



Bognár Zsoltné

## Jövedelmezőség, hatékonyság



A követelménymodul megnevezése:

A vállalkozások alapítása, működtetése, átszervezése, megszüntetése

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

## HATÉKONYSÁG

### ESETFELVETÉS – MUNKAHELYZET

Egy kisállatkereskedés 5 éve működik. Az üzletben a kisállatok számára szükséges eszközök, játékok, eledelek is kaphatók. Az éves árbevétel 11 740 000 Ft, amiből a nyereség 2 253 000 Ft. Havonta átlagosan 580 vevő vásárol az üzletben. A tulajdonos egyedül dolgozik a kereskedésben, nem marad ideje a beszerzésre és az egyéb feladatokra, így délben mindig bezár 2 órára. A probléma megoldására tervezi egy eladó foglalkoztatását.

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





1. ábra Kisállat kereskedés<sup>1</sup>

A változtatás után az árbevétel évi 23 560 000 Ft-ra, a nyereség 3 500 000 Ft-ra emelkedett. Csúcsidőben ketten tudnak foglalkozni a vevőkkel, így nőtt a kiszolgálás színvonala. Havonta már 890 vevőt tudnak kiszolgálni, és jobban oda tudnak figyelni a helyettesítő, kiegészítő termékek ajánlására.

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

## SZAKMAI INFORMÁCIÓTARTALOM

### Hatékonyság meghatározása

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

A gazdálkodáshoz felhasznált erőforrásokat két nagy csoportba oszthatjuk:

- a munkaerő, vagyis a foglalkoztatott létszám és

---

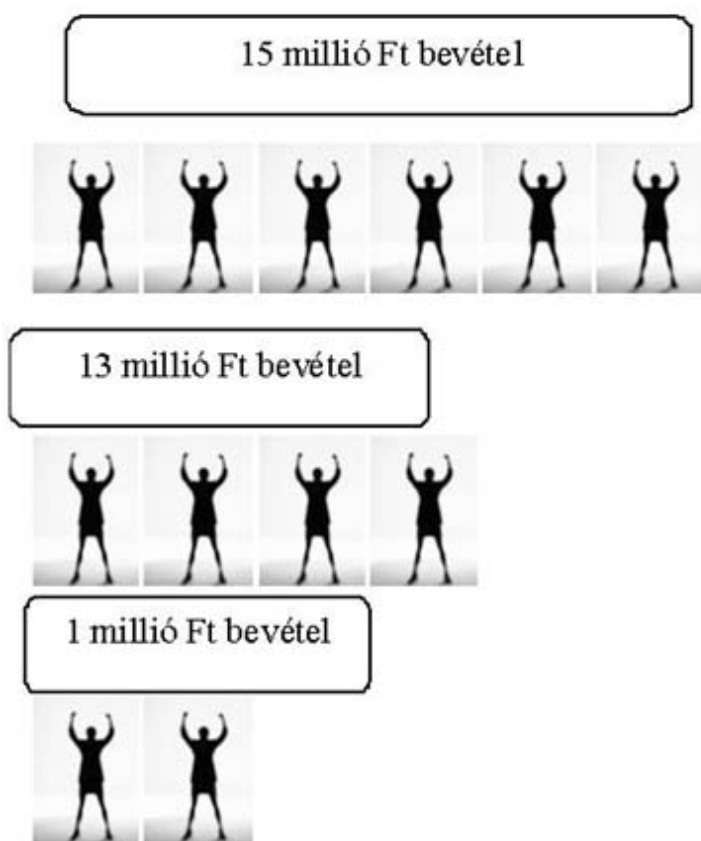
<sup>1</sup> <http://www.royaldog.sk/img/f7b.jpg>

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

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

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

Képzeljünk el egy vállalkozást, amelynek 3 élelmiszerüzlete van. Az egyiknek 15 millió Ft az éves árbevétele, a másiknak 13 millió Ft, a harmadiknak pedig 1 millió Ft. Ezek szerint a legjobb az első üzlet?



2. ábra Kik dolgoznak jobban?

Ez természetesen nem dönthető el további információk nélkül. Figyelembe kell venni az üzletek méretét (alapterületét), a dolgozók számát. Az egyes üzleteket az egy egységnyi erőforrásra jutó adatok segítségével mérhetjük össze. Nevezetesen egy dolgozóra jutó árbevétel, illetve egy négyzetméterre jutó árbevétel. Ezekkel a mutatókkal már mérhető és összehasonlítható az üzletek teljesítménye.

