

ÓBUDAI EGYETEM

**Keleti Károly Gazdasági Kar
Közgazdaságtudományi és Pénzügyi Intézet**

SZAKDOLGOZAT

**ÓE-KGK
2023**

Hallgató neve:
Hallgató törzskönyvi száma:

**Imricsik Noémi
T008077/FI12904/G**



ÓBUDAI EGYETEM
ÓBUDA UNIVERSITY

Óbudai Egyetem
Keleti Károly Gazdasági Kar
Közgazdaságtudományi és Pénzügyi Intézet

SZAKDOLGOZAT FELADATLAP

Hallgató neve: Imricsik Noémi

Szakedolgozat száma: SZD2307241240349978

Törzskönyvi száma: T008077/FI12904/G

Neptun kódja:

Szak: Gazdálkodási és menedzsment (BA)

Specializáció: Pénzügyi menedzsment specializáció

A dolgozat címe: Vállalkozás pénzügyi-gazdasági vizsgálata

A dolgozat címe angolul: Financial and economic analysis of a company

A feladat részletezése:

1. Tekintse át a vonatkozó szakirodalmat!
2. Készítse el a vállalkozás pénzügyi-gazdasági elemzését!
3. Készítsen primer/kvalitatív kutatást (mélyinterjú)!
4. Vonja le a vizsgálat következtetéseit és fogalmazzon meg javaslatokat!

Intézményi konzulens neve: Katona Ferenc

A kiadott téma elévülési határideje: 2024. 12. 15.

Beadási határidő: 2023. 12. 15.

A szakedolgozat: Nem titkos.

Kiadva: Budapest, 2023. 10. 19.



Intézetigazgató

A dolgozatot beadásra alkalmasnak találom.

belső konzulens

külső konzulens



ÓBUDAI EGYETEM

Keleti Károly Gazdasági Kar

HALLGATÓI NYILATKOZAT

Alulírott Imricsik Noémi (Neptunkód: [REDACTED]) hallgató kijelentem, hogy a szakdolgozat saját munkám eredménye, a felhasznált szakirodalmat és eszközöket azonosíthatóan közöltem. Az elkészült szakdolgozatban található eredményeket az egyetem és a feladatot kiíró intézmény saját céljára térítés nélkül felhasználhatja, a titkosításra vonatkozó esetleges megkötések mellett.

Budapest, 2023. 12. 12.

Imricsik Noémi

hallgató aláírása

TARTALOMJEGYZÉK

1.	BEVEZETÉS	1
2.	PÉNZÜGYI-GAZDASÁGI ELEMZÉSEK MÓDSZERTANA	2
2.1.	Számvitel fontossága.....	2
2.2.	Beszámoló ismertetése	3
2.3.	Gazdasági-pénzügyi elemzés fontossága	7
2.3.1.	Tőkeszerkezeti mutatók	9
2.3.2.	Jövedelmezőségi mutatók	12
2.3.3.	Hatékonysági mutatók	14
2.3.4.	Eladósodottsági mutatók.....	16
2.3.5.	Likviditási mutatók	18
3.	A VÁLLALKOZÁS PÉNZÜGYI ELEMZÉSE	21
3.1.	FOODBOX Kereskedelmi és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társaság rövid bemutatása	21
3.2.	A vállalkozás pénzügyi elemzése.....	24
3.2.1.	Mérleg elemzés	25
3.2.2.	Eredménykimutatás elemzése.....	28
3.2.3.	Pénzügyi elemzés.....	30
3.2.3.1.	Tőkeszerkezeti mutatók	30
3.2.3.2.	Jövedelmezőségi mutatók	32
3.2.3.3.	Hatékonysági mutatók.....	34

