

**KERESKEDELEMI ISMERETEK
EMELT SZINTŰ ÍRÁSBELI VIZSGA**

**JAVÍTÁSI-ÉRTÉKELÉSI ÚTMUTATÓ
A MINTAFELADATOKHOZ**

 Jövedelmezőség
1. Jövedelmezőség tervezése 21 pont

Egy kereskedő vállalkozó 2018-ban 308 600 ezer Ft forgalmat ért el 28%-os árrésszínvonal alkalmazásával. A forgalmazási költségeinek összege 50 000 ezer Ft volt. A következő évre kedvezőbb beszerzési forrásokkal kötött szerződést, így arra számít, hogy az árrésszínvonal 1 százalékpontos csökkentése mellett az árbevétele 20 %-kal növelhető. Az eredménytervezésekor figyelembe veszi, hogy évi 10 000 ezer Ft fix költsége van. A 2018. évi forgalmazási költségek további 6 százaléka a forgalommal arányosan változik, míg a költségek fennmaradó része minden 1%-os forgalomnövekedés hatására 0,4 %-kal nő. A vállalkozás kizárólag 27%-os áfakulcsú termékeket forgalmaz.

Feladat:

1.1. Készítse el a vállalkozás jövedelmezőségi tervét a fenti adatok alapján! A táblázat tartalmazza az adatokat ezer Ft-ban és az árbevétel %-ában is!

Kerekítési pontosság ezer forint, tized %

Bázis időszak árbevétele: $308\,600 / 1,27 = 242\,992,1 = 242\,992$ ezer Ft	1 pont
Tervezett árbevétel = $242\,992 * 1,2 = 291\,590,4 = 291\,590$ ezer Ft	1 pont
Tervezett árrésszínvonal = $28 - 1 = 27$ %	1 pont
Tervezett árréstömeg = $291\,590 * 0,27 = 78\,729,3 = 78\,729$ ezer Ft	1 pont
Tervezett ELÁBÉ = $291\,590 - 78\,729 = 212\,861$ ezer Ft	1 pont
Tervezett ELÁBÉ színvonal = $100 - 27 = 73$ %	1 pont
vagy: $212\,861 / 291\,590 = 0,730 = 73$ %	
Arányosan változó költség = $50\,000 * 0,06 = 3\,000$ ezer Ft	1 pont
Degresszív költség = $50\,000 - 10\,000 - 3\,000 = 37\,000$ ezer Ft	1 pont
Költségnövekedés százaléka = $0,4 * 20 = 8$ %	1 pont
Tervezett forgalmazási költség = $10\,000 + 3\,000 * 1,2 + 37\,000 * 1,08$	
= $10\,000 + 3\,600 + 39\,960 = 53\,560$ ezer Ft	1 pont
Tervezett költség színvonal = $53\,560 / 291\,590 = 0,1837 = 18,4$ %	1 pont
Tervezett eredmény = $78\,729 - 53\,560 = 25\,169$ ezer Ft	1 pont
Tervezett eredmény színvonal = $25\,169 / 291\,590 = 0,086 = 8,6$ %	1 pont
vagy: $27 - 18,4 = 8,6$ %	

Jövedelmezőségi terv

Megnevezés	Adatok 1000 Ft-ban	Adatok az árbevétel %-ában
Árbevétel	291 590	100,0
ELÁBÉ	212 861	73,0
Árréstömeg	78 729	27,0
Forgalmazási költség	53 560	18,4
Eredmény	25 169	8,6

Táblázat szerkesztése, cím feltüntetése **1 pont**

Rovatok helyes feltüntetése **1 pont**

1.2. Az így kalkulált forgalmazási költségeit szeretné csökkenteni. Válaszoljon az alábbi kérdésekre!

Milyen hatása van rövid és hosszú távon a költségekre és az eredményre, ha:

a) racionalizálja a fuvarszervezést? **2 pont**

Rövid és hosszú távon is csökkenthetők a költségei, ami az eredményt javítja.

b) rugalmasabb munkabeosztás alapján foglalkoztatja a dolgozóit? **2 pont**

Rövid és hosszú távon is csökkenthetők a költségei. Így csúcsidőben több, egyébként kevesebb dolgozóval ésszerűbben, hatékonyabban tud működni. Az eredmény javul.

c) csökkenti a karbantartási költségeket? **2 pont**

Rövidtávon a költségei csökkennek, így az eredmény javulhat, hosszabb távon azonban a karbantartás hiánya az eszközök gyorsabb elhasználódásához, így költségnövekedéshez vezet, ami az eredményt csökkenti.