A leggyakrabban alkalmazott hatékonysági mutatók:

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

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

$$\text{Termelékenység} = \frac{\text{Árbevétel}}{\text{Összes ledolgozott munkaóra}} = \dots \text{ ezer Ft / mó}$$

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

$$\text{Leterheltség} = \frac{\text{Vevőszám (vagy eladások száma)}}{\text{Átlagos létszám}} = \dots \frac{\text{Vevő}}{\text{Fő}} / \text{hó}$$

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

$$\text{Leterheltség} = \frac{\text{Vevőszám (vagy eladások száma)}}{\text{Összes ledolgozott munkaóra}} = \dots \text{ vevő / mó}$$

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

$$\text{Minőségi mutató} = \frac{\text{Árbevétel}}{\text{Vevőszám (vagy eladások száma)}} = \dots \text{ Ft / vevő}$$

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

$$\text{Alapterület-kihasználtság} = \frac{\text{Árbevétel}}{\text{Alapterület}}$$

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

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

A kapott mutatószámok összehasonlíthatók egymással időben és térben.



3. ábra Összehasonlításkor mindig mérlegeljen!<sup>2</sup>

Az időbeli változás elemzésére a **dinamikus viszonyszám**, illetve a tervezéshez kapcsolódó **tervfeladat- és tervteljesítési viszonyszám** használható, a térbeli összehasonlításhoz pedig az **összehasonlító viszonyszám**.

**Dinamikus viszonyszám** = Tárgyidőszaki adat/Bázisadat × 100

Az eredmény az adat változását mutatja a vizsgált időszakban.

**Tervfeladat viszonyszám** = Tárgyidőszaki tervezett adat/Bázisadat × 100

Az eredmény a tervezett adat változását mutatja a bázisadathoz képest.

**Tervteljesítési viszonyszám** = Tárgyidőszaki tényleges adat/Tárgyidőszaki tervezett adat × 100

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

**Összehasonlító viszonyszám** = Vizsgált egység adata/Bázisegység adata × 100

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

<sup>2</sup> <http://louise.hu/poet/wp-content/uploads/2008/10/balanced-brass-scale-300x243.jpg>

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

## TANULÁSIRÁNYÍTÓ

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

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

Az információtartalomban szerepel jónéhány mutató képlete. Ezeket érdemes megjegyezni. Azonban legalább ilyen fontos, hogy a szövegben lévő felvetésekből össze tudjuk állítani a válaszhoz szükséges számítást.

**Mielőtt számításokat, elemzéseket végeznénk, rendszerezzük a tanultakat!**

### 1. feladat

Égészítse ki az alábbi mondatokat az itt megadott szavak egyikével!

Leterheltség, dinamikus viszonyszám, átlagos, vevő, összehasonlító viszonyszám, árbevétel, mennyiség,

- A hatékonysági mutatókat az erőforrások .....-ére vetítve számítjuk.
- A termelékenység megmutatja, hogy egy dolgozóra átlagosan mekkora ..... jut.
- A ..... kiszámításával az egy dolgozóra jutó vevőszámot kapjuk meg.
- A minőségi mutató az egy ..... által vásárolt ..... összeget mutatja meg.
- Az adatok időbeli összehasonlítását a ..... segítségével végezhetjük.
- Az egyes üzletek adatait az .....-mal tudjuk összemérni.

### 2. feladat

Kösse össze a mutatók nevét és képletét!

|                           |                       |
|---------------------------|-----------------------|
| termelékenység            | árbevétel/vevőszám    |
| leterheltség              | tárgyadat/bázis adat  |
| minőségi mutató           | Árbevétel/alapterület |
| dinamikus viszonyszám     | tervadat/bázis adat   |
| alapterület kihasználtság | árbevétel/létszám     |
| tervfeladat viszonyszám   | vevőszám/létszám      |

**3. feladat:**

Kösse össze a felsorolt számításokat a hozzá kapcsolódó értelmezéssel!

|                                       |   |
|---------------------------------------|---|
| árbevétel/alapterület                 | a terv teljesítését vizsgálja, megmutatja, hogy a vizsgált adat tárgyidőszaki értéke hogyan alakult a tervezetthez képest |
| tárgyidőszaki tényleges adat/tervadat | megmutatja, hogy egy dolgozó egy óra alatt hány vevőt szolgál ki  |
| árbevétel/összes ledolgozott munkaóra | megmutatja, hogy egy négyzetméterre mekkora árbevétel jut   |
| vevőszám/összes ledolgozott munkaóra  | megmutatja, hogy egy dolgozó egy munkaóra alatt mekkora árbevételt tud elérni   |

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

**4. feladat**

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

---



---



---



---



---



---



---



---



### 5. feladat

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

---

---

---

---

---

---

---

---

Értékelje a kapott eredményeket!