3.2.3.4. Eladósodottsági mutatók	36
3.2.4. Likviditási mutatók	38
4. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK	40
5. ÖSSZEFOGLALÁS	43
IRODALOMJEGYZÉK	45
MELLÉKLETEK.....	I
1. melléklet.....	I
2. melléklet.....	I
3. melléklet, a dolgozatban használt mutatók rendszerezése.....	I
4. melléklet, a vállalat beszámoló mérleg 2019, 2020 évi.....	III
5. melléklet a vállalat beszámoló mérleg 2020, 2021, 2022 évi.....	III
6. melléklet, a vállalat beszámoló eredménykimutatás 2019, 2020 évi.....	VI
7. melléklet, a vállalat beszámoló eredménykimutatás 2020, 2021, 2022 évi.....	VII
TARTALMI KIVONAT.....	IX
SUMMARY	IX

ÁBRAJEGYZÉK

1. ábra: Beszámoló ismertetése.....	7
2. ábra: Mérleg elemzés, eszközök	25
3. ábra: Mérleg elemzés, források.....	25
4. ábra: Tőkeszerkezeti mutatók, saját és idegen tőke aránya	32

TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

1. táblázat: Eredménykimutatás elemzése	29
2. táblázat: Tőkeszerkezeti mutatók.....	30
3. táblázat: Jövedelmezőségi mutatók	32
4. táblázat: Hatékonysági mutatók.....	34
5. táblázat: Eladósodottsági mutatók	36
6. táblázat: Likviditási mutatók	38

1. BEVEZETÉS

Egy vállalkozás gazdasági és pénzügyi helyzetének elemzéséhez különféle szempontok szerint, pénzügyi mutatók használatával adhatunk pontos információt. Ez napjainkban már alapfeltételnek minősül, hiszen ezek az adatok, ismeretek elengedhetetlenek ahhoz, hogy egy vállalat működését tanulmányozni tudjuk. Az információs szolgáltatás elsősorban a vállalkozás környezetének, a gazdasági folyamatokban részt vevőknek fontos, ezalatt a tulajdonosokat, hitelezőket, potenciális befektetőket, vállalati vezetőket, meglévő és leendő partnereket, munkavállalókat értem. A vállalatoknál a gazdasági elemzés során nemcsak a múltban és jelenben bekövetkezett változásokat, hanem a jövőre kiható eseményeket is (infláció, háború, különféle gazdasági események) vizsgálni kell, mivel ezek együttesen vannak hatással a gazdaság szereplőire.

Dolgozatomban ezek fontosságára szeretnék rámutatni. Emellett pedig vizsgálom azt is, hogy egy-egy váratlan esemény, mint például a 2020-as koronavírus vagy a jelenleg is zajló orosz-ukrán konfliktus és annak következményei, hogyan hatnak/hatottak a vállalat életére.

Az általam választott cég a FOODBOX Kereskedelmi és Szolgáltató Kft, melynek a 2019-2022 évi gazdasági-pénzügyi adatait fogom összehasonlítani és a változások okát feltárni. Ahhoz, hogy az eredmények miértjét megértsük, az üzletágat, a vállalkozást is meg kell ismerni, ebből kifolyólag pedig a teljesítményének különbségeit is.

A szakirodalmi áttekintésen keresztül szeretném bemutatni a beszámoló, mérleg és eredménykimutatás készítésének fontosságát és célját, illetve a különféle pénzügyi mutatók elméleti és módszertani hátterét, amiket a dolgozatomban használni fogok. A gyakorlati bemutatásnál az általam választott cég általános jellemzőin túl, a témához kapcsolódóan a gazdasági és pénzügyi elemzés eredményeit ismertetem. Egy interjú keretein belül a FOODBOX ügyvezetőjével egy primer, kvalitatív kutatást is készítettem, melyből a válaszokat az általános bemutatásnál, és a mutatók kiértékelésénél használtam fel. Végezetül szeretnék kitérni a következtetéseimre, illetve javaslataimra, befejezésként pedig egy összefoglalóval zárom dolgozatomat.