2. Költségváltozás vizsgálata

10 pont

Egy vállalkozás árbevétel- és költségtervéhez kapcsolódóan az alábbi információkkal rendelkezünk:

Megnevezés	Tervezett változás %-ban	Tényleges a tervhez képest %-ban
Árbevétel	+ 10 %	+ 5 %
Forgalmazási költség	- 2 %	+ 8 %

Feladat:

Határozza meg hogyan változott ténylegesen az árbevétel, a forgalmazási költség valamint a vállalkozás forgalmazási költségeinek színvonala. *Kerékítés: egy tizedes jegy.*

Vd árbevétel = $1,1 * 1,05 = 1,155 = 115,5 \%$ **2 pont**

Vd forgalmazási költség = $0,98 * 1,08 = 1,0584 = 105,8\%$ **2 pont**

Vd költség színvonal = $105,8 / 115,5 = 0,9160 = 91,6 \%$ **2 pont**

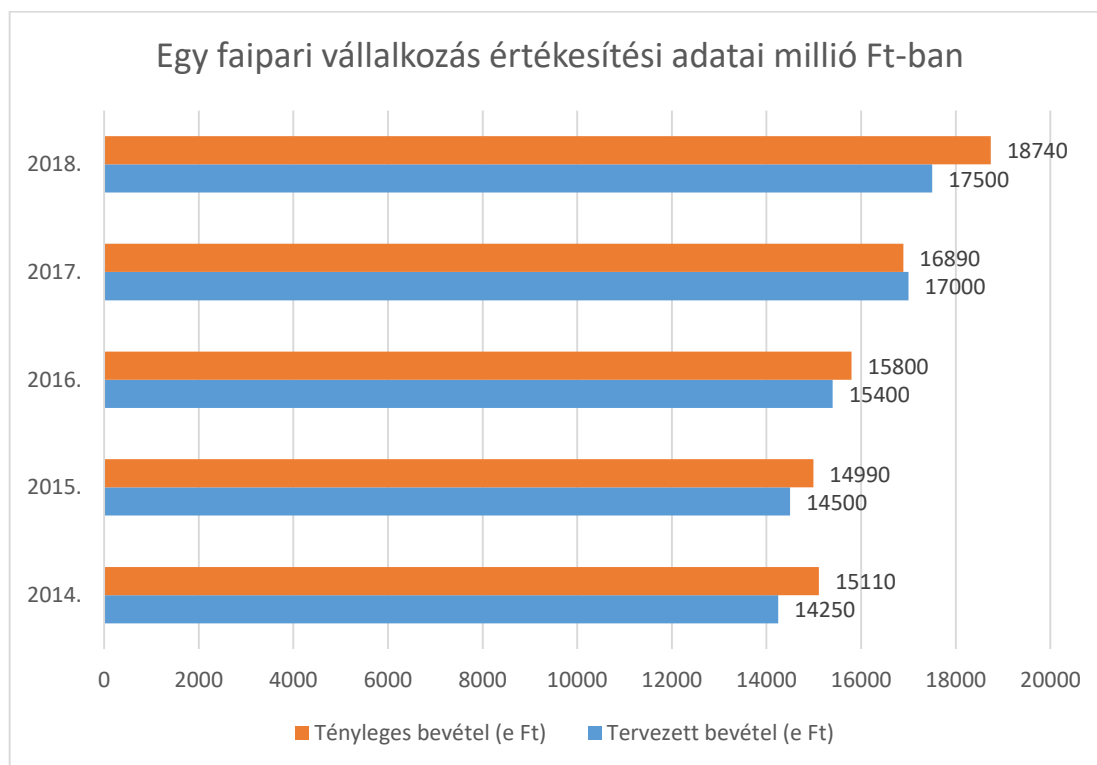
Szövegesen értelmezze a kapott adatokat, valamint hatásukat a vállalkozás eredményére!

Az árbevétel és a forgalmazási költség is nőtt az előző időszakhoz képest. Az árbevétel nagyobb arányban, 15,5%-kal nőtt, ami meghaladja a költségek 5,8 %-os növekedését. Ez azt eredményezte, hogy a költség színvonal 8,4 % -kal csökkent. Ezek a tényezők a vállalkozás eredményét növelték. **4 pont**

Statistikai alapismeretek

1. Értékesítés időbeli változásának és tervszerűségének vizsgálata

18 pont



Feladat:

a.) A fenti diagram adatai alapján állapítsa meg, hogy melyik évben a legmagasabb a tervteljesítés! Van-e olyan év, amikor a terv nem teljesült? A válaszát minden esetben számításokkal támassza alá! *Kerekítés: egy tizedes jegy*