---

---

---

---

### 6. feladat

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

---

---

---

---

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

---

---

**7. feladat**

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

---

---

---

---

Ez hogyan cseng össze a tulajdonos eredeti elképzeléseivel?

---

---

**8. feladat**

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

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Megoldások

### 1. feladat

- A hatékonysági mutatókat az erőforrások **mennyiségére** vetítve számítjuk.
- A termelékenység megmutatja, hogy egy dolgozóra átlagosan mekkora **árbevétel** jut.
- A **leterheltség** kiszámításával az egy dolgozóra jutó vevőszámot kapjuk meg.
- A minőségi mutató az egy **vevő** által vásárolt **átlagos** összeget mutatja meg.
- Az adatok időbeli összehasonlítását a **dinamikus viszonyszám** segítségével végezhetjük.
- Az egyes üzletek adatait az **összehasonlító viszonyzámmal** tudjuk összemérni.

### 2. feladat

|                           |                       |
|---------------------------|-----------------------|
| termelékenység            | árbevétel/vevőszám    |
| leterheltség              | tárgyadat/bázis adat  |
| minőségi mutató           | Árbevétel/alapterület |
| dinamikus viszonyszám     | tervadat/bázis adat   |
| alapterület kihasználtság | árbevétel/létszám     |
| tervfeladat viszonyszám   | vevőszám/létszám      |

### 3. feladat:

|                                       |   |
|---------------------------------------|---|
| árbevétel/alapterület                 | a terv teljesítését vizsgálja, megmutatja, hogy a vizsgált adat tárgyidőszaki értéke hogyan alakult a tervezetthez képest |
| tárgyidőszaki tényleges adat/tervadat | megmutatja, hogy egy dolgozó egy óra alatt hány vevőt szolgál ki  |
| árbevétel/összes ledolgozott munkaóra | megmutatja, hogy egy négyzetméterre mekkora árbevétel jut   |
| vevőszám/összes ledolgozott munkaóra  | megmutatja, hogy egy dolgozó egy munkaóra alatt mekkora árbevételt tud elérni   |

### 4. feladat

#### Árbevétel változása:

$$23\,560\,000 / 11\,740\,000 \times 100 = 200,7\%$$

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

Nyereség alakulása:

$$3\,500\,000/2\,253\,000 \times 100 = 155,3\%$$

Tehát a nyereség 55,3%-kal emelkedett.

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

### 5. feladat

Egy főre jutó árbevétel a változás előtt:

$$\text{Termelékenység} = 11\,740/1/12 = 978,3 \text{ ezer Ft/fő/hó}$$

Egy főre jutó árbevétel a változás után:

$$\text{Termelékenység} = 23\,560/2/12 = 981,7 \text{ ezer Ft/fő/hó}$$

Termelékenység változásának vizsgálata:

$$\text{Termelékenység dinamikája} = 981,7/978,3 \times 100 = 100,3\%$$

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

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

### 6. feladat

$$\text{Leterheltség a változás előtt} = 580/1 = 580 \text{ vevő/fő/hó}$$

$$\text{Leterheltség a változás után} = 890/2 = 445 \text{ vevő/fő/hó}$$

A leterheltség változásának vizsgálata:

$$\text{Leterheltség dinamikája} = 445/580 \times 100 = 76,7\%$$

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

### 7. feladat

$$\text{Minőségi mutató a változás előtt} = 11\,740\,000/580/12 = 1687 \text{ Ft/vevő}$$

$$\text{Minőségi mutató a változás után} = 23\,560\,000/890/12 = 2206 \text{ Ft/vevő}$$