2. PÉNZÜGYI-GAZDASÁGI ELEMZÉSEK MÓDSZERTANA

2.1. Számvitel fontossága

„Vállalkozásnak minősül minden olyan gazdálkodó, amely a saját nevében és kockázatára, nyereség- és vagyonszerzés céljából, üzletszerűen, ellenérték fejében termelő vagy szolgáltató tevékenységet végez.” (Sztanó, 2013, 13.old) A különböző gazdasági egységeknek a működésükhöz vagyonra van szükségük, alapvető célkitűzésük az, hogy ezt a vagyont megőrizzék, de még inkább az, hogy növelni tudják. Ahhoz, hogy a vállalkozó a célkitűzéseit meg tudja valósítani, a piac többi szereplőjétől információkat igényel. Elő kell ezeket az információkat állítani, és az érdekeltek rendelkezésére kell bocsátani. (Sztanó, 2013) A számviteli törvény (2000. évi C. törvény a számvitelről bevezető rész) megfogalmazása szerint:

„A piacgazdaság működéséhez nélkülözhetetlen, hogy a piac szereplői számára hozzáférhetően, döntéseik megalapozása érdekében mind a vállalkozók, mind a nem nyereségorientált szervezetek, valamint az egyéb gazdálkodást folytató szervezetek vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről és azok alakulásáról objektív információk álljanak rendelkezésre.” (2000.évi. C. törvény a számvitelről bevezető rész)

„Ezeket az információkat a számvitel állítja elő és ebből következik az, hogy a számvitel ebben a megközelítésben a tájékoztatás eszköze, mert tájékoztatást ad a vállalkozás vagyonáról, annak változásáról, valamint arról, hogy a vagyon hasznosítása mennyire eredményes, azaz milyen eredményt ért el a vállalkozás.” (Sztanó, 2013, 13. old) Mivel a számvitel információkat állít elő, így tevékenységként is definiálható, mégpedig olyan tevékenységként, ami figyeli, méri és feljegyzi a vagyon mozgását, változását, és az eredmény alakulását. Összefoglalóan elmondható, hogy a számvitel a gazdasági események megfigyelését, mérését, feljegyzését, ellenőrzését, elemzését és beszámolását, azaz a beszámoló készítését jelenti. (Sztanó, 2013)

2.2. Beszámoló ismertetése

Az éves beszámoló elkészítésének a célja, hogy az adott vállalkozás vagyoni-, pénzügyi- és jövedelmi helyzetéről, illetve ezeknek az összetételéről és a változásairól olyan megbízható és valós információt adjunk, amely a felhasználóknak a gazdasági döntéseik meghozatalában elengedhetetlen. A számviteli törvényben meghatározottak szerint ezt magyar nyelven köteles elkészítenie a vállalkozásoknak. (Szakács, 2005)

„Az éves beszámolónak tartalmaznia kell minden eszközt, saját tőkét, céltartalékot, minden kötelezettséget (figyelembe véve az időbeli elhatárolások tételeit is), továbbá az időszak bevételeit, ráfordításait, adózott és mérleg szerinti eredményét, valamint azokat az adatokat és szöveges indoklásokat, amelyek a vállalkozó vagyoni, pénzügyi helyzetének, működése eredményének bemutatásához szükségesek.” (2000. évi C. törvény a számvitelről, III. Fejezet, Az éves beszámoló, 18. paragrafus) „A beszámoló készítésekor fontos szempont az egymás utáni naptári évek beszámolóinak az összehasonlíthatósága, ezt a mérleg és eredménykimutatás szerkezeti felépítésének tagolásának és tartalmának, valamint a mérlegtételek értékelési elveinek és eljárásának állandóságával kell biztosítani.” (Kardos et al, 2016, 284.old) Mind a mérlegben, mind az eredménykimutatásban az előző üzleti év adatait fel kell tüntetni minden tételnél, az előző évi záró adatoknak meg kell egyeznie a tárgyév nyitóadataival. (Kardos et al, 2016)

