes vezetője nyugdíjba készül. Az ő feladatköréhez tartozott az eredmény statisztikai módszerekkel történő vizsgálata. Helyettese most tanítja be a feladatkörét átvevő fiatal kollégáját.

Megkéri nyugdíjba vonuló helyettesét, hogy magyarázza el leendő utódjának egy konkrét eset kapcsán a nyereség kimutatásánál, elemzésénél, és tervezésénél használatos statisztikai módszereket és mutatókat, valamint azok szöveges értelmezését.

SZAKMAI INFORMÁCIÓTARTALOM

A kereskedelmi vállalkozások tulajdonosainak végső célja a minél nagyobb eredmény elérése. A vállalkozások fennmaradása akkor biztosított, ha bevételeikből fedezni tudják ráfordításaikat, és eszközeik fejlesztésére tudnak nyereséget termelni. Ellenkező esetben vagyonukat fokozatosan felélik.

A kereskedelmi vállalkozások nyereségének keletkezését már ismerjük. Ismételjük át a folyamatot!

Egy vállalkozás jövedelmezőségi adatai

Megnevezés	Ezer Ft- ban
Nettó árbevétel	272 000,0
Eladott áruk beszerzési értéke	206 720,0
Árréstömeg	$272\ 000 - 206\ 720 = 65\ 280$
Forgalmazási költségek és egyéb ráfordítások	44 781,0
Üzleti tevékenység eredménye	$65\ 280 - 44\ 781 = 20\ 499,0$

1. Az eredmény nagyságát kifejező mutató

Az eredmény nagyságát a nyereség vagy a veszteség forintösszege fejezi ki.

Az eredmény a hozamok és ráfordítások egyenlege. Úgy is meghatározhatjuk, hogy az árréstömegből kivonjuk a forgalmazási költségek és egyéb ráfordítások összegét.

A nyereség megjelenési formái:

- Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye: a kereskedelmi vállalkozások alaptevékenységéből keletkező eredményrész.
- Pénzügyi tevékenység eredménye: az átmenetileg szabad pénzeszközök befektetéséből keletkező eredményrész.
- Szokásos vállalkozási eredmény: az üzleti és a pénzügyi műveletek eredményének összege.
- A rendkívüli eredményrész nem a szokásos üzletmenettel kapcsolatos tevékenységekből keletkezik.
- Adózás előtti eredmény: a szokásos vállalkozási eredmény és a rendkívüli eredmény összege.
- Adózott eredmény: a mindenkori jogszabályok által meghatározott mértékű társasági adóval csökkentett eredményrész. (a társasági adó jelenlegi mértéke 16%)
- Mérleg szerinti eredmény: az adózott eredmény és a vállalkozások tulajdonosainak fizetett osztalék különbözete.

2. Az eredmény időbeni változásának vizsgálata

A nyereségtömeg mutatói az időben összehasonlító viszonyszámok: a dinamikus-, a tervfeladat-, és a tervteljesítési viszonyszám.

Két időszak között a nyereség tényleges változását a dinamikus viszonyszám fejezi ki.

$$\text{Nyereségdinamika} = \frac{\text{Tárgyidőszak nyereségének összege}}{\text{Bázisidőszak nyereségének összege}} \quad V_d = \frac{a_1}{a_0}$$

Kidolgozott feladat:

Egy vállalkozás nettó árbevételének és az egyes nyereségrészeknek alakulása ezer Ft-ban:

Megnevezés	2009. év	2010.év	Változás %-ban
Nettó árbevétel	420 000,0	470 000,0	111,9
Üzleti tevékenység eredménye	38 200,0	42 784,0	112,0

Pénzügyi műveletek eredménye	1 240,0	- 680,0	-
Szokásos vállalkozási eredmény	39 440,0	42 104,0	106,8
Rendkívüli eredmény	840,0	2 520,0	300,0
Adózás előtti eredmény	40 280,0	44 624,0	110,8
Adózott eredmény	33 835,2	37 484,2	110,8
Mérleg szerinti eredmény	25 376,4	28 113,2	110,8

- Megállapítható, hogy a nettó árbevétel növekedését kis mértékben meghaladóan növekedett az üzleti tevékenység eredménye, amely a vállalkozás kedvező gazdálkodására utal.
- A bázis időszak pénzügyi bevételei meghaladták a pénzügyi ráfordítások értékét, így a pénzügyi műveletek 1 240 ezer Ft nyereséget biztosítottak. A beszámolási időszakban 680 ezer Ft-tal haladta meg a pénzügyi műveletek ráfordításai a bevételeket, így e tevékenység veszteségessé vált.
- Az üzleti és a pénzügyi tevékenység eredményének egyenlegeként a szokásos vállalkozási eredmény a két időszak között 6,8 %-kal emelkedett.
- Háromszorosára növekedett a rendkívüli eredmény, ennek is köszönhetően az adózás előtti eredmény 10,8%-kal, közel a nettó árbevétel növekedési ütemének megfelelően fejlődött.
- Mivel a két időszak között sem a társasági adókulcs, sem az osztalék aránya nem változott, ezért az adózott és a mérleg szerinti eredmény szintén 10,8 %-kal növekedett.

3. Az eredmény tervezése

A nyereség tervezésének többféle módszere lehetséges. Például:

- a vállalkozás a várható fejlesztési, illetve osztalékfizetési kötelezettségéből kiindulva határozza meg az árréstömeg és a ráfordítások tervét,
- a nettó árbevételből és az árréstömeg tervéből indul ki, és veszi figyelembe a tervezett ráfordítások értékét, ezekből aztán adódik a tervezett eredmény,
- lehetséges a két módszer együttes alkalmazása is.

A statisztikai módszerek különböző mutatószámokkal megalapozzák a tervezést, és azt is lehetővé teszik, hogy a számszerűen meghatározott célkitűzések teljesítését mérni tudjuk.

A tervfeladat viszonyszám megmutatja, hogy a tervezett adat milyen mértékű fejlődést, változást irányoz elő az elmúlt időszak adatához viszonyítva.

A nyereség tervfeladat viszonyszáma a tervezett nyereség arányát fejezi ki a bázisidőszakban elért nyereséghez képest.

$\text{Nyereség tervfeladat viszonyszáma} = \frac{\text{Tervezett nyereség}}{\text{Bázis nyereség}}$	$V_{tf} = \frac{a_t}{a_0}$
--	----------------------------

Kidolgozott feladat:

Egy vállalkozás január havi nyeresége 4 000 ezer Ft, a február havi tervezett nyereség 4 200 ezer Ft.

Hány százalékkal tervezi növelni a vállalkozás a nyereségét januárról februárra?

- A bázis időszak adata (a múltban elért adat)
3800 ezer Ft
- A tervidőszak adata
4200 ezer Ft

$$V_{tf} = \frac{a_t}{a_0} \qquad V_{tf} = \frac{4200}{3800} = 1,105 \Rightarrow \text{együtthatós forma}$$

százalékos forma = $1,105 \cdot 100 = 110,5\%$

A vállalkozás nyereségét januárról februárra 10,5 %-kal tervezi növelni.

