

Pü-szv. üi. váll.gy-ib. (2005. 05.)

Megoldási, javítási és értékelési útmutató

Vállalkozásgazdálkodási ismeretek

90perc; 90pont

Az útmutatótól eltérő, minden szakmailag helyes választ, természetesen elfogadunk! Az I. feladaton *belül* pedig az itt javasolt részpontarányok is változtathatóak (a vizsgázó teljesítményarányaitól függően), de legfeljebb 8 pontig.

I. Megoldás

Pontsz.

1. A gazdaság szereplőinek (alanyainak) megnevezése és főbb jellemzői

1. **Háztartások:** legkisebb gazdálkodási egységek, de a legnagyobb számú szervezetekből álló szektor.

Alapjában véve fogyasztó gazdaságok. Termelhetnek, szolgáltathatnak, főleg önmaguk számára. A gazdaság munkaerő szükségletének fő forrásai.

Jellemzőik: létközösség; jövedelemközösség; vagyonközösség; fogyasztóközösség ...

3+1

2. **Vállalatok:** Céljuk nyereségszerzés, vagyongyarapítás. Termelnek, szolgáltatnak, fogyasztói szükségleteket elégítenek ki. Külön érdekekkel rendelkeznek. Önállóan gazdálkodnak. Eltérő szervezeti formákban működhetnek. Külső kapcsolataik döntően áru-pénz kapcsolat.

3+1

3. **Nem profit orientált szervezetek:** Gazdaságilag, jogilag elkülönült egységek. Céljuk különböző lehet, de nem nyereségszerzés, hanem valamilyen társadalmi szükséglet kielégítése (egészségügyi, oktatás, szociális, egyházi, stb.)

3+1

4. **Állam:** Központi kormányzat és szervei, intézményei; valamint Önkormányzatok.

Elkülönített állami pénzalapok. Az állam – kormányzat – teljes jogú gazdasági kapcsolatokat létesíthet.

3+1

5. **Külföld:** Nem hazai gazdálkodó egységek, gazdasági kapcsolatot létesítenek belföldi gazdálkodókkal. A tartósan hazánkban működő külföldi tulajdonú vállalkozások nem tartoznak ide. Ide tartoznak viszont a követségek, kirendeltségek, nemzetközi szervezetek.

3+1

Σ 20

1/a. Sokféle jó megoldás lehetséges. Itt csak **példaként** mutatunk be egy lehetséges változatot.

Piac fajták Gazd. szerepl.	Áru piac	Pénz-tőke piac	Munkapiac
1. Háztartás	Vevő	Vevő is, eladó is	Eladó
2. Állam	Vevő (ritkán eladó)	Vevő is, eladó is	vevő

2

3

3

Σ 8

2. Az üzleti terv pénzügyi fejezet részei

a) **Előzetes jövedelemterv.** Átfogó összeállítás és értékelés a vállalkozás tervezett jövedelmezőségéről: a bevételek, -és ráfordítások tervezett alakulásának kimutatása.

1+2

b) **Előre jelzett mérleg.** A vállalkozás eszközeinek és forrásainak tervezett alakulása, összevontan kimutatva.

1+2

c) **Pénzforgalmi terv.** Az előirányzott valós pénzbevételeket és pénzkiadásokat tartalmazza, tekintettel arra, hogy az értékesítés nem feltétlenül jár azonnal együtt pénzmozgással; egyes költségek pedig (pl. értékcsökkenési leírás) nem ugyanakkor jelentenek pénzkiadást. Így a kiadás és bevétel egyenlege nem azonos a kimutatott nyereséggel.

1+2

d) **Pénzeszközök forrásainak és felhasználásának terve.** Tartalmazza, hogy a vállalkozás milyen forrásokból, mennyi felhasználható pénzeszközhöz jut és e pénzeszközöket mely területeken szándékoznak felhasználni.

1+2

Σ 12

II. Megoldás

Feladat sorszámai:	1.	2.	3.	4.	5.
Megoldás betűjelei:	C	A	B	D	E

Értékelés: Csak **egyértelmű** jelölés fogadható el! (5x2) Σ 10 p.