Az éves beszámoló könyviteli adatokra épül, 3 fő részre tagolódik, mérlegre, eredménykimutatásra és kiegészítő mellékletre. Ahhoz, hogy valóban teljes képet szolgáltatson az éves beszámoló, a mérleget és eredménykimutatást további plusz információkkal kell kiegészíteni. A beszámoló teljes értékű, szerves része a kiegészítő melléklet, amely ezt a célt szolgálja. A mérleg és eredménykimutatással szemben a kiegészítő melléklet formája nem kötött, illetve a számszerű adatokon kívül szöveges magyarázatokat is tartalmaz, melyek a tulajdonosoknak, hitelezőknek, befektetőknek nyújtanak további kiegészítő információkat. (Sztanó, 2013)

Ezen felül üzleti jelentést is kell készíteni egyidejűleg az éves beszámolóval, attól függetlenül, hogy ez nem része annak. (Bíró et al, 2007)

A gazdasági társaságok által elkészített beszámolók, az üzleti évet jelentik, amely egy gazdasági évet foglal magába, ez általában megegyezik a naptári évvel, de a vállalkozások eltérő üzleti évet is választhatnak. (Kardos et al, 2016)

A mérleg egy olyan kimutatás, ami adott időpontra vonatkozóan, egy adott gazdaság eszközeit és forrásait összevontan, meghatározott sorrendben (kötött sorrendben) mutatja meg pénzügyi értékekben kifejezve. A vállalkozás pénzügyi és vagyoni helyzetének vizsgálatára szolgáló okmány. Ez a számviteli beszámoló legfontosabb része. A mérleg eszköz oldalán a vagyon részeit, konkrét megjelenési formájuk szerint, használatban betöltött szerepük szerint (aktívák) mutatjuk be, a forrás oldalon a vállalkozás eszközeinek eredetét, származását (passzívák). (Jacobs és Oestreicher, 2000) (Sztanó, 2013)

A mérleg formai kialakítása kettő változatban történhet („A”, „B”), melyről a vállalkozó dönt és ezt a számviteli politikában kell rögzítenie. A két változat között az alábbiak a különbségek:

- Az „A” változat a kétoldalas formában elkészített mérleg kimutatás, melyben az egyik oldalon az eszközöket, a másik oldalon a forrásokat mutatja be, elkülönítve. Előnye, hogy könnyen ellenőrizhető a mérlegfőösszeg, hiszen egymás mellett látható az eszköz és forrás fő összege (mérlegegyezőség elve). Emellett az eszközöket és forrásokat aszerint mutatja be, hogy milyen tartóssan szerepelnek a vállalkozás vagyonában, illetve a vállalkozás forrásai között. Ez a változat a vagyon helyzetét és eredetét mutatja meg szemléletesebben. (Kardos et al, 2016) (Gombaszögi, 2014)
- Ezzel szemben a lépcsőzetes formában elkészített „B” változat, nevéből eredően lépcsőzetes szerkezetű, felépítésében az „A” változathoz hasonló. Ezt a fajtát a hazai gyakorlatban ritkábban alkalmazzák. A mérlegséma részben finanszírozási szemléletű, nincsenek eszközök és források főösszeg sorok, hanem olyan speciális összegző sorokat tartalmaz, melyek elemző számításokhoz lehet segítség. Tartósság szerint csoportosítja a tételeket, de a forrásokat esedékességük (lejáratuk) szerint rendezi. Ez a változat a pénzügyi helyzet

megítéléséhez, pénzügyi elemzésekhez nyújt nagyobb segítséget. (Számvitel egyszerűen, A mérleg, 2017) (Kardos et al, 2016) (Gombaszögi, 2014)

Az eredménykimutatás egy adott vállalkozás, adott időszakára vonatkozóan mutatja meg a hozamait, ráfordításait, eredményét, pénzértékben kifejezve, meghatározott szerkezetben. A mérleg szerinti eredmény azt fejezi ki, hogy mekkora az üzleti év gazdálkodásának hozzájárulása a saját tőkéhez. A vállalkozás teljesítményére és jövedelmi helyzetére szolgáló kimutatás. (Jacobs és Oestreicher, 2000)

