

9. Gyakorló feladat komplex 2009.09

Igaz – Hamis állítások

- 1. Az ár rugalmassági együttható azt jelzi, hogy a termék árváltozása esetén várhatóan hogyan fog alakulni a termék iránti kereslet.
- 2. A szállítás gyakorisága hat a beszerzés költségeire, de nem befolyásolja a készlet tartás költségeit.
- 3. A termelékenységi mutató mindig javul, ha csökkentjük a bevételt.
- 4. vannak olyan gazdasági események, amelyek a vagyon nagyságát befolyásolják, de nem járnak együtt az eredmény változásával.
- 5. A terv feladat viszonyszám azt fejezi ki, hogy a vállalkozás milyen változást tervezett a jövőre vonatkozóan.
- 6. Ha emelik a termékek áfa kulcsát, a vállalkozások nyereség növekedésre számíthatnak.
- 7. A szállító által adott fizetési haladék kedvezőtlenül befolyásolja az áru forgalom finanszírozását.
- 8. Az anyagi felelős személyeknek a leltárhiányt mindig beszerzési áron kell megfizetni a tulajdonos számára.
- 9. A költség színvonal mutatója mindig nagyobb mint a bérhányad mutatója.
- 10. A nyereség adó alapja minden esetben megegyezik az adózás előtti nyereséggel

Karikázza be a helyesnek tartott állítás betűjelét!

- 1., Az Általános forgalmi adó

- **A.** egyfázisú adó, a termékek első hazai forgalmazói, általában a nagykereskedelmi vállalkozások építik be a fogyasztási cikkek árába.
 - **B.** Halmozódást tartalmaz, mert minden értékesítési fázisban beépül a termékek árába.
 - **C.** Nettó típusú adó, mert a gazdálkodó szervezetek az általuk hozzáadott érték után számított áfát fizetik be a költségvetésbe.
- 2. Az ELÁBÉ
 - **A.** A kiskereskedelmi vállalkozások adott időszakban beszerzett, továbbértékesítésre szánt termékeinek beszerzési áron számított értéke
 - **B.** A kereskedelmi vállalkozások beszerzési költsége
 - **C.** Az adott időszakban értékesített mennyiségek és a hozzájuk tartozó beszerzési árak szorzatainak összege
 - 3. A vállalkozások vagyonát eredet szerint vizsgálva:
 - **A.** eszközökről és forrásokról beszélünk
 - **B.** saját és idegen forrásokról beszélünk
 - **C.** Az állami finanszírozás lehetséges formáiról beszélünk
 - 4. A vagyonmérleg adataiból ki lehet számolni:
 - **A.** A likviditási mutatót.
 - **B.** Az amortizációs kulcsot
 - **C.** bérhányad mutatóját
 - 5. A viszonylag állandó fix költségek:
 - **A.** Az áruforgalmi folyamat szakaszai közül az értékesítéshez kapcsolódó ráfordítások.
 - **B.** Azok a költségek, melyeknek alakulása egy bizonyos határig független a forgalom változásától.
 - **C.** Azok a költségek, amelyek ugyanolyan arányban változnak, mint a bevétel.

III., Eset tanulmány az árengedményes akció értékeléséhez:

III./A. Egy ruházati termékeket árusító üzlet 2009. márciusában „A” termék csoportjára 12%-os engedményt ad a vevőinek. Az árengedményről a vásárlókat reklámkampány keretében tájékoztatják. Az akció után a boltvezető értékeli az elért eredményeket. Az értékeléshez az alábbi adatok állnak rendelkezésre

Árucsoport	2009.február nettó árbevétel eFt	2009.március		Index %-ban		
		Nettó bevétel eFt	Árváltozás az előző hónap áraihoz viszonyítva %	Érték	Ár	Volumen
„A”	800	1000	-12,0			
„B”	2000	2400	+5,0			
Összesen						

Az akciós termékek mindegyikét értékesítette az üzlet.

Kérdések, feladatok:

1., Számítsa ki a táblázat hiányzó adatait! Az indexek számításához állapítsa meg a március havi nettó árbevételt változatlan (bázisidőszaki) árakon!

2., A kapott eredmények alapján értékelje az akciót!

- Hogyan hatott az árengedmény az „A” termékcsoporthoz tartozó forgalmának értékére, illetve volumenére?

- Mivel magyarázza a „B” termékcsoporthoz tartozó forgalmának változását?

3., Mutasson rá arra, hogy a forgalom növelése mellett milyen egyéb pozitív hozadéka lehet az akciónak!

III. B. A kiskereskedelmi vállalkozás vizsgálata továbbá azt is, hogy az akció milyen változást hozott a vállalkozás március havi üzleti eredményében.

Ehhez a következő információk álltak rendelkezésre

Megnevezés	2009. február hó	2009. március hó
Nettó bevétel e Ft	4500	4700
ELÁBÉ e Ft		3320
Árrés tömeg e Ft		
Költségek		
Üzleti eredmény		

A nettó árbevétel százalékában kifejezett átlagos árrés színvonal 2009. februárban mindkét termékcsoportban 20% volt. A beszerzési árak nem változtak a két időszak között. A forgalmazási költségek 2009. februárban a nettó bevétel 12%-át tették ki. A 2009. márciusi akció a forgalmazás költségeit 13 ezer Ft-tal növelte meg az előző hónaphoz képest.

Kérdések, feladatok:

4., Számítsa ki a táblázat hiányzó adatait!

5., Szövegesen értékelje az alábbiak szerint a kapott eredményeket!

- A nettó árbevétel változása hogyan hatott a nyereség alakulására?
- Számítsa ki a 2009. március havi átlagos árrés színvonalat
- Adjon magyarázatot az árréstömeg, valamint az átlagos árrés színvonal változásának okára!
- Az árrés tömeg változása miként befolyásolta az eredmény alakulását?
- A forgalmazási költségek változása hogyan hatott az eredményre?

IV. Esettanulmány készletgazdálkodás vizsgálatához és a beszerzés tervezéséhez.

Egy műszaki cikket értékesítő áruház készlet adatai nettó beszerzési áron:

2008. január 1.	4400 e Ft
március 31.	4300 e Ft
Június 30.	5500 e Ft
szeptember 30.	4800 e Ft
December 31.	3800 e Ft

A 2008. évi árbevétel nettó beszerzési áron 41200 e Ft. Az áruház 2009. évi tervében a nettó árbevétel 12%-os növekedését irányozta elő. Az átlagkészletet nem kívánja növelni, a magasabb készlet ugyanis finanszírozási nehézséget okozna a gazdálkodásban.

Feladatok:

1., Számítsa ki a 2008. évi átlagkészlet értékét!

2., Számítsa ki 2008. évre a forgási sebesség mutatóját napokban és fordulatokban! Kerekítési pontosság egy tizedes jegy.

3., Számítsa ki, milyen forgási sebesség mellett tudja realizálni a 2009. évi tervét az áruház! Állapítsa meg a forgási sebességet napokban és fordulatokban, valamint a forgási sebesség terv feladat viszonyszámát! Kerekítési pontosság egy tizedes jegy.

4. Számítsa ki a tervezett beszerzés és zárókészlet értékét!