Vtt% (2014) = 15 110 / 14 250 = 106,0 % **1 pont**

Vtt% (2015) = 14 990 / 14 500 = 103,4 % **1 pont**

Vtt% (2016) = 15 800 / 15 400 = 12,6 % **1 pont**

Vtt% (2017) = 16 890 / 17 000 = 99,4 % **1 pont**

Vtt% (2018) = 18 740 / 17 500 = 107,1 % **1 pont**

2018. évben a legmagasabb, amikor 7,1 százalékkal teljesítették túl a tervet. 2017. évben 0,6 százalékkal elmaradtak a tervezettől. **2 pont**

b.) Számolja ki, hogyan változott a tényleges bevétel 2014 és 2018 közötti időszakban évről évre és 2014-es adatokhoz képest! Nevezze meg a számított mutatókat! Az adatokat írja be a táblázatba! Melyik évben volt indokolt beavatkozni a folyamatokba?

Kerekítés: egy tizedes jegy

Számítandó mutatók: bázis-, és láncviszonzszám.

1 pont

A vállalkozás bevételének változása 2014 és 2018 között

Vizsgált időszak	Bevétel (millió Ft)	2014. év = 100 %	Előző év = 100%
2014	15110	100%	-
2015	14990	99,2%	99,2%
2016	15800	104,6%	105,4%
2017	16890	111,8%	106,9%
2018	18740	124,1%	111,0%

Adatok helyes beírása

1 pont

Számítások 8 *1 pont =

8 pont

Számítások:

2014. év = 100 %

2015. év = $\frac{14990}{15110} = 99,2\%$

2016. év = $\frac{15800}{15110} = 104,6\%$

2017. év = $\frac{16890}{15110} = 111,8\%$

2018. év = $\frac{18740}{15110} = 124,1\%$

előző év = 100%

2015. év = $\frac{14990}{15110} = 99,2\%$

2016. év = $\frac{15800}{14990} = 105,4\%$

2017. év = $\frac{16890}{15800} = 106,9\%$

2018. év = $\frac{18740}{16890} = 110,95\% = 111,0\%$

2015. évben visszaesett a faipari vállalat forgalma. Ebben az évben szükséges megvizsgálni az értékesítési adatokat és meghatározni a beavatkozási pontokat.

1 pont

2. Indexek 15 pont

Egy női ruházati üzlet azonos egységárat állapít meg a ballagásra forgalmazott termékfélésekre. Az alábbi táblázat tartalmazza az egyes árufélésekből az eladott mennyiségeket és árakat két időszakra vonatkozóan:

árucikk megnevezése	bázisidőszak		tárgyidőszak	
	eladott mennyiség db	nettó eladási ár Ft/db	eladott mennyiség db	nettó eladási ár Ft/db
szoknya	100	5 600	90	6 000
blúz	80	4 200	90	4 300
nadrág	400	4 300	440	4 400

Feladat:

Elemezze az árak és az eladott mennyiségek változásának az összes árbevétel változására gyakorolt hatását! A számításait szövegesen is elemezze!

Kerekítés: %-os mutató esetében egy tizedes jegy, Ft adatoknál egész Ft

Bázisidőszak árbevétele ($\sum q_0 * p_0$) = 2 pont

$$100 * 5\,600 + 80 * 4\,200 + 400 * 4\,300 = 560\,000 + 336\,000 + 1\,720\,000 = 2\,616\,000 \text{ Ft}$$

Tárgyidőszak árbevétele ($\sum q_1 * p_1$) = 2 pont

$$90 * 6\,000 + 90 * 4\,300 + 440 * 4\,400 = 540\,000 + 387\,000 + 1\,936\,000 = 2\,863\,000 \text{ Ft}$$

Tárgyidőszak árbevétele bázis árakon ($\sum q_1 * p_0$) = 2 pont

$$90 * 5\,600 + 90 * 4\,200 + 440 * 4\,300 = 504\,000 + 378\,000 + 1\,892\,000 = 2\,774\,000 \text{ Ft}$$

$$\text{Értékindez} = 2\,863\,000 / 2\,616\,000 = 109,4\% \quad \text{2 pont}$$

$$\text{Volumenindex} = 2\,774\,000 / 2\,616\,000 = 106,0\% \quad \text{2 pont}$$

$$\text{Árindex} = 2\,863\,000 / 2\,774\,000 = 103,2\% \quad \text{2 pont}$$

Elemzés: Az árbevétel 9,4%-kal nőtt a bázisról a tárgyidőszakra. Ebben két tényező játszott szerepet: az eladott mennyiségek és az eladási árak változása.