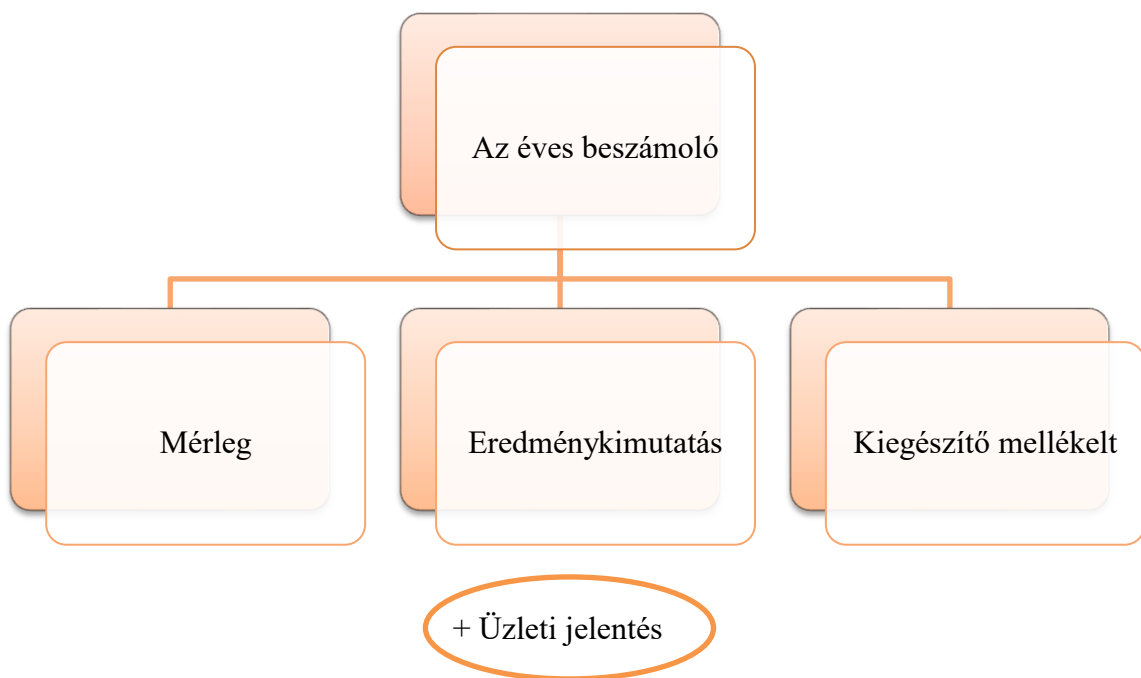
Az eredménykimutatást is kettő változatban készíthetjük el, a vállalkozónak ezt is rögzítenie kell a számviteli politikájában és ezen döntéséhez hosszú távon ragaszkodnia kell. A különbséget a két típus között, mindössze az üzemi, üzleti tevékenység eredményének a meghatározása jelenti, alapvető különbség pedig a saját teljesítményekkel kapcsolatos erőforrások felhasználásának megjelenítésében van.

- Összköltség eljárás az összes költséget, ami az üzleti évben keletkezett költségnemenkénti bontásban mutatja be. Ez a költségelszámolás nagyobb lehetőséget biztosít az elemzésre, részletező információk nélkül is lehetővé teszi az egyes időszakok (évek) költségei nek az összehasonlíthatóságát. Az 5. számlaosztály mellett nem igényli a 6.-7.- számlaosztály, költséggazdálkodási, önköltség-számítási és önelszámolási célokat szolgáló számláinak a vezetését. Azok a vállalkozások választják ezt a típust, akik szolgáltató vagy kereskedelmi tevékenységet folytatnak, nem jelentős mértékű a vállalkozás nagysága, nem folytatnak sokrétű, bonyolult tevékenységet. (Bíró et al, 2007)
- Forgalmi költség eljárás esetében az üzleti év értékesítésének költségeit kell bemutatni, megbontva, közvetlen és közvetett költségekre. Viszont ennél a módszernél azok a költségek, amelyek az előző évi termelésből származtathatók, illetve azok a termékek, melyek a gazdasági évben zárókészletben maradtak és önköltségbe számítanak, ezekre a tételekre információt csak a kiegészítő mellékletből kaphatunk. Nemzetközi viszonylatba ez a szélesebb körben használt típus, ezért is ad lehetőséget a vállalkozások Magyarországon kívüli összehasonlítására. Ezt azok a vállalkozások használják, akik