$$\text{A minőségi mutató dinamikája} = 2206/1687 \times 100 = 130,8\%$$

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

### 8. feladat



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

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

**ÖNELLENŐRZŐ FELADATOK**

A Masni BT. ajándékboltokat működtet. A legkisebb és a legnagyobb üzletének adatait hasonlítjuk össze. A nagyobbik üzlet alapterülete 300 négyzetméter és 18 fő dolgozik benne, a kisebb üzletben 3 fő dolgozik 28 négyzetméteren. Mindkét üzletben összesítették a márciusi forgalmi adatokat. A nagyobb üzletben a hónap során 24 000 vevő összesen 94 millió Ft értékben vásárolt. A kisebb üzlet vezetője kiszámolta, hogy a hónap során 1810 vevőt szolgáltak ki, és egy-egy vevő átlagosan 3800 Ft-ért vásárolt. Hasonlítsa össze a két üzlet hatékonyságát! (A vizsgálat során a kisebb üzlet legyen a viszonyítási alap) Válaszát írja le a kijelölt helyre!

**1. feladat**

Mekkora a kisebb üzlet forgalma?

---

---

---

**2. feladat**

Hasonlítsa össze a két üzlet forgalmát egy főre vetítve!

---

---

---

---

**3. feladat**

Vizsgálja meg az egy eladóra jutó vevőszámot!

---

---

---

**4. feladat**

Hogyan alakult egy vásárlás átlagos értéke a két üzletben?

---

---

---

**5. feladat**

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

---

---

---

**6. feladat**

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

---

---

---

---

---

## MEGOLDÁSOK

### 1. feladat

1810 vevő vásárolt fejenként átlagosan 3800 Ft-ért.

Tehát a forgalom:  $1810 \times 3800 = 6\,878\,000$  Ft

### 2. feladat

Nagy bolt termelékenysége:  $94\,000/18 = 5222,2$  ezer Ft/fő/hó

Kis bolt termelékenysége:  $6878/3 = 2292,7$  ezer Ft/fő/hó

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

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

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

### 3. feladat

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

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

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

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

### 4. feladat

Minőségi mutató a nagyobb üzletben:  $94\,000\,000/24\,000 = 3917$  Ft/vevő

Már a boltvezető kiszámolta - Minőségi mutató a kisebb üzletben:  $6\,878\,000/1810 = 3800$  Ft/vevő

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

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

### 5. feladat

Alapterület-kihasználás nagy bolt:  $94\,000/300 = 313,3$  ezer Ft/négyzetméter

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



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

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

## 6. feladat

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

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

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

## JÖVEDELMEZŐSÉG

### ESETFELVETÉS – MUNKAHELYZET

Szabó Béla egyéni vállalkozóként gyerekruházati üzletet működtet egy 100 000 fős város legnagyobb lakótelepén. A vevők 80 százaléka a lakókból, 15 százaléka a környéken dolgozókból és erre utazókból, a maradék 5 százalék pedig az egyéb vevőkből áll. A vásárlók szeretik az üzletet, mert a tulajdonos és a három eladó komoly áruismereti tudással és jó eladói érzékkel szolgálja ki őket. A választék alapja a megfizethető, közepes minőségű, de kiemelkedő minőségű, magasabb árfekvésű termékeket is kínálnak. Az előző évben az üzlet éves árbevétele 62 400 ezer Ft, az eladott áruk beszerzési értéke 38 200 ezer Ft, a forgalmazáshoz kapcsolódó költségek összege 17 100 ezer Ft, amiből a személyi jellegű ráfordítások értéke 7700 ezer Ft volt. Az idei évre a tulajdonos megcélozza a vevőkör bővítését, ezért a városban intenzív reklámkampányba kezd, amivel a város egyéb részein lakókat is megszólítja. Emellett emeli a magasabb árú termékek arányát is, hogy a nagyobb jövedelmű vevőréteget is ide csábítsa.



4. ábra Gyermekruházati üzlet<sup>3</sup>

Ennek hatására az üzlet éves árbevétele 74 500 ezer Ft-ra nőtt. Azonban a költségek is emelkedtek. Ez az egyéb tényezők mellett annak is betudható, hogy a minőségi áruk beszerzésének növelése miatt nőtt az ELÁBÉ (+4100 ezer Ft). A forgalmazási költségek közül jelentősen megemelkedtek a reklámköltségek (+3400 ezer Ft). A személyi jellegű ráfordítások kisebb mértékben – 8 százalékkal – emelkedtek. Az egyéb forgalmazási költségek értéke 10 500 ezer Ft.