4. Az eredményterv teljesítésének mérése

A eredményterv teljesítését mindig a tényleges változás (dinamika) összefüggésében célszerű vizsgálni. A helyes megítéléshez ugyanis elengedhetetlen látnunk, hogy a terv teljesítése milyen fejlődést eredményez.

Magas tervteljesítést eredményezhet valamilyen érdek miatti alacsony tervfeladat kitűzése, ugyanakkor jól meghatározott terv esetén, egy 100 %-os tervteljesítési viszonyszám is igen feszített munka eredménye lehet,

$A \text{ nyereség tervteljesítési viszonyszáma} = \frac{\text{Tényleges nyereség}}{\text{Tervezett nyereség}}$	$V_{tt} = \frac{a_1}{a_t}$
---	----------------------------

Kidolgozott feladat:

Egy vállalkozás a bázis időszakban 3 800 ezer Ft nyereséget ért el. A következő időszakra 4 200 ezer Ft-os tervet tűzött ki. Ezzel szemben a tényleges nyereség 4 000 ezer Ft-ra alakult. Hogyan teljesítette a vállalkozás nyereség tervét? Hogyan minősíthető a kitűzött tervszám a tervfeladat-és a dinamikus viszonyszám összefüggésében?

- Bázis időszak adata
3 800 ezer Ft
- Tervezett adata
4 200 ezer Ft
- A tényleges adat
4 000 ezer Ft

$$V_u = \frac{a_1}{a_t}$$

$$V_u = \frac{4000}{4200} = 0,952 \Rightarrow \text{együtthatós forma}$$

$$\text{százalékos forma} = 0,952 \cdot 100 = 95,2\%$$

A vállalkozás nem teljesítette nyereségtervét, a ténylegesen realizált nyeresége a tervétől 4,8%-kal elmaradt.

- Tervfeladat viszonyszám: $4\,200 : 3\,800 = 110,5\%$
- Dinamikus viszonyszám: $4000 : 3\,800 = 105,3\%$

A komplex vizsgálat eredményéből látható, hogy valószínűleg irreálisan magas volt a kitűzött nyereségterv, azért nem teljesült. Egyébként a nyereség az előző évhez képest ténylegesen 5,3 %-kal emelkedett. Természetesen a terv nem teljesítése mögött számos más, hibás gazdasági döntés is lehet, vizsgálni kell ezeket!

5. Az eredmény térbeni összehasonlítása

Előfordulhat, hogy reális következtetést egy üzlet, vagy vállalkozás gazdálkodásról abból vonhatunk le, ha az üzlet, vagy vállalkozás elért eredményét egy más üzlet, vagy vállalkozás hasonló adatához viszonyítjuk.

Ugyanazon jelenségre vonatkozó, térben különböző adatok összehasonlítására a térben összehasonlító viszonyszám szolgál.

Térben összehasonlító viszonyszám = Összehasonlítandó adat : Összehasonlítási alap

$$V_{\delta} = \frac{a_{\delta}}{a_0}$$

Általában a vállalkozások saját eredményüket hasonlítjuk más vállalkozás eredményéhez.

Kidolgozott feladat:

Vállalkozásunk eredménye 23 600 ezer Ft, egy konkurens cégé 18 000 ezer Ft. Hasonlítsa össze a két vállalkozás eredményét! (a viszonyítás alapja saját vállalkozásunk eredménye)!

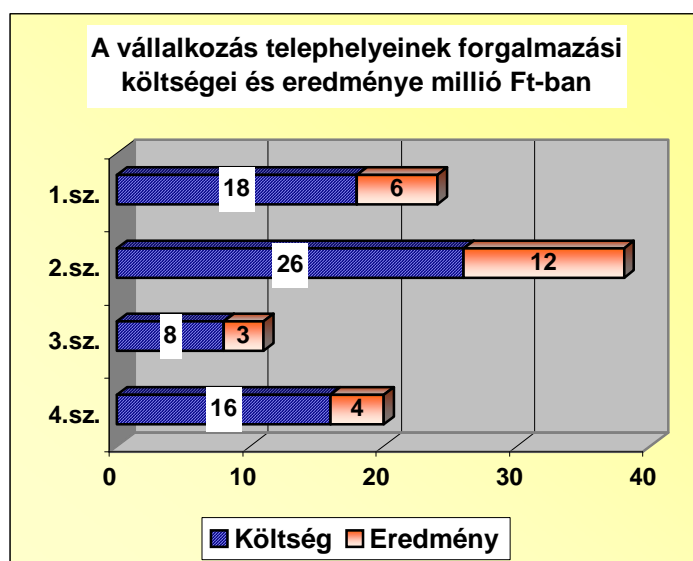
$23\,600 : 18\,400 = 1,283 \quad 128,3\% \quad \text{Azaz: vállalkozásunk eredménye } 28,3\% \text{-kal magasabb a konkurens cég eredményénél!}$

6. A nyereség szerkezetének vizsgálata

A statisztikai sokaság szerkezetét a megoszlási viszonyszámokkal vizsgálhatjuk.

$$\text{Megoszlási viszonyszám} = \frac{A \text{ sokaság részadata}}{A \text{ sokaság egésze}} \quad Vm = \frac{a_r}{a_e}$$

A nyereség összefüggésében megoszlási viszonyszámok segítségével leginkább az árréstömeg nyereség és költség fedezeti hányadát határozhatjuk meg. Fontos információt nyújthat ennek térbeli vagy időbeli összehasonlítása. Megoldott mintafeladatunkban egy kereskedelmi vállalkozás forgalmazási költségeinek és eredményének telephelyenkénti alakulását vizsgáljuk, majd szemléltetjük grafikon segítségével.



Számítsuk ki a telephelyek árrését és annak költség-és eredmény fedezeti hányadát százalékos formában!

Telephely	Árrés	Költséghányad	Nyereséghányad
- 1.sz. telephely		$18 + 6 = 24 \text{ M Ft}$	$18 : 24 = 75,0\%$ $100 - 75 = 25\%$
- 2.sz. telephely		$26 + 12 = 38 \text{ M Ft}$	$26 : 38 = 68,4\%$ $100 - 68,4 = 31,6\%$
- 3. sz. telephely		$8 + 3 = 11 \text{ M Ft}$	$8 : 11 = 72,7\%$ $100 - 72,7 = 27,3\%$
- 4. sz. telephely		$16 + 4 = 20 \text{ M Ft}$	$16 : 20 = 80,0\%$ $100 - 80 = 20,0\%$

A legkedvezőbbek a 2. sz. telep mutatói, mivel az árréstömegben belül magas a nyereséghányad. Ezzel szemben, a többi telephelyhez viszonyítva a legalacsonyabb költséghatékonyságú 4-es telephely, itt a legmagasabb a költséghányada.

Mint láttuk, a vállalkozások eredménye többféle tevékenységből keletkezhet; áruforgalomból, pénzügyi műveletekből, rendkívüli műveletekből. A tulajdonosok számára fontos lehet annak ismerete, hogy az adott időszak eredménye, milyen mértékben keletkezett a különböző tevékenységekből.