termelőtevékenységet folytatnak összetett szervezettel, méretük kiterjedt, jelentős nagyságrendű. (Bíró et al, 2007) (Gombaszögi, 2014)

Összességében elmondható, hogy mindkettő eljárással hasonló eredményeket lehet elérni, annyi különbséggel, hogy az adatállomány változó, ami szükséges ennek az előállításához. Összköltségeljárást azok a vállalkozások választanak, akiknek az 5. számlaosztályuk eléggé részletes, ilyenek azok, akiknek nincsenek termékeik, áruik, stb, vagy nem igényelnek önköltség adatokat. Forgalmi költséges eljárást általában azok választanak, akik kereskednek, termékeket állítanak elő vagy éppen önköltség adatokat igényelnek. Mind az összköltség mind a forgalmi típusú eredménykimutatás „A” és „B” sémában is elkészíthető. Az „A” változat lépcsőzetes elrendezésben, automatikus egyezőséget mutat a mérleggel, és az eredményt összetevők szerint mutatja be. A „B” változat két oldalúan (bevételek, ráfordítások), mérlegszerű elrendezésben, az eredményt összetevőik szerint, más jellegű egyezés ellenőrzéssel mutatja be. (Korom et al, 2007) (Kardos et al, 2016)

Ahhoz, hogy a vállalkozásról az elemzést el lehessen készíteni, fel kell tüntetni a tárgyév adatai mellett az előző év adatait az összehasonlíthatósághoz. Ezen felül, ha a vállalkozó két egymást követő évben nem ugyanazt a mérleg és eredménykimutatást választja, ennek okát a kiegészítő mellékletben kell feltüntetnie, és biztosítania kell azt, hogy a bázis és tárgy évi adatok összehasonlíthatók legyenek egymással. Mind a mérleg, mind az eredménykimutatás adataiból a vállalkozás más helyzetét lehet vizsgálni. Amíg a mérleg adataiból a vagyoni és pénzügyi helyzetet tudjuk felmérni, addig az eredménykimutatás a jövedelmi helyzetre, az eredményességre vagy eredménytelenségre mutat rá. Vannak olyan mutatók is, amiknek a számításához elengedhetetlen közösen a mérleg és eredménykimutatás használata. Mind amellet, hogy az elemzéshez a mérleg és eredménykimutatás adatait vizsgáljuk, nem hagyhatjuk figyelmen kívül a főkönyvi kivonat fontosságát, mely részleteibe megmutatja számunkra a vállalkozásról adott időpontra vonatkozóan a hiteles adatokat, felsorolja a főkönyvi számlákat, és feltünteti azok forgalmát és egyenlegét. (Takács és Márkus, 2019) (Kardos et al, 2016)