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

## SZAKMAI INFORMÁCIÓTARTALOM

### Jövedelmezőség

3

[http://www.uzletekpiisvorosvar.hu/write/Image/uzletek/bababolt\\_\\_s\\_gyermekruha\\_foto2.jp](http://www.uzletekpiisvorosvar.hu/write/Image/uzletek/bababolt__s_gyermekruha_foto2.jp)

9

18

A jövedelmezőség kategóriája szorosan kapcsolódik az eredményhez. Akkor tekintünk egy vállalkozást jövedelmezőnek, ha a gazdálkodás során megfelelő nagyságú és arányú nyereség képződik, ha a bevételei jelentősen meghaladják a ráfordításait. Ez azonban csak egyfajta – leegyszerűsített – megközelítése a jövedelmezőségnek. Ha általánosítunk, akkor a következő meghatározást alkothatjuk.

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

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

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

Az eredménykimutatás és a jövedelmezőségi tábla adataival számított jövedelmezőség

- **Költség és eredmény**

$$\text{Költséghatékonyság} = \frac{\text{Eredmény}}{\text{Költség}} \times 100$$

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

- **Árréstőmeg és eredmény**

$$\text{Árréshatékonyság} = \frac{\text{Eredmény}}{\text{Árrés}} \times 100$$

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

- **Árbevétel és eredmény**

$$\text{Eredményszínvonal} = \frac{\text{Eredmény}}{\text{Nettó árbevétel}} \times 100$$

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



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

$$\text{Eredményrugalmasság} = \frac{\text{Eredményváltozás \% -ban}}{\text{Árbevétel-változás \% -ban}} \times 100$$

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

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

$$\text{Árrésszínvonal} = \frac{\text{Árréstőmeg}}{\text{Nettó árbevétel}} \times 100$$

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

$$\text{Költségszínvonal} = \frac{\text{Forgalmazási költségek}}{\text{Nettó árbevétel}} \times 100$$

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

#### A mérlegtételekkel összevetett jövedelmezőség

##### - Vagyon és eredmény

$$\text{Vagyonarányos eredmény} = \frac{\text{Eredmény}}{\text{Összes vagyon}} \times 100$$

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

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

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

##### - Saját tőke és eredmény

$$\text{Eredmény a saját tőke arányában} = \frac{\text{Eredmény}}{\text{Saját tőke}} \times 100$$

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

- **Eszközök és eredmény**

$$\text{Eszközarányos eredmény} = \frac{\text{Eredmény}}{\text{Eszközök értéke}} \times 100$$

Ezt a mutatót számíthatjuk a befektetett eszközökre vagy más eszközrésze.

**A munkafelhasználás költsége és a jövedelmezőség**

$$\text{Bérrarányos eredmény} = \frac{\text{Eredmény}}{\text{Bérek költsége}} \times 100$$

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

## TANULÁSIRÁNYÍTÓ

### 1. feladat

Röviden írja le, mit jelent a jövedelmezőség!

---



---



---

Milyen alapvető különbséget tud megfogalmazni a hatékonyság és a jövedelmezőség között? Válaszát röviden fogalmazza meg és írja le!

---



---



---

**2. feladat**

A jövedelmezőség vizsgálatakor jellemzően milyen tételekkel vetjük össze az eredményt? Az alábbi felsorolásból válassza ki és húzza alá a megfelelőket!

- árbevétel
- termelékenység
- árréstömeg
- létszám
- vagyonmérleg adatai
- vevőszám
- munkafelhasználás költsége
- boltok száma
- személyi jövedelemadó

**3. feladat**

Töltse ki a táblázat hiányzó elemeit! Adja meg a hiányzó megnevezést, értelmezést, vagy számítási módot!

| megnevezés       | értelmezés  | számítás           |
|------------------|---|--------------------|
|                  | Megmutatja, hogy egységnyi költséggel mekkora nyereséget tudunk elérni. |                    |
| árréshatékonyság |   |                    |
|                  |   | eredmény/árbevétel |
|                  | Megmutatja, hogy az árbevétel hány %-át teszi ki az árréstömeg.         |                    |
| költségszínvonal |   |                    |

**4. feladat**

Kösse össze a meghatározásokat a hozzá tartozó képlettel!