III. Megoldás

1. Az **állandó költség szűkebb** fogalom a közvetettnél. Az **utóbbi** tartalmazza a **normál profitot** is, ami egyben a **tőke költsége** és **vállalkozói (menedzseri) költség** is.
2. A nettó anyagnorma kisebb a bruttónál: a **termelési folyamatban** keletkező **hulladékkal**, anyagvesztességgel.
3. A nettó árbevétel kisebb a bruttónál: forgalmi; -fogyasztási; -és jövedéki adóval.
4. A **vállalkozói profit szűkebb** kategória, mint a normál profit. Ez utóbbi az előbbivel együtt a **tőkekamatot** is tartalmazza.
5. A **funkcionális stratégia egy-egy fajtája szűkebb**, mint az üzletági stratégia. Az **utóbbi** a többféle funkcionális stratégia integrált és összehangolt egysége, komplex rendszere.

Értékelés: Nem szükséges külön útmutatás. (5x3) Σ 15 p

IV. Megoldás

1. **H** Az élő munka költsége a béren kívül még a bérek **közterhei**, béren kívüli vállalati jóléti, szociális, stb. **juttatások** is. Így az **előmunkaköltség** nagyobb, mint a munkabér.
2. **I** Pl. nem gazdasági társaság a **szövetkezet**, bár társas vállalkozás; számos non profit szervezet, stb. szintén nem gazdasági társaság.
3. **H** Amíg a termék vesztesége kisebb, mint az állandó költsége, addig nem kell beszüntetni a termelést (amíg jobbal nem tudjuk pótolni). Beszüntetése esetén nagyobb lesz a veszteség, mintha tovább termeltük volna.
4. **H** A fizetési mérlegnek több **más tétele** is van a külkereskedelmi mérlegen kívül, és ha azok **passzívuma együtt nagyobb**, mint a kereskedelmi mérleg aktívuma, akkor a fizetési mérleg deficites, azaz egyenlege negatív, vagyis passzív.
5. **H** Likviditási zavarba ideiglenesen bármely vállalat kerülhet. Nyereséges vállalatnál pl. nem érkezik be egy esedékes követelés, amelyből ő is esedékes fizetést akart teljesíteni.

Értékelés: A helyes választás hibátlan indoklással kérdésenként 3 pont. Részben helyes, vagy nem jó indoklásért – az indoklás értékétől, illetve hibájától függően – 1 vagy 2 pont. Rossz választás bármilyen indoklással, és indoklás nélkül bármilyen választás = 0 pont.

V. Megoldás

1. Egy tonna áru átrakására jutó értékcsökkenés összege: 150 Ft

$$\frac{63\,000\,000}{420\,000} = 150 \quad 2$$

2. 1. évi értékcsökkenés: 9 000 000 Ft (60 000 x 150) 1

3. 6. évi értékcsökkenés: 4 500 000 Ft (65 000 – 35 000 x 150) 3

4. 4. évi leírási kulcs: 20,24 %

$$\frac{85\,000 \times 150}{63\,000\,000} \times 100 \quad 2$$

5. Nettó érték az 5. év utolsó napján: 4 500 000 Ft (30 000 x 150) 2

Σ10

Értékelés: A részpontarányok egyértelmű eligazodást jelentenek. Számolási hibákért a szokásos egy pont levonás jár hibánként, de ugyanazon hiba ismétléseért a levonandó pontszám nem növekszik.

0

Irodalom, tananyag:

- Dr. Jelen Tibor és szerzőtársai: Vállalkozások gazdálkodása. Nemzeti TK. 1999.
- Dr. Roóz József: Vállalkozások gazdaságtana. Perfekt 311/2003 és Perfekt 313/2005
- Dr. Bedő Gy. – Dr. Varga S.: Vállalkozásgazdálkodási ismeretek. Perfekt 313/1998
- Dr. Bedő Gy.: Feladattár a vállalkozások gazdaságtanához. Perfekt 311-F/1998.