Ha az árváltozás hatását kiszűrjük, a volumen változás hatására az árbevétel 6%-kal nőtt. Az árak változásának következtében pedig további 3,2%-os árbevétel növekedés következett be. 3 pont

Készletgazdálkodás

1. Készletgazdálkodás

12 pont

Egy üzlet 2018. évi készletgazdálkodásáról az alábbi adatokat ismerjük

Árucsoport	Az árbevétel megoszlása %	Forgási sebesség napokban
Élelmiszer	35	22
Ruházat	25	35
Műszaki cikk	40	48

A készleteket nettó beszerzési áron tartják nyilván. A zárókészlet értéke 26 000 ezer Ft. 2019-re az átlagos forgási sebességet 2 nappal tervezik gyorsítani. A tervezett átlagos haszonkulcs a nettó beszerzési ár százalékában 24 %, tervezett nettó árbevétel 409 200 ezer Ft.

Feladat:

1.1. Határozza meg a tervezett átlagos forgási sebességet napokban, a forgási sebesség tervezett változását százalékban, valamint a tervezett beszerzés értékét!

Kerekítési pontosság: nap, tized %, száz Ft.

Bázis időszak átlagos forgási sebessége = $\frac{22 \cdot 35 + 35 \cdot 25 + 48 \cdot 40}{100} = 35,65 = 36$ nap 2 pont

Tervezett forgási sebesség = $36 - 2 = 34$ nap 1 pont

Vtf forgási sebesség = $36 / 34 = 1,0588 = 105,9$ % 1 pont

Tervezett értékesítés beszerzési áron (ELÁBÉ) = $409\ 200 / 1,24 = 330\ 000$ ezer Ft 2 pont

Átlagkészlet = $34 * 330\ 000 / 360 = 31\ 166,7$ ezer Ft 1 pont

Zárókészlet = $2 * 31\ 166,7 - 26\ 000 = 36\ 333,4$ ezer Ft 1 pont

Beszerzés = $330\ 000 + 36\ 333,4 - 26\ 000 = 340\ 333,4$ ezer Ft 1 pont

1.2. Indokolja meg, hogy miért fontos egy kereskedő számára a készletek alakulásának vizsgálata!

A forgalom zavartalan lebonyolításához elengedhetetlen, hogy a vállalkozó megfelelő nagyságú és összetételű árukészlettel rendelkezzen. A készletezés azonban költségekkel jár, leköti a raktári kapacitást és benne áll a vállalkozó pénze is. Ezért fontos vizsgálni, hogy a készletek milyen gyorsan cserélődnek. 3 pont

 2. Leltáreredmény meghatározása 14 pont

Egy kiskereskedelmi vállalkozás kizárólag 27% áfakulcsú termékeket forgalmaz, és folyamatos készletnyilvántartást vezet. Az átlagos haszonkulcs a nettó beszerzési ár százalékában 30 %. A forgalom 2018-ban 875 030 ezer Ft volt.

Az üzletben év végi leltározást végeznek.

A 2018. év adatai nettó beszerzési áron:

- Nyitókészlet 41 700 ezer Ft
- Árubeszerzés 520 500 ezer Ft
- Árnövekedés miatti készletérték növekedés 3 200 ezer Ft
- Vevőtől visszavett áru, göngyöleg 1 100 ezer Ft
- Szállítónak visszaküldött, göngyöleg 2 850 ezer Ft
- Selejtezés 21 ezer Ft
- Forgalmazási veszteség az értékesítés %-ában 0,2%
- Leltár szerinti árukészlet 32 453 ezer Ft

Feladat:

2.1. Állapítsa meg a könyv szerinti készlet értékét nettó beszerzési áron!

Számítások:

Értékesítés nettó beszerzési áron (ELÁBÉ) = $875\,030 / 1,27 / 1,3 = 530\,000$ ezer Ft

2 pont

Könyv szerinti zárókészlet = $41\,700 + 520\,500 + 3\,200 + 1\,100 - 530\,000 - 2\,850 - 21 = 33\,629$ ezer Ft

4 pont

2.2. Határozza meg a leltáreredményt és röviden értelmezze mit jelent és milyen következményei vannak!

Nyers hiány = $33\,629 - 32\,453 = 1\,176$ ezer Ft **1 pont**

Forgalmazási veszteség = $530\,000 * 0,002 = 1\,060$ ezer Ft **2 pont**

Dolgozók által megtérítendő hiány = $1\,176 - 1\,060 = 116$ ezer Ft **1 pont**

A leltáreredmény 116 ezer Ft leltárhiány. **2 pont**

Következménye: A nyers hiány értéke meghaladja a forgalmazási veszteség miatt megengedett értéket, így a dolgozóknak 116 ezer Ft kártérítési kötelezettsége keletkezett.