| meghatározás   | képlet              |
|--|---------------------|
| Megmutatja, hogy az összvagyonnak hány százaléka a nyereség. | eredmény/saját tőke |

|   |                     |
|---|---------------------|
| Megmutatja, hogy a bérköltséghez képest mekkora az eredmény, vagyis milyen a bér nyereségtermelő képessége.       | eredmény/összvagyon |
| Megmutatja, hogy az eredmény mekkora a saját tőkéhez viszonyítva.   | eredmény/eszközök   |
| A mutató az eszközök valamely csoportja (jellemzően a befektetett eszközök), és a nyereség kapcsolatát vizsgálja. | eredmény/bérköltség |

Most térjünk vissza a tartalomelem elején felvázolt esethez! Válaszoljon az ehhez kapcsolódó kérdésekre írásban!

**5. feladat**

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

Értékelje a kapott eredményeket!

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**6. feladat**

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



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**7. feladat**

Értékelje a nyereség és a személyi jellegű ráfordítások kapcsolatát!

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**8. feladat**

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

Lined writing area for student response.

9. feladat

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

Lined writing area for student response.

## Megoldások

### 1. feladat

Röviden írja le, mit jelent a jövedelmezőség!

**A jövedelmezőség megmutatja, hogy az elért nyereség hogyan aránylik az elérése érdekében hozott gazdasági áldozathoz, vagy éppen az árbevételhez.**

Milyen alapvető különbséget tud megfogalmazni a hatékonyság és a jövedelmezőség között? Válaszát röviden fogalmazza meg és írja le!

**A hatékonyság az erőforrások mennyiségéhez, a jövedelmezőség az erőforrások értékéhez viszonyítja az elért eredményt.**

### 2. feladat

A jövedelmezőség vizsgálatakor jellemzően milyen tételekkel vetjük össze az eredményt? Az alábbi felsorolásból válassza ki és húzza alá a megfelelőket!

- **árbevétel**
- termelékenység
- **árréstőmeg**
- létszám
- **vagyonmérleg adatai**
- vevőszám
- **munkafelhasználás költsége**
- boltok száma
- személyi jövedelemadó

### 3. feladat

Töltse ki a táblázat hiányzó elemeit! Adja meg a hiányzó megnevezést, értelmezést, vagy számítási módot!

| megnevezés                | értelmezés  | számítás                    |
|---------------------------|---|-----------------------------|
| <b>költséghatékonyság</b> | Megmutatja, hogy egységnyi költséggel mekkora nyereséget tudunk elérni.   | <b>eredmény/költség</b>     |
| <b>árréshatékonyság</b>   | <b>Megmutatja, hogy egységnyi árréstőmegre mekkora nyereség jut</b>   | eredmény/árréstőmeg         |
| <b>eredményszínvonal</b>  | <b>Megmutatja, hogy az eredmény hány százaléka az árbevételnek, vagy 100 Ft árbevétellel mekkora eredményt tudunk realizálni.</b> | eredmény/árbevétel          |
| <b>árrésszínvonal</b>     | Megmutatja, hogy az árbevétel hány százalékát teszi ki az árréstőmeg.   | <b>árréstőmeg/árbevétel</b> |

|                  |   |                   |
|------------------|---|-------------------|
| költségszínvonal | Megmutatja, hogy a forgalmazási költség hány százaléka az árbevételnek, vagy 100 Ft árbevételt mekkora forgalmazási költséggel tudunk elérni. | költség/árbevétel |
|------------------|---|-------------------|

**4. feladat**

Kösse össze a meghatározásokat a hozzá tartozó képlettel!

| meghatározás  | képlet              |
|---|---------------------|
| Megmutatja, hogy az összvagyonnak hány százaléka a nyereség.  | eredmény/saját tőke |
| Megmutatja, hogy a bérköltséghez képest mekkora az eredmény, vagyis milyen a bérnyereségtermelő képessége.        | eredmény/összvagyon |
| Megmutatja, hogy az eredmény mekkora a saját tőkéhez viszonyítva.   | eredmény/eszközök   |
| A mutató az eszközök valamely csoportja (jellemzően a befektetett eszközök), és a nyereség kapcsolatát vizsgálja. | eredmény/bérköltség |

**5. feladat**

Árbevétel alakulása:

|   |  |
|---|--|
| előző év:                                 | 62 400 ezer Ft                           |
| tárgyév:                                  | 74 500 ezer Ft                           |
| Tárgyévi árbevétel az előző évhez képest: | $74\,500 / 62\,400 \times 100 = 119,4\%$ |