A nyereség megjelenési formái:

- Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye,
- Pénzügyi tevékenység eredménye,
- Szokásos vállalkozási eredmény,
- A rendkívüli eredmény,
- Adózás előtti eredmény
- Adózott eredmény
- Mérleg szerinti eredmény

A nyereség szerkezetén, annak összetételén, belső arányait, belső jellemzőit értjük.

Kidolgozott feladat. Vizsgáljuk meg a vállalkozás eredményrészeinek arányát az adózás előtti eredmény százalékában!

Megnevezés	Millió Ft	Az adózás előtti eredmény %-ában
Üzleti tevékenység eredménye	213,0	$213 : 273 = 78,0\%$
Pénzügyi műveletek eredménye	18,0	$18 : 273 = 6,6\%$
Szokásos vállalkozási eredmény	231,0	$231 : 273 = 84,6\%$
Rendkívüli eredmény	42,0	$42 : 273 = 15,4\%$
Adózás előtti eredmény	273,0	100,0%

Az adózás előtti eredmény 78%-a az üzleti tevékenység eredménye, 6,6%-a a pénzügyi műveleteké, így a szokásos vállalkozási tevékenység eredménye 84,6 %-a az adózás előtti eredménynek. A rendkívüli eredmény az adózás előtti eredmény 15,4 %-a.

Az ilyen jellegű vizsgálatok is időbeni összehasonlítással nyújtanak kellő információt. Az eredményrészek arányának meghatározásakor fontos a viszonyítás alapjának helyes megválasztása.

7. Nyereségelemzés relatív mutatókkal

A nyereség és a nettó árbevétel között szoros összefüggés van. A nyereség forrása alapvetően a nettó árbevétel. A nettó árbevétel növekedése minden más közgazdasági tényezőt figyelmen kívül hagyva nyereségnövelő tényező.

Az olyan intenzitási viszonyszámot, amelynek számlálójában, mint viszonyítandó adat az eredmény, a nevezőjében pedig, mint viszonyítási alap a nettó árbevétel szerepel, eredményszívnak nevezzük.

$$\text{Eredményszínvonal} = \frac{\text{Eredmény}}{\text{Nettó árbevétel}}$$

Az eredményszínvonal mértékegysége %. A mutatószám azt fejezi ki, hogy az eredmény a nettó árbevételnek hány százaléka. A mutatót úgy is értelmezhetjük, hogy 100 Ft nettó árbevétel lebonyolítása során hány Ft eredmény realizálódik.

Kidolgozott feladat:

- Ez üzlet nettó árbevétele 342 000 ezer Ft, az üzleti tevékenységének eredménye 27 420 ezer Ft. Állapítsuk meg a nyereségszínvonalat!

Nyereségszínvonal $27\,420 : 342\,000 = 0,08 \times 100 = 8,0\%$

A mutató azt jelzi, hogy az üzleti tevékenység eredménye a nettó árbevétel 8%-a, illetve, 100 Ft nettó árbevételből az üzleti tevékenység eredménye: 8 Ft.

A nyereségszínvonal minden nyereségrészre hasonlóan számítható.

Kidolgozott feladat: Egy nagykereskedelmi vállalkozás jövedelmezőségének elemzése.

Megnevezés	M Ft	a nettó árbevétel %-ában
Nettó árbevétel	3 550,0	100,0
Üzleti tevékenység eredménye	213,0	$213 : 3550 = 6,0$
Pénzügyi műveletek eredménye	18,0	$18 : 3550 = 0,5$
Szokásos vállalkozási eredmény	231,0	$231 : 3550 = 6,5$
Rendkívüli eredmény	- 12,4	$-12,4 : 3550 = - 0,3$
Adózás előtti eredmény	218,6	$218,6 : 3550 = 6,2$
Adózott eredmény	183,6	$183,6 : 3550 = 5,2$
Mérleg szerinti eredmény	138,5	$138,5 : 3550 = 3,9$

Az eredménygazdálkodás is akkor hatékony, ha a nyereség növekedési üteme meghaladja a nettó árbevétel növekedési ütemét, ebben az esetben az eredményszínvonal is javul.

Az eredmény lehet negatív is. Amennyiben a ráfordítások összege meghaladja az árréstőmeg értékét a vállalkozás veszteséges. Az eredmény színvonalát ebben az esetben is ki lehet számítani, amely azonban szintén negatív.

Kidolgozott feladat:

Egy vállalkozás adatai:

Megnevezés	Ezer Ft-ban	A nettó árbevétel %-ában
Nettó árbevétel	587 900,0	100,0
Elábé	470 320,0	$470\,320 : 587\,900 = 80,0$
Árréstömeg	117 580,0	$117\,580 : 587\,900 = 20,0$ vagy $100 - 80 = 20,0\%$
Forgalmazási költségek és egyéb ráfordítások	129 338,0	22,0
Üzleti tevékenység eredménye	- 11 758,0	$- 11\,758 : 587\,900 = - 2,0$ vagy $20 - 22 = -2\%$

Mint minden intenzitási viszonyzámnak, a nyereség-színvonalnak is vizsgálható az időbeli és térbeli változása.

A nyereségszínvonal változását két időszak nyereségszínvonal-mutatóiból képzett dinamikus viszonyszám fejezi ki.

$$\text{Eredménysszínvonal változás} = \frac{\text{Beszámolási időszak eredmény színvonala}}{\text{Bázisidőszak eredmény színvonala}}$$

Mint tudjuk, az intenzitási viszonyszámok dinamikája a viszonyzámtört számlálójában és nevezőjében szereplő mutatószámok dinamikájának hányadosaként is kiszámítható.

$$\text{Eredménysszínvonal változás} = \frac{\text{Beszámolási időszak eredményváltozása}}{\text{Bázisidőszak eredményváltozása}}$$

A fentiekből meghatározható a nyereségszínvonal-változás üteme.

$$\text{Eredménysszínvonal-változás üteme} = \text{Eredménysszínvonal változása} - 100$$

AZ EREDMÉNY ELEMZÉSE

A mutató azt jelzi, hogy a nyereségszínvonal hány százalékkal haladja meg a megelőző évit. A mutató akkor kedvező, ha értéke pozitív.

Kidolgozott feladat:

Egy ruházati üzlet adatai:

Megnevezés	Mértékegység	Bázis időszak	Beszámolási időszak
Nettó árbevétel	ezer Ft	150 000,0	158 000,0
Üzleti tevékenység eredménye	ezer Ft	7 500,0	8 690,0
Eredményszínvonal	%	5,0	5,5

A táblázatból számítható további mutatók:

Megnevezés	Megoldás
Nettó árbevétel változása	$158\ 000 : 150\ 000 = 105,3\%$
Eredményváltozás ezer Ft-ban	$8\ 690 - 7\ 500 = 1\ 190$ ezer Ft
Eredményváltozás %-ban	$8690 : 7500 = 115,9\%$
Eredményszínvonal változás %-ban	$5,5 : 5,0 = 110,0\%$
vagy	$1,159 : 1,053 = 110,0\%$
Eredményszínvonal-változás üteme	$110 - 100 = 10,0\%$
Eredményszínvonal-változás mértéke	$5,5 - 5,0 = + 0,5\%$ pont
Eredményrugalmasság	$15,9 : 5,3 = 3,0\%$

A megoldott mintafeladatban bemutattunk még két eredmény-hatékonysági mutatót; a eredményszínvonal-változás mértékét, amely azt mutatja meg, hogy a beszámolási időszak eredményszínvonala hány százalékponttal marad el, vagy haladja meg a bázis időszakét.

