

11. Gyakorló feladatok komplex 2009.10

Igaz hamis állítások:

- 1, A vevők felé felszámított Áfa a kiskereskedő számára nem jelent valódi bevételt
2. Ha a kereskedő mély választékot kínál a forgalmazott termékekből, ez kedvező hatással van a bevételre, a költségeit viszont nem befolyásolja
3. Egy termék nettó beszerzési ára minden esetben azonos az áru számlázott nettó árával
4. ha egy termékből az eladott mennyiség nagyobb mértékben nő mint a vevők vásárlásra fordítható jövedelme, akkor ez a termék rugalmatlan keresletű.
5. Ha a kereskedő mély választékot kínál a forgalmazott termékekből, ez kedvező hatással van a bevételre, a költségeit viszont nem befolyásolja.
6. Az áru nettó beszerzési ára minden esetben azonos az áru számlázott nettó árával,
7. A költségek változtatása hatással lehet a forgalom alakulására, és a forgalom alakulása is hatással van a költségek alakulására.
8. Ha a forgásnapok száma lassul, akkor a készletek forgása lassul.
9. Ha egy bolt árbevétele nagyobb mértékben nőtt, mint ahogyan tervezte, akkor a tervét túl teljesítette.

10. A forgalmi költség eljárással készített eredmény kimutatásban az üzleti eredményt befolyásoló költségeket költség nemenkénti bontásban kell szerepeltetni.

11. Ha a mérleg fő összegéből megnő a kötelezettségek aránya, akkor az a vállalkozás eladósodottságának emelkedését mutatja.

12. A skontó szezonális árendedményt jelent.

13. Ha egy termékből az eladott mennyiség nagyobb mértékben nő, mint a vevők vásárlásra fordítható jövedelme, akkor ez a termék rugalmatlan keresletű.

14. Ha a kereskedő mély választékot kínál a forgalmazott termékekből, ez kedvező hatással van a bevételre, a költségeket viszont nem befolyásolja.

15. a költségek változása hatással lehet, a forgalom alakulására, és a forgalom alakulása is hatással van a költségek alakulására.

16. Ha a forgás napok száma, csökken, akkor a készletek forgása Lassul.

17. Ha egy bolt árbevétele nagyobb mértékben nő, mint ahogyan tervezte, akkor a tervét túlteljesítette.

18. A forgalmi költség eljárással készült eredmény kimutatásban az üzleti eredményt befolyásoló ráfordításokat

1.Végezze el a kereskedelmi vállalkozás áruforgalmának elemzését az alábbi adatok alapján

Negyedévek	Árbevétel ezer Ft	Beszerzés ezer Ft	Nyitókészlet ezer Ft	Zárókészlet ezer Ft	Átlagkészlet ezer Ft	Forgási sebesség nap
I	4500		3500			
II	5400					
III	4600					
IV	7600					

1/1 Számítsa ki az árbevétel negyedévenkénti megoszlását!

1/2 Szövegesen elemezze az árbevétel szezonálisitását

1/3 A vállalkozás 2006. évi beszerzésének összege beszerzési áron 18,4 millió Ft volt. A szállító a szerződés szerint negyedévente azonos értékű árut szállított le a negyedévek első napjaiban. Állapítsa meg a beszerzés negyedévenkénti értékét és az adatokat írja be a táblázatba!

1/4 Az áruforgalmi mérleg sor felhasználásával számítsa ki mindegyik negyedévre a készlet adatokat (nyitó, záró, átlagkészlet). A kiszámított adatokat írja be a táblázatba!

1/5 Számítsa ki negyedévente a forgási sebességet napokban (egész napra kerekítve)

1/6 A táblázat alapján értékelje a vállalkozás beszerzési tevékenységét! A forgási sebesség napokban mutató alapján értékelje a vállalkozás beszerzési gyakorlatát!

2. A kereskedő egy műszaki cikkből a karácsonyi szezonra 350 db beszerzését tervezi. A beszerzés előtt árajánlatot kért két szállítótól. Az egyik szállító ajánlata a következő:

- a termék nettó listaára a szállítási díjjal együtt 5200 Ft
- minimális rendelési tétel nagyság 150 db
- 6% mennyiségi engedményt adnak a lista árból 200db feletti rendelés esetén
- csak november elejei szállítást vállal és ezért a listaárból további 10% szezonális engedményt adnak
- az áru átvételét követően 5 napon belül átutalással kell fizetni.

A második szállító ajánlata:

- a termék lista ára 5400Ft
- szállítási díj 200 Ft/db
- rendelést követően 3 napon belül szállít mennyiségi megkötés nélkül.
- minimális rendelési tétel nagyság 10 db
- az ellenértéket az átvétel után 10 napon belül kell átutalni

Feladat:

2/1 Határozza meg mindkét szállító esetén a beszerzési árat, ha a szállítási feltételeket a kereskedő elfogadja!

2/2 Döntse el hogy ár szempontjából melyik a kedvezőbb beszerzési forrás!

2/3 Valamennyi információ figyelembe vételével fogalmazza meg, hogy a két szállító közötti választásnál mit tekinthet előnynek és mit tekinthet hátránynak a kereskedő

2/4 Milyen szempontokat kell még figyelembe venni a kereskedőnek a megalapozott döntéshez?
Soroljon fel még legalább három szempontot?

3. Egy kereskedelmi vállalkozás üzleti eredménye elemzéséhez az alábbi kiemelt adatokat ismerjük

Megnevezés	2005. év	2006.év
Nettó bevétel	720000	760000
Egyéb bevétel	0	10000
Anyagi jellegű ráfordítások	547000	588020
Ebből: ELÁBÉ	540000	582220
anyagköltség	7000	5800
Személyi jellegű ráfordítások	46000	50000
Érték csökkenési leírás	2000	5000
Egyéb ráfordítás	900	700
Üzleti eredmény		

3/1 Számítsa ki az üzleti eredményt mindkét évben

3/2 Számítsa ki hány %-al változott a nettó árbevétel értelmezze a kapott eredményt

3/3 Az árat egyik évben sem változtatta mi okozhatta a bevétel növekedést.

3/4 Határozza meg mindkét évben az árrés tömeget és annak színvonalát

3/5 Fogalmazza meg hogyan alakult az árrés tömeg és árrés színvonal! Magyarázza meg mi okozhatta az árrés tömeg és árrés színvonal változását. Szövegesen értékelje hogyan hatott ez a vállalkozás eredményére