1.ábra, Az éves beszámoló részei
Saját szerkesztés, Forrás: Surman, 2016

2.3. Gazdasági-pénzügyi elemzés fontossága

A gazdasági szereplőknek a beszámolók által nyújtott információkat értelmezni, elemezni és értékelni kell tudni ahhoz, hogy a megfelelő következtetéseket le tudják ezekből vonni és a helyes döntéseket meg tudják hozni, ezeket gazdasági elemzéssel tudják elérni. Nemcsak a gazdasági vezetés számára elengedhetetlen eszköz ez, hanem számos piaci szereplőnek is rendkívül fontos, akik ebből tudnak következtetéseket levonni, eredményeket megállapítani. A gazdasági életben használatos és fontos eljárási módszernek számít a gazdasági és pénzügyi elemzés, mivel ezek analizálják a gazdálkodó szervezetek működését, emellett összetett szempontrendszer szerint értékelik azokat. A gazdasági elemzésnek az a célja, hogy feltárja és számszerűleg értékelje azokat a körülményeket, melyek befolyásolják a vállalkozás gazdálkodását. A gazdasági elemzés feladata a hatékonyabb és eredményesebb gazdálkodás segítése, legfontosabb követelménye az ok-okozati összefüggések feltárása. Az elemzés folyamatában a fő cél az eredendő okok meghatározása, mivel ezeknek a megszüntetése biztosítja a folyamatok kedvező folytatását. A gazdasági döntések előkészítéséhez és a

ténylegesen elért gazdasági eredményekhez, megfelelő információkat kell biztosítani. Ezek mellett a hiányosságok és veszteségek okait is fel kell tárni, a hibák megszüntetésére pedig megoldást kell találni. (Surman, 2016) (Paár, 2021)

A különféle gazdasági szereplőknek, akik a piacon megtalálhatók, más információk lesznek fontosak. Míg a tulajdonosok arra kíváncsiak, hogy vállalkozásuk gazdasági háttere mennyire stabil, gyarapodik-e vagyonuk és az év végével mekkora osztalékra számíthatnak, addig a befektetők az adatokból azt szeretnék tudni, hogy érdemes-e a cégbe befektetni, emellett kockázataikat szeretnék csökkenteni. A hitelezők a korábban folyósított hiteleiket szeretnék kamatostól visszakapni, míg az üzleti partnereik arra kíváncsiak, hogy megéri-e nekik továbbra is szállítani, tudják-e majd számláikat rendezni, ezzel szemben a vevők azt szeretnék tudni, hogy a jövőben is életképes lesz-e majd a kapcsolat, elérhetők lesznek-e a cég által gyártott termékek, vagy tudnak-e majd a jövőben is szolgáltatást nyújtani. (Paár, 2021)

A vállalkozások gazdaságáról, pénzügyi-, jövedelmi-, vagyoni helyzetéről, illetve, azokról a gazdasági folyamatokról, problémákról, eredményekről, melyek a vállalkozást érintik/érinthetik, különféle pénzügyi mutatók segítik a megértést. Ezek a mutatók kulcsfontosságúak a befektetők, a tulajdonosok, a hitelezők, az érdekelt felek és a menedzsment számára, a vállalat jövedelmezőségének, likviditásának, fizetőképességének és hatékonyságának értékeléséhez, betekintést nyújtanak egy vállalat pénzügyi életében, teljesítményébe és általános vagyonába. Dolgozatomban elsősorban azokra a pénzügyi mutatókra fókuszáltam és azokat szeretném bemutatni, amelyek elengedhetetlenek általánosságban és banki szempontból egyaránt, ahhoz, hogy egy vállalat pénzügyi helyzetét, fizetőképességét, hitelfelvételre való alkalmasságát meg tudjuk állapítani. (Nagy, 2010)

Ahhoz, hogy egy dinamikus pénzügyi elemzést tudjunk elkészíteni, legalább három év beszámolójára van szükségünk. Azonban a túlságosan hosszú 5-7 évnél hosszabb időtartamot átfogó elemzések esetében fennáll annak a veszélye, hogy az időszak eleji és végi adatok már nem lesznek összehasonlíthatók egymással a különféle számviteli szabályok, a vállalatfinanszírozási megoldások és a technológiai-technikai változások miatt. Az arányszámok alkalmazása megkönnyíti a dolgunkat az elemzés során,

összehasonlíthatóvá, összemérhetővé válnak a vállalkozások ezek használatával, hiszen lehetséges, hogy egy-egy számadat önmagában nem bír akkora jelentés tartalommal. (Illek-Benkó, 2014)