Eredményszínvonal változás mértéke = Tárgyidőszak eredményszínvonala – Bázisidőszak eredményszínvonala

És az eredményrugalmasságot, amely 1%-os nettó árbevétel-változásra jutó eredményváltozást jelzi.

$$\text{Eredményrugalmasság} = \frac{\text{Az eredmény százalékos változása}}{\text{A nettó árbevétel százalékos változása}}$$

A kidolgozott feladatban kiszámított mutatók értelmezése.

A ruházati üzlet jövedelmezősége kedvezően alakult.

A nyereségszínvonal 5%-ról 5,5%-ra emelkedett, így míg a bázis időszakban 100 Ft nettó árbevétel nyereségtartalma 5 Ft volt, a beszámolási időszakban már 5,5 Ft. A nyereségszínvonal változás üteme +10%, mértéke 0,5% pont

A vizsgált időszakban az üzlet nettó árbevétele 5,3 %-kal növekedett, miközben nyeresége 1190 ezer Ft-tal, 15,9%-kal. Egy százalékos nettó árbevétel-növekedést 3%-os eredmény-növekedés követett.

8. Nyereség hatékonysági mutatók

A relatív vizsgálatoknál további intenzitási viszonzyszámok segítségével az eredményt azon tényezőkkel vethetjük össze, amelyeknek fontos szerepük van a nyereség alakulásában. Az eredményhatékonysági mutatók kifejezhetők százalékban illetve Ft-ban.

Számíthatók bármelyik eredményrészből.

Néhány gyakrabban használt mutató:

$$\text{Árréshatékonyság} = \frac{\text{Eredmény}}{\text{Árréstömeg}}$$

A mutató azt fejezi ki, hogy 100 Ft árrésre hány Ft eredmény jut.

$$\text{Költséghatékonyság} = \frac{\text{Eredmény}}{\text{Összes ráfordítás}}$$

A mutató azt fejezi ki, hogy 100 Ft költségre hány Ft eredmény jut.

$$\text{Eszközhatékonyság} = \frac{\text{Eredmény}}{\text{Összes eszköz értéke}}$$

A mutató azt fejezi ki, hogy 100 Ft vagyonra hány Ft eredmény jut.

$$\text{Eszköz és bérarányos eredmény} = \frac{\text{Eredmény}}{\text{Eszközérték} + \text{Béreköltség}}$$

A mutató az eszközértékre és a béreköltségre jutó eredményt fejezi ki százalékban.

Kidolgozott feladat:

Egy vállalkozás jövedelmezőségi adatai:

Megnevezés	Ezer Ft- ban
Nettó árbevétel	272 000,0
Eladott áruk beszerzési értéke	206 720,0
Árréstömeg	65 280,0
Forgalmazási költségek és egyéb ráfordítások	44 781,0
Üzleti tevékenység eredménye	20 499,0
Eszközérték	102 495,0
Béreköltség	27 182,4
Árréshatékonyság	$20\,499 : 65\,280 = 31,4\%$
Költséghatékonyság	$20\,499 : 44\,781 = 45,8\%$
Eszközhatékonyság	$20\,499 : 102\,495 = 20,0\%$
Bérhatékonyság	$20\,499 : 27\,182,4 = 75,4\%$
Eszköz-és béRARányos eredmény	$20\,499 (102\,495 + 27\,182,4) = 15,8\%$

A mutatók szöveges értelmezése. A vállalkozás árréshatékonysága 31,4%, azaz 100 Ft árrés elérése esetén 31,4 Ft eredmény képződött. A költséghatékonyság 45,8%, amely azt jelzi, hogy 100 Ft költségfelhasználás mellett 45,8 Ft eredmény realizálódott. Az eszközhatékonyság 20%, mely azt mutatja meg, hogy az eszközérték 20%-ának (egy ötödének) megfelelő eredményt ért el a vállalkozás. A bérhatékonyság 75,4%, azaz 100 Ft kifizetett bér után 75,4 Ft nyereség képződött. Az eszköz-és béRARányos eredmény 15,8%, eszköz és béreköltség együttes összegének minden 100 Ft-ja után 15,8 Ft eredményt lehet kimutatni.

(A vállalkozás vizsgált mutatóinak mélyebb elemzéséhez hiányoznak a viszonyítási alapok. Ezek lehetnének az elmúlt időszakban elért hasonló mutatók, vagy valamilyen más vállalkozás hasonló adatai)

TANULÁSIRÁNYÍTÓ

Ismételjük át a gazdasági számításokban megismert dinamikus viszonyszámokról tanultakat!

A dinamikus viszonyszám azt fejezi ki, hogy a tárgyidőszak adata hányszorosa (százalékos formában hány százaléka) a bázis időszak adatának.

Úgy is értelmezhetjük, hogy a tárgyidőszak adata hány százalékkal magasabb, avagy alacsonyabb a bázis időszak adatánál.

Ha a dinamikus viszonyszám: 100 % → nincs változás

100 % - nál nagyobb → növekedésről beszélünk,

100 % - nál kisebb → csökkenésről beszélünk

Megoldott mintafeladatok:

Egy vállalkozás bázis évi nyeresége 12 000 ezer Ft, a beszámolási időszakban a nyereség összege 15 000 ezer Ft. Hogyan változott a nyereség a bázis időszakraól a beszámolási időszakra??

- A bázis időszak nyeresége (a múltban elért adat) 12 000 ezer Ft
- A tárgyidőszak adata (a hozzánk időben közelebb álló adat) 15 000 ezer Ft

$$V_d = \frac{a_1}{a_0} = \frac{15000}{12000} = 1,25 \Rightarrow \text{együtthatós forma}$$

százalékos forma = $1,25 \cdot 100 = 125\%$

Az adat értelmezése:

- a vállalkozás beszámolási időszaki nyeresége 1,25 szöröse a bázis év nyereségének,
- a vállalkozás nyeresége a bázis időszakraól a beszámolási időszakra 25 %-kal emelkedett, vagy
- a vállalkozás beszámolási időszaki nyeresége 125%-a a bázis időszak nyereségének, vagy
- a vállalkozás nyeresége a bázis időszakraól a beszámolási időszakra 3 000 ezer Ft-tal, 25 %-kal emelkedett.

2. Gondoljuk végig a gazdasági számításokban megismert tervfeladat viszonyszámokról tanultakat!

A statisztikai módszerek alkalmasak a tervezést megalapozó számításokra, és a szemszerűen meghatározott célkitűzések teljesítését is tudja mérni. Eszközi a tervfeladat-, illetve a tervteljesítési viszonyszám.

A tervfeladat viszonyszám megmutatja, hogy a tervezett adat milyen mértékű fejlődést, változást irányoz elő az elmúlt időszak adatához viszonyítva.