Ezen felül a hiány mértékével korrigálni kell a nyilvántartott készletértéket.

2 pont

Árképzés

Árkalkuláció

19 pont

Egy sportáruház a „Májusi futás” akciójára futócipőt szerez be. Az adott márkából 12 pár van készleten. Az elmúlt időszak tapasztalatai alapján 80 pár értékesítését tervezik. A tervezett zárókészlet 8 pár.

A cipők számlázott nettó beszerzési ára 16.000 Ft/pár, a beszerzéshez kapcsolódó szállítási költség áfa nélküli értéke 15 200 Ft. A versenytársak kínálatában 28 000 forintos fogyasztói áron szerepel a termék, a vállalkozás ettől 2 000 forinttal alacsonyabb áron jelenik meg a piacon.

Feladat:

- a. Határozza meg a futócipő bruttó és nettó eladási árát, árrését, valamint az elérhető haszonkulcsot a nettó beszerzési ár és a nettó eladási ár százalékában! **8 pont**

Kerekítési pontosság: egész Ft, és egy tized %

$$\text{tervezett fogyasztói ár} = 28\ 000 - 2\ 000 = 26\ 000 \text{ Ft} \quad 1 \text{ pont}$$

$$\text{nettó eladási ár} = 26\ 000 / 1,27 = 20\ 472,4 = 20\ 472 \text{ Ft} \quad 1 \text{ pont}$$

$$\text{Beszerzendő mennyiség} = 80 + 8 - 12 = 76 \text{ db} \quad 1 \text{ pont}$$

$$1 \text{ darabra jutó szállítási költség} = 15\ 200 / 76 = 200 \text{ Ft/db} \quad 1 \text{ pont}$$

$$\text{nettó beszerzési ár} = 16\ 000 + 200 = 16\ 200 \text{ Ft/db} \quad 1 \text{ pont}$$

$$\text{árrés} = 20\ 472 - 16\ 200 = 4\ 272 \text{ Ft} \quad 1 \text{ pont}$$

$$\text{Hkb} = \frac{4\ 272}{16\ 200} = 0,2637 = 26,4 \% \quad 1 \text{ pont}$$

$$\text{Hke} = \frac{4272}{20\ 472} = 0,2086 = 20,9 \% \quad 1 \text{ pont}$$

- b. Az áruház a beszerzési tervét teljesítette, de a hónap során a teljes készletet értékesítette oly módon, hogy a 85 párat eredeti áron, a megmaradt mérethiányos termékeket pedig 30 százalék árengedménnyel. Így zárókészlete nem maradt.

Határozza meg az elért forgalmat és árbevételt! **5 pont**

Kerekítési pontosság: egész Ft

Engedményes áron értékesített cipők mennyisége = $12 + 76 - 85 = 3$ pár

1 pont

Engedményes ár = $26\,000 * 0,7 = 18\,200$ Ft/db

1 pont

Engedményes nettó eladási ár = $18\,200 / 1,27 = 14\,330,70 = 14\,331$ Ft/db

1 pont

Nettó árbevétel = $85 * 20\,472 + 3 * 14\,331 = 1\,783\,113$ Ft

1 pont

Forgalom = $85 * 26\,000 + 3 * 18\,200 = 2\,264\,600$ Ft

1 pont

vagy $1\,783\,113 * 1,27 = 2\,264\,553,5 = 2\,264\,554$ Ft

- c. Határozza meg a termék beszerzéséhez és értékesítéséhez kapcsolódóan az általános forgalmi adó elszámolási kötelezettséget!

Kerekítési pontosság: egész Ft, a költségvetéssel elszámolandó érték esetén ezer Ft.

6 pont

Beszerzéshez kapcsolódó előzetesen felszámított Áfa = $16\,200 * 76 * 0,27 = 332\,424$ Ft

2 pont

Értékesítéshez kapcsolódóan felszámított Áfa = $1\,783\,113 * 0,27 = 481\,440,51 = 481\,441$ Ft

2 pont

vagy: $2\,264\,600 - 1\,783\,113 = 481\,487$ Ft ($2\,264\,554 - 1\,783\,113 = 481\,441$ Ft)

Befizetendő Áfa = $481\,441 - 332\,424 = 149\,017 = 149$ ezer Ft

2 pont