Nyereség alakulása:

|           |  |                              |         |
|-----------|--|------------------------------|---------|
| előző év: | $62\,400 - 38\,200 - 17\,100 = 7\,100$ | ezer Ft                      |         |
| tárgyév:  | ELÁBÉ:                                 | $38\,200 + 4\,100 = 42\,300$ | ezer Ft |

Forgalmazási költségek

|                              |                                       |
|------------------------------|---------------------------------------|
| reklám:                      | 3 400 ezer Ft                         |
| személyi jell. ráf.:         | $7\,700 \times 1,08 = 8\,316$ ezer Ft |
| egyéb forg. ktg.:            | 10 500 ezer Ft                        |
| Összes forgalmazási költség: | 22 216 ezer Ft                        |

Tárgyévi nyereség:  $74\,500 - 42\,300 - 22\,216 = 9\,984$  ezer Ft

Tárgyévi nyereség az előző évhez képest:  $9\,984 / 71\,000 \times 100 = 140,6\%$

A nyereségszínvonal alakulása:

|   |                             |        |
|---|-----------------------------|--------|
| előző év:   | $7100/62\,400 \times 100 =$ | 11,4%  |
| tárgyév:  | $9984/74\,500 \times 100 =$ | 13,4%  |
| Tárgyévi nyereségszínvonal az előző évhez képest: | $13,4/11,4 \times 100 =$    | 117,5% |

Az üzletben az árbevétel 12 100 ezer Ft-tal emelkedett, ami 19,4%-os növekedésnek felel meg. A költségek nem emelkedtek ilyen ütemben, ezért a nyereség több mint 40%-kal (2884 ezer Ft-tal) nőtt.

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

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

**6. feladat**

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

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

**7. feladat**

Bérrányos nyereség (nyereség a személyi jellegű ráfordítások arányában):

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

A kapott eredményeket kétféleképpen is értékelhetjük.

- Ha a százalékokat vesszük mértékegységnek:

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

- Ha az adatokat forintban értelmezzük:

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

**8. feladat**Vagyonarányos nyereség:

|           |                            |        |
|-----------|----------------------------|--------|
| előző év: | $7100/5700 \times 100 =$   | 124,6% |
| tárgyév:  | $9984/5700 \times 100 =$   | 175,6% |
| változás: | $175,6/124,6 \times 100 =$ | 140,9% |

40,9%-os növekedés.

Nyereség a saját forrás arányában:

|           |                            |        |
|-----------|----------------------------|--------|
| előző év: | $7100/4200 \times 100 =$   | 169,0% |
| tárgyév:  | $9984/4200 \times 100 =$   | 237,7% |
| változás: | $237,7/169,0 \times 100 =$ | 140,7% |

40,7%-os növekedés.

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

**9. feladat**

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

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

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



## ÖNELLENŐRZŐ FELADATOK

### 1. feladat

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

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

a) Írja le hogyan változott az árrés és az árbevétele, valamint a költség és az árbevétele aránya?

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

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

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

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

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**2. feladat**

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

Jövedelmezőségi kimutatás 2009. évre.

|                                      | 1. számú bolt             |                                  | 2. számú bolt             |                                  | 3. számú bolt             |                                  |
|--------------------------------------|---------------------------|----------------------------------|---------------------------|----------------------------------|---------------------------|----------------------------------|
|                                      | adatok<br>ezer Ft-<br>ban | adatok az<br>árbevétel<br>%-ában | adatok<br>ezer Ft-<br>ban | adatok az<br>árbevétel<br>%-ában | adatok<br>ezer Ft-<br>ban | adatok az<br>árbevétel<br>%-ában |
| Nettó<br>árbevétel                   | 24 700                    | 100,0                            | 59 500                    | 100,0                            | 110 000                   | 100,0                            |
| Eladott áruk<br>beszerzési<br>értéke | 18 525                    | 75,0                             | 46 410                    | 78,0                             | 82 500                    | 75,0                             |
| Árréstömeg                           | 6 175                     | 25,0                             | 13 090                    | 22,0                             | 27 500                    | 25,0                             |
| forgalmazási<br>költségek            | 4 446                     | 18,0                             | 9 818                     | 16,5                             | 18 150                    | 16,5                             |
| eredmény                             | 1 729                     | 7,0                              | 3 272                     | 5,5                              | 9 350                     | 8,5                              |

a) Az 1. és a 3. üzletben azonos árrésszínvonallal dolgoztak. Miből adódik akkor a nyereség eltérése? Válaszát írja le a kijelölt helyre!