- Ha a tervfeladat viszonyszám egyenlő 100 % → ugyanazt a célt határozzuk meg (írjuk elő), amit már korábban is sikerült elérnünk.
- Ha a tervfeladat viszonyszám nagyobb mint 100 % → tervezett növekedésről beszélünk.
- Ha kisebb mint 100 % → tervezett csökkenésről van szó.

Megoldott mintafeladat:

a) Egy kereskedelmi-és szolgáltató bt. tervezett nyeresége 4 800 millió Ft, amely 4 %-kal alacsonyabb, mint a megelőző évben volt.

Határozza meg a bázis év nyereségének összegét!

- | | |
|--|---------------|
| - A tervezett adat | 4 800 ezer Ft |
| - A nyereség tervezett változása (tervfeladat viszonyszám) | 96 % |

A tervfeladat viszonyszám átrendezésével

$$V_{tf} = \frac{a_t}{a_0}$$

$$0,96 = \frac{4800}{a_0} = 5000 \text{ ezer Ft}$$

a) Értelmezze a nyereség 96%-os tervfeladat viszonyszámát! Válassza ki a helyes megfogalmazás(oka)t!

- a tervezett nyereség a bázisidőszakéhoz viszonyítva 4 %-kal csökken,
- a tervezett nyereség 4%-kal magasabb, mint a megelőző időszakban volt,
- a tervidőszak nyeresége 4%-kal alacsonyabb a bázis időszak nyereségénél,
- a nyereség a tervek szerint nem változik,
- a nyereség a tervek szerint 4%-kal csökken,
- a nyereség a tervek szerint 96%-kal csökkent.

b) Értelmezze a nyereség 104%-os tervfeladat viszonyszámát! Válassza ki a helyes megfogalmazás(oka)t!

- a nyereséget 104%-kal tervezik növelni,
- a nyereség 4 %-kal emelkedett,
- a nyereség terv szerint 4 %-kal emelkedik,
- a tervidőszak nyeresége 4%-kal haladja meg a bázis időszak nyereségét,
- a nyereség nem változott.

3. Értelmezzük újra a gazdasági számításokban megismert tervteljesítési viszonyszámokról tanultakat!

A tervteljesítési viszonyszám a ténylegesen elért eredmény arányát fejezi ki a tervhez képest.

Ha a tervteljesítési viszonyszám nagyobb mint 100 % → a terv túlteljesítéséről beszélünk.

Ha a tervteljesítési viszonyszám kisebb mint 100 % → a terv nem teljesült.

Ha a tervteljesítési viszonyszám egyenlő 100 % → a terv teljesült.

Megoldott mintafeladatok:

a) Egy vállalkozás január havi tervezett nyeresége 12 000 ezer Ft, a február havi tényleges nyereség 15 000 ezer Ft.

Hány százalékra teljesítette a vállalkozás a nyereségtervét?

- Tervezett adat 12 000 ezer Ft
- Tényleges adat 15 000 ezer Ft

$$V_{tt} = \frac{a_t}{a_1} \quad V_{tt} = \frac{15000}{12000} = 1,25 \Rightarrow \text{együtthatós forma}$$

$$\text{százalékos forma} = 1,25 \cdot 100 = 125\%$$

A vállalkozás nyereségtervét 25 %-kal túlteljesítette.

b) A tervfeladat viszonyszám képlete: $V_{tt} = \frac{a_t}{a_1}$

Válassza ki az átrendezett képletekből a matematikailag helyes formulá(ka)t!

- a. $a_t = \frac{a_1}{V_{tt}}$ b. $a_1 = \frac{a_t}{V_{tt}}$ c. $a_t = \frac{V_{tt}}{a_1}$
- d. $a_1 = a_t \cdot V_{tt}$ e. $a_t = a_1 \cdot V_{tt}$ f. $V_{tt} = \frac{a_t}{a_0}$

4. Ismételjük át a gazdasági számításokban megismert térbeni összehasonlító viszonyszámot.

Ugyanazon jelenségre vonatkozó, de térben eltérő adatok összehasonlítására a térben összehasonlító viszonyszám szolgál.

Megoldott mintafeladat:

AZ EREDMÉNY ELEMZÉSE

Egy vállalkozó 3 üzletének nyeresége a következőképpen alakult:

- 1-es üzlet 42 000 ezer Ft
- 2-es üzlet 28 000 ezer Ft
- 3-as üzlet 14 000 ezer Ft

Hasonlítsuk össze térben összehasonlító viszonyszámok segítségével a 3 üzlet nyereségének alakulását! A viszonyítás alapja legyen a 3-as üzlet eredménye.

- 1-es üzlet $42\,000:14\,000 = 3$ 300%
- 2-es üzlet $28\,000:14\,000 = 2$ 200%

Megállapíthatjuk, hogy az egyes üzlet nyeresége háromszorosa, a kettős üzlet nyeresége kétszerese a hármas üzlet eredményének.

5. Tekintsük át a statisztikai sokaság szerkezetének vizsgálatáról tanultakat!

A nyerség szerkezetét megoszlási viszonyszámok segítségével vizsgálhatjuk.

A statisztikai sokaságot számos megfigyelési egység alkothatja. A megfigyelési egységek valamilyen ismérv szerinti rendszerezése csoportokat eredményez. A csoportok abszolút nagyságából nem mindig tudunk következtetni a csoportok egész sokaságban betöltött szerepére.

Ahhoz, hogy a részek sokaságban elfoglalt szerepét érzékeltetni tudjuk, meg kell vizsgálni a megfigyelési egységek előfordulásának megoszlását. (relatív gyakoriságát)

A megoszlási viszonyszám a sokaság egyes csoportjainak arányát fejezi ki a sokaság egészéhez képest.

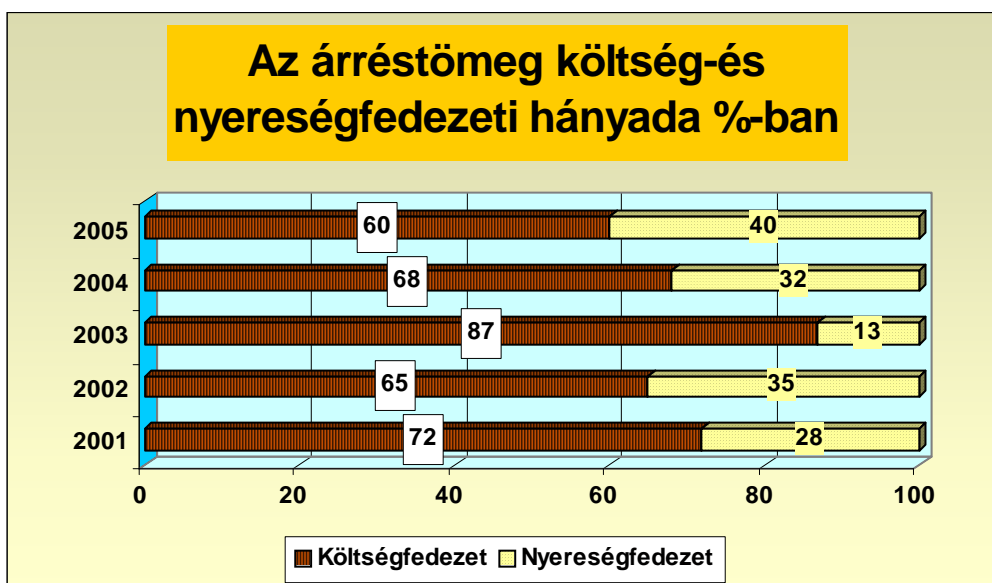
A megoszlási viszonyszám, mint minden viszonyszám elvonatkoztat az abszolút érték nagyságától, ezért alkalmas arra, hogy a statisztikai sokaság egy részének az egészhez való viszonylagos nagyságát szemléltesse.

A megoszlási viszonyzámnál az egész sokaságot tekintjük 100-nak (ez a viszonyítás alapja), és megvizsgáljuk, hogy az egyes részek ennek az alapnak hányad részét, százalékos formában kifejezve hány százalékát képezik.

Az azonos sokaságra vonatkozó megoszlási viszonyszámok összege 1, illetve 100 %

Megoldott mintafeladat:

Egy kereskedelmi vállalkozás öt éves intervallumban vizsgálja árréstömegének költség – és nyereségfedezeti hányadát. A vizsgálat eredményét az alábbi grafikon szemlélteti:



Az árréstőmeg alakulása a vizsgált időszakban:

- 2001. év 200 millió Ft
- 2002. év 235 millió Ft
- 2003. év 250 millió Ft
- 2004. év 248 millió Ft
- 2005. év 260 millió Ft

Határozza meg az egyes években a költségek és a nyereség összegét!

Megoldás:	Költségfedezeti rész	Nyereségfedezeti rész
- 2001. év	$200 \times 0,6 = 120$ millió Ft	$200 \times 0,4 = 80$ millió Ft
- 2002. év	$235 \times 0,68 = 159,8$ millió Ft	$235 \times 0,32 = 75,2$ millió Ft
- 2003. év	$250 \times 0,87 = 217,5$ millió Ft	$250 \times 0,13 = 32,5$ millió Ft
- 2004. év	$248 \times 0,65 = 161,2$ millió Ft	$248 \times 0,35 = 86,8$ millió Ft
- 2005. év	$260 \times 0,72 = 187,2$ millió Ft	$260 \times 0,28 = 72,8$ millió Ft

6. Ismételjük át az intenzitási viszonyszámokról tanultakat!

Az intenzitási viszonyszám két különböző jelenség adatának hányadosa, amelyek egymással logikai, közgazdasági kapcsolatban vannak.

Az intenzitási viszonyszámoknak általános képlete nincs. Pl. egy üzlet nettó árbevétele 200 millió Ft, a nyereség 4 millió Ft

- Értelmezhetjük a feladatot úgy, hogy a nyereség 2 %-a a nettó árbevételnek ($4 : 200 = 0,02 = 2\%$) vagyis 100 Ft nettó árbevétel elérésével 2 Ft nyereséget érünk el.
- Értelmezhető a feladatot úgy is, hogy 1 Ft nyereségre 50 Ft nettó árbevétel jut. ($200 : 4 = 50$ Ft) akkor a 200-at osztjuk 4-gyel.

Mi a továbbiakban minden intenzitási viszonyszám számítási módját megadjuk.

AZ EREDMÉNY ELEMZÉSE

A számláló és a nevező mértékegysége legtöbbször más. Az intenzitási viszonyszámok mértékegysége lehet:

- a számláló és a nevező mértékegysége együtt,
- ha a számláló és a nevező mértékegysége azonos a mértékegység kifejezhető természetes mértékegységben, de százalékos formában is!

Az intenzitási viszonyszámok csak további összehasonlításban adnak lehetőséget elemzésre. Intenzitási viszonyszámokból ugyanúgy számolunk dinamikus-, tervfeladat-, tervteljesítési- és térben összehasonlító viszonyszámokat, mint abszolút adatokból.

a) Megoldott feladat:

Egy áruház jövedelem-kimutatásának adatai:

Megnevezés	M Ft	A nettó árbevétel %-ában
Nettó árbevétel	2520	100,0
Elábé		
Árrés	504	
Forgalmazási költség és egyéb ráfordítás		14,0
Üzleti tevékenység eredménye		

Számítsa ki egy áruház jövedelem-kimutatásának hiányzó adatait!

- Elábé $2\,520 - 504 = 2\,016,0$ M Ft
- Fogalmazási költségek és egyéb ráfordítások $2\,520,0 \times 0,14 = 352,8$ M Ft
- Eredmény $504,0 - 352,8 = 151,2$ M Ft
- Árrésszínvonal $504 : 2\,520 = 20,0\%$
- Elábészínvonal $100 - 20 = 80,0\%$
- Eredményszínvonal $20 - 14 = 6\%$

b) Megoldott feladat: Feladatunk egy vállalkozás jövedelmezőségi adatainak vizsgálata. Számítsa ki a táblázat hiányzó adatait! Határozza meg az adatok időbeli változását kifejező dinamikus viszonyszámokat! Számítsa ki mindkét időszakban az üzleti tevékenység eredményszínvonalát, majd a nyereségszínvonal változás ütemét és mértékét, és az eredményrugalmasságot! Értelmezze a kapott mutatókat szövegesen!

Egy vállalkozás jövedelmezőségi adatai:

Megnevezés	Bázis időszak ezer Ft-ban	Tárgy időszak ezer Ft-ban	Változás bázis =100%
Nettó árbevétel	576 000,0	614 000,0	
Eladott áruk beszerzési értéke	442 000,0	452 000,0	
Árréstőmeg			
Forgalmazási költségek és egyéb ráfordítások	99 750,0	102 540	
Üzleti tevékenység eredménye			

Megoldás:

Bázis időszak:

- Árréstőmeg $576\ 000 - 442\ 000 = 134\ 000$ ezer Ft
- Üzleti tevékenység eredmény $134\ 000 - 99\ 750 = 34\ 250$ ezer Ft
- Üzleti tevékenység eredményszínvonal $34\ 250 : 576\ 000 = 5,9\%$

Tárgy időszak

- Árréstőmeg $614\ 000 - 452\ 000 = 162\ 000$ ezer Ft
- Üzleti tevékenység eredmény $162\ 000 - 102\ 540 = 59\ 460$ ezer Ft
- Üzleti tevékenység eredményszínvonal $59\ 460 : 614\ 000 = 9,7\%$

Dinamikus viszonyszámok

- Nettó árbevétel $614\ 000 : 576\ 000 = 106,6\%$
- Eladott áruk beszerzési értéke $452\ 000 : 442\ 000 = 102,3\%$
- Árréstőmeg $162\ 000 : 134\ 000 = 120,9\%$
- Forgalmazási költségek és egyéb ráfordítások $102\ 540 : 99\ 750 = 102,8\%$
- Üzleti tevékenység eredménye $59\ 460 : 34\ 250 = 173,6\%$
- A nyereségszínvonal változás ütemét $9,7 : 5,9 = 164,4\%$
- Mértéke $9,7 - 5,9 = 3,8\%$ pont
- Eredményrugalmasság $73,6 : 6,6 = 11,2\%$

A mutatók szöveges értelmezése:

A vállalkozás nettó árbevétele a vizsgált időszakban 6,6%-kal emelkedett. Az árréstőmeg jelentős mértékben, több mint 20 %-kal emelkedett, miközben a költségek növekedési üteme elmaradt a nettó árbevétel növekedési üteménél, ezért nagy mértékben 73,6%-kal nőtt az üzleti tevékenység eredménye.