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

b) Írja le melyik üzletben a legjobb a költséghatékonyság?

---

---

---

---

---

---

---

---

c) Értékelje írásban az üzletek tevékenységét! Melyik üzletben a legjobb a jövedelmezőség? Az értékelésben térjen ki az árbevételre, az árrésre - árrésszínvonalra, valamint a költségszínvonalra, de a döntő érv a nyereség és a nyereségszínvonal legyen!

---

---

---

---

---

---

---

---

## MEGOLDÁSOK

## 1. feladat

a)

Árbevétel:

április: 97 000 ezer Ft

árbevételváltozás: -5% (Dinamikus viszonzszám: 95%)

május:  $97\,000 \times 0,95 = 92\,150$  ezer FtÁrrés és árbevétel aránya:

Árrés április: 27 000 ezer Ft

Árrésszínvonal április:  $27\,000/97\,000 \times 100 = 27,8\%$ Árrésszínvonal május:  $27,8 - 1 = 26,8\%$ Árrés május:  $92\,150 \times 0,268 = 24\,696,2$  ezer FtÁrrésváltozás:  $24\,696,2/27\,000 \times 100 = 91,5\%$  – csökkenés 8,5%Árrésszínvonal változás:  $26,8/27,8 \times 100 = 96,4\%$  – csökkenés 3,6%Költség és árbevétel aránya:költségszínvonal április: árrésszínvonal – nyereségszínvonal =  $27,8 - 12 = 15,8\%$ forgalmazási költségek április:  $97\,000 \times 0,158 = 15\,326$  ezer Ftforgalmazási költségek május:  $15\,326 + 3\,400 = 18\,726$  ezer Ftköltségszínvonal:  $18\,726/92\,150 \times 100 = 20,3\%$ költségváltozás:  $18\,726/15\,326 \times 100 = 122,1\%$  – növekedés 22,1%költségszínvonal változás:  $20,3/15,8 \times 100 = 128,5\%$  – növekedés 28,5%

b)

nyereség április:  $97\,000 \times 0,12 = 11\,640$  ezer Ft

nyereségszínvonal április: 12,0 %

nyereség május:  $24\,696 - 18\,726 = 5\,970$  ezer Ftnyereségszínvonal május:  $5\,970/92\,150 \times 100 = 6,5\%$ nyereségváltozás:  $5\,970/11\,640 \times 100 = 51,3\%$  – csökkenés 48,7%nyereségszínvonal változás:  $6,5/12 \times 100 = 54,2\%$  – csökkenés 45,8%

c)

Az árbevétel visszaesése kedvezőtlen az üzlet számára, bár a csökkenés nem jelentős (5%). Az üzletvezetés a versenytárs megjelenésére reklámot és a választék átalakítását, valamint akciókat szervezett. Ennek hatására jelentősen megnőttek a költségek. Ha megnézzük az egyes adatokat, láthatjuk, hogy a költségek nőttek a legnagyobb ütemben (22,1%-kal). Mivel az árbevétel csökkent, a költségzínvonal még erősebben – 28,5%-kal emelkedett. Az árbevétel csökkenése és a költségnövekedés együttes hatására a nyereség közel felére esett vissza.

Tehát megállapíthatjuk, hogy a versenytárs megjelenése komoly hatással volt az üzletre.

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

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

## 2. feladat

a)

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

b)

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

100 Ft költséggel elért nyereség:

1. számú bolt:  $1729/4446 = 38,9\%$

2. számú bolt:  $3272/9818 \times 100 = 33,3 \text{ Ft}$

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

3. számú bolt:  $9350/18150 \times 100 = 51,5 \text{ Ft}$

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

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

c)

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

MUNKANYELVI



**IRODALOMJEGYZÉK****FELHASZNÁLT IRODALOM**

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

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

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

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

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

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

MUNKANYELV

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

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

A szakmai tankönyvi tartalomelem feldolgozásához ajánlott óraszám:

20 óra

MUNKANYAG

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

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

Kiadja a Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet  
1085 Budapest, Baross u. 52.

Telefon: (1) 210-1065, Fax: (1) 210-1063

Felelős kiadó:  
Nagy László főigazgató