A bázis időszakban 100 Ft nettó árbevétel elérése kapcsán 5,9 Ft nyereség képződött, a beszámolási időszakra ez 64,4%-kal emelkedve 9,7 Ft-ra nőtt. A nyereségszínvonal változás mértéke 3,8 %.

Különösen a hatékony árrésgazdálkodás következtében 1 %-os nettó árbevétel növekedése 11,2%-os eredménynövelést eredményezett.

AZ EREDMÉNY ELEMZÉSE

c) Megoldott feladat: Számítsa ki a táblázat hiányzó adatait! Határozza meg az adatok időbeli változását kifejező dinamikus viszonzyszámokat! Értelmezze a kapott mutatókat szövegesen!

Egy vállalkozás jövedelmezőségi adatai:

Megnevezés	Bázis időszak ezer Ft-ban	Tárgy időszak ezer Ft-ban	Változás %- ban
Árréstőmeg	164 000,0	192 000,0	
Összes ráfordítások (Elábé + forgalmazási költségek)	541 750	554 540,0	
Üzleti tevékenység eredménye	64 250,0	89 460,0	
Eszközérték	265 000,0	274 000,0	
Béreköltség	42 500,0	44 300,0	
Árréshatékonyság			
Költséghatékonyság			
Eszközhatékonyság			
Bérhatékonyság			
Eszköz-és béRARányos eredmény			

Megoldás:

Bázisidőszak:

- Árréshatékonyság $64\,250 : 164\,000 = 39,2\%$
- Költséghatékonyság $64\,250 : 541\,750 = 11,9\%$
- Eszközhatékonyság $64\,250 : 265\,000 = 24,2\%$
- Bérhatékonyság $64\,250 : 42\,500 = 151,2\%$
- Eszköz-és béRARányos eredmény $64\,250 : (265\,000 + 42\,500) = 20,9\%$

Tárgyidőszak:

- Árréshatékonyság $89\,460 : 192\,000 = 46,6\%$
- Költséghatékonyság $89\,460 : 554\,540 = 16,1\%$
- Eszközhatékonyság $89\,460 : 274\,000 = 32,6\%$
- Bérhatékonyság $89\,460 : 44\,300 = 201,9\%$
- Eszköz-és béRARányos eredmény $89\,460 : (274\,000 + 44\,300) = 28,1\%$

Dinamikus viszonzyszámok

- Árréshatékonyság $46,4 : 39,2 = 118,4\%$

- Költséghatékonyság	$16,1 : 11,9 = 135,3\%$
- Eszközhatékonyság	$32,6 : 24,2 = 134,7\%$
- Bérhatékonyság	$201,9 : 151,2 = 133,5\%$
- Eszköz-és bérarányos eredmény	$28,1 : 20,9 = 134,4\%$

A mutatók szöveges értelmezése:

A vállalkozás vizsgált valamennyi eredményhatékonysági mutatója javult.

A többi mutatóhoz viszonyítva alacsonyabb szinten, a többitől elvonatkoztatva azonban jelentős mértékben emelkedett az árréshatékonyság, 18,4 %-kal, a többi mutató mind 30 % feletti növekedést mutat. Ez azzal magyarázható, hogy az eredmény jelentős mértékben növekedett a többi gazdasági mutatóhoz képest.

MUNKANYAG

ÖNELLENŐRZŐ FELADATOK

1. feladat Határozza meg a nyereségtartalmuk alapján az eredmény megjelenési formáját!

A nyereség tartalma	Az eredmény megjelenési formája
A mindenkori jogszabályok által meghatározott mértékű társasági adóval csökkentett eredményrész.	
Az átmenetileg szabad pénzeszközök befektetéséből keletkező eredményrész.	
Az adózott eredmény és a vállalkozások tulajdonosainak fizetett osztalék különbözete.	
A nem szokásos üzletmenettel kapcsolatos tevékenységekből keletkező eredményrész.	
Adózás előtti eredmény: a szokásos vállalkozási eredmény és a rendkívüli eredmény összege.	
A kereskedelmi vállalkozások alaptevékenységéből keletkező eredményrész.	
Az üzleti és a pénzügyi műveletek eredményének összege.	

2. feladat Számítsa ki az áruház hiányzó jövedelmezőségi adatait!

Egy áruház jövedelem–kimutatásának adatai:

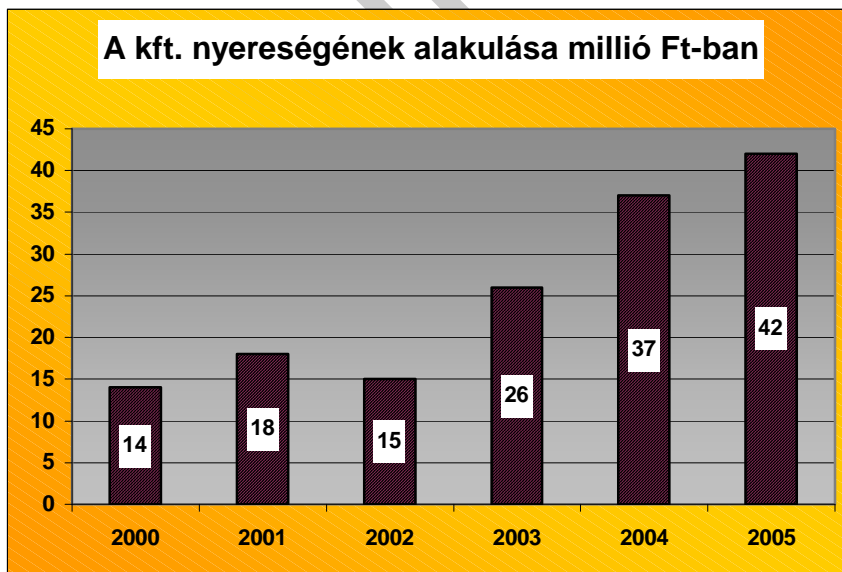
Megnevezés	M Ft	Az árbevétel %-ában
Nettó árbevétel	2500	100,0
Elábé		

Árrés	500	
Forgalmazási költség és egyéb ráfordítás		15,0
Üzleti tevékenység eredménye		

3. feladat Határozza meg milyen üzleti eredménnyel zárt az áruház!

Egy áruház nettó árbevétele 2600 M Ft. A vizsgált időszakban beszerzett áruk nettó beszerzési értéke 2000 M Ft. Az év eleji nyitókészlet nettó beszerzési áron 183 M Ft. Év végén leltározáskor 7 M Ft-tal magasabb a zárókészlet. A forgalmazási költségek és az egyéb ráfordítások együttes összege 320 M Ft.

4. feladat A következő grafikon egy élelmiszer-kiskereskedelmi tevékenységet folytató kft. nyereségének alakulását szemlélteti. Számítsa ki a nyereség-változást évenként 2000. évhez és az előző évhez viszonyítva!



5. feladat Számítsa ki a táblázat hiányzó adatait, valamint a forint adatok százalékban kifejezett változását! Értékelje szövegesen az ABC-áruház jövedelmezőségének alakulását! Határozza meg milyen tényezők hatottak az üzleti tevékenység eredményének alakulására! Állapítsa meg a nyereségszínvonal változás ütemét és mértékét, valamint a beszámolási időszakban a 100 Ft nettó árbevételre jutó nyereséget!

Egy ABC-áruház jövedelmezőségi adatai:

Megnevezés	Bázisév		Beszámolási év	
	M Ft	a nettó árbevétel %-ában	M Ft	a nettó árbevétel %-ában
Nettó árbevétel	240,0	.	300,0	.
Elábé	.	.	.	75
Árréstömeg	65,0	.	.	.
Forgalmazási költség és egyéb ráfordítás
Üzleti tevékenység eredménye	.	8,0	22,0	.

MUNKY

MEGOLDÁSOK

1. feladat Határozza meg a nyereség tartalma alapján az eredmény megjelenési formáját!

A nyereség tartalma	Az eredmény megjelenési formája
A mindenkori jogszabályok által meghatározott mértékű társasági adóval csökkentett eredményrész.	Adózott eredmény
Az átmenetileg szabad pénzeszközök befektetéséből keletkező eredményrész.	Pénzügyi tevékenység eredménye
Az adózott eredmény és a vállalkozások tulajdonosainak fizetett osztalék különbözete.	Mérleg szerinti eredmény
A nem szokásos üzletmenettel kapcsolatos tevékenységekből keletkező eredményrész.	Rendkívüli eredmény
Adózás előtti eredmény: a szokásos vállalkozási eredmény és a rendkívüli eredmény összege.	Adózás előtti eredmény
A kereskedelmi vállalkozások alaptevékenységéből keletkező eredményrész.	Üzleti (üzemi) tevékenység eredménye
Az üzleti és a pénzügyi műveletek eredményének összege.	Szokásos vállalkozási eredmény

2. feladat Számítsa ki az áruház hiányzó jövedelmezőségi adatait!

- Elábé $2\,500 - 500 = 2\,000,0$ M Ft
- Fogalmazási költségek és egyéb ráfordítások $2\,500,0 \times 0,15 = 375,0$ M Ft
- Eredmény $500,0 - 375 = 125,0$ M Ft
- Árrésszínvonal $500 : 2\,500 = 20,0\%$
- Elábészínvonal $100 - 20 = 80,0\%$
- Eredményszínvonal $20 - 15 = 5\%$

3. feladat

- Elábé	$183 + 2000 - 200 = 1983 \text{ M Ft}$
- Árréstőmeg	$2\ 600 - 1983 = 617 \text{ M Ft}$
- Eredmény	$617 - 320 = 297 \text{ M Ft}$

4. feladat

	Bázisviszonyszámok	Láncviszonyszámok
-	$18 : 14 = 128,6\%$	$18 : 14 = 128,6\%$
-	$15 : 14 = 107,1\%$	$15 : 18 = 83,3\%$
-	$26 : 14 = 185,7\%$	$26 : 15 = 173,3\%$
-	$37 : 14 = 264,3\%$	$37 : 26 = 142,3\%$
-	$42 : 14 = 300,0\%$	$42 : 37 = 113,5\%$

5. feladat Számítsa ki a táblázat hiányzó adatait, valamint a forint adatok százalékban kifejezett változását! Értékelje szövegesen az ABC-áruház jövedelmezőségének alakulását! Határozza meg milyen tényezők hatottak az üzleti tevékenység eredményének alakulására! Állapítsa meg a nyereségszínvonal változás ütemét és mértékét, valamint a beszámolási időszakban a 100 Ft nettó árbevételre jutó nyereséget!

- Bázis időszak:	Elábé	$240 - 65 = 175,0 \text{ M Ft}$
-	Nyereség	$240 \times 0,08 = 19,2 \text{ M Ft}$
-	Árrésszínvonal	$65 : 240 = 27,1\%$
-	Elábé színvonal	$100 - 27,1 = 72,9\%$
-	Költségek	$65 - 19,2 = 45,8 \text{ M Ft}$
-	Költségszínvonal	$27,1 - 8 = 19,1\%$
- Beszámolási időszak	Elábé	$300 \times 0,75 = 225,0 \text{ M Ft}$
-	Árrés	$300 - 225 = 75,0 \text{ M Ft}$
-	Árrésszínvonal	$100 - 75 = 25 \%$
-	Költségek	$75 - 22 = 53 \text{ M Ft}$
-	Költségszínvonal	$53 : 300 = 17,7\%$
-	Eredményszínvonal	$25 - 17,7 = 7,3\%$
- Változás	Nettó árbevétel	$300 : 240 = 125,0\%$
-	Elábé	$225 : 175 = 128,6\%$
-	Árrés	$75 : 65 = 115,4\%$
-	Költségek	$53 : 45,8 = 115,7\%$
-	Eredmény	$22 : 19,2 = 114,6\%$
-	100 Ft nettó árbevételre jutó eredmény	$22 : 300 = 7,3 \text{ Ft}$

IRODALOMJEGYZÉK**FELHASZNÁLT IRODALOM**

Horváthné Herbáth Mária– Stágel Imréné Kereskedelmi és vállalkozási ismeretek II. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Budapest 1999.

Horváthné Herbáth Mária– Stágel Imréné Kereskedelmi és vállalkozási ismeretek Műszaki Kiadó Budapest 2006.

Horváthné Herbáth Mária– Stágel Imréné Az áruforgalmi tevékenység tervezése, elemzése, hatása az eredményre Kereskedelmi és Idegenforgalmi Továbbképző Kft. És a Heller Farkas Gazdasági és Turisztikai Szolgáltatások főiskolája, Budapest 2008.

Kristóf Lajos: Szervezés–vezetés a gazdasági–szolgáltatási szakterület számára. Képzőművészeti Kiadó és Nyomda Kft Budapest 1999.

Kristóf Lajos: Kereskedelmi és vállalkozási ismeretek Példatár Műszaki Kiadó, Budapest 2006.

Kristóf Lajos: Gazdasági számítások a kereskedelemben, Műszaki Kiadó, Budapest 2008.

A(z) 0003–06 modul 012–es szakmai tankönyvi tartalomeleme felhasználható az alábbi szakképesítésekhez:

A szakképesítés OKJ azonosító száma:	A szakképesítés megnevezése
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
33 341 01 0000 00 00	Kereskedő, boltvezető
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	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
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	Antikvárium kereskedő

A szakmai tankönyvi tartalomelem feldolgozásához ajánlott óraszám:

30 óra

MUNKKANYAG

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