A vállalkozás gazdasági helyzetéről az éves beszámoló informál bennünket, melyet mutatószámok segítségével elemezhetünk. „A mutatószámok olyan értékmérők, melyek számokkal kifejezhető tényeket írnak le, a rendelkezésünkre álló információkat összesűritik, annak érdekében, hogy a vállalkozás helyzetét átfogóbban és gyorsabban vizsgálhassuk meg.” (Jacobs és Oestreicher, 2000, 44.old) Az abszolút és relatív mutatószámok között különbséget tesznek a matematikai-statisztikai módszerek. Az abszolút mutatószámok csak korlátozott jelentéstartalommal bírnak, épp ezért használjuk őket csak kiindulási alapnak a relatív mutatószámok (viszonyszámok) meghatározásához. A vállalkozás megítélésének céljából ezeket a mutatószámokat elszigetelten vagy egymással összekapcsolva is felhasználhatjuk. (Jacobs és Oestreicher, 2000)

2.3.1. Tőkeszerkezeti mutatók

A tőkeösszetétel vizsgálata azért fontos tényező egy vállalkozás esetében, mert ennek segítségével kapunk pontos képet a cég esetleges eladósodottságáról. A tőkeszerkezet arra mutat rá, hogy egy vállalat hogyan finanszírozza eszközeit a saját tőke (például törzsrészesvények) és az adósság (például kötvények vagy hitelek) kombinációján keresztül. Azt mutatja meg, hogy egy vállalat hogyan használja fel a különböző tőkeforrásokat az általános működésének és növekedési kezdeményezéseinek finanszírozására. (Szakács, 2005)

Tőkeerősség

Ez a mutató, azt mutatja meg, hogy a cég vagyonának mekkora része származik saját forrásból. Annak a meghatározása, hogy a mutatónak mekkora az értéke, több tényezőtől is függ, például a cég tevékenységétől, méretétől, iparági jellemzőitől.

Azonban hitelezési szempontból fontos, hogy minél magasabb legyen ez az érték, hiszen a cég működése annál kevésbé kockázatos. Ha az érték 25-30% alatt van, akkor az gazdasági gondokat okozhat, mivel a vállalkozás kötelezettségeinek aránya magas. (Péntech, 2021)

$$\frac{\text{Saját tőke}}{\text{Összes forrás}}$$

Tőkeáttételi mutató

A tőkeáttételi mutató (LR – Leverage Ratio) más néven tőkemultiplikátor vagy eszközigenyességi mutató, azt mutatja meg, hogy egységnyi saját tőkével, mekkora eszközállományt mozgat meg a vállalkozás. Minél nagyobb az értéke, annál kedvezőtlenebb, mert az idegen forrás növekedéséből, azaz a tőkeerősségének csökkenéséből következik. (Kormos, 2007)

$$\frac{\text{Összes forrás}}{\text{Saját tőke}}$$

Tőkefeszültség

A D/E ráta (Debt-to-Equity ratio), más néven tőkeáttételi mutató vizsgálata azért fontos, mivel értékéből az derül ki, hogy egy gazdasági visszaesés során a vállalat a fennálló adósságait mennyire lesz képes önerőből fedezni. Ez a mutató annál kedvezőbb, minél kisebb az értéke, az 1 körüli érték tekinthető a legkedvezőbbnek, de legalább 1,5 alattinak kell lennie. Az idegen tőkéből történő finanszírozás a vállalkozás pénzügyi biztonságára annál negatívabban hat, minél nagyobb ennek az értéke. Az idegen tőke révén befolyt források csak meghatározott ideig állnak rendelkezésre a vállalkozásnak, ráadásul igénybevétele tőketörlesztési és kamatfizetési kötelezettséggel is jár. Emellett fontos a kötelezettségeket lejáratuk szerint is megvizsgálni, hiszen az idegen tőke visszafizetési határideje a vállalat likviditására is hatással van. (Jacobs és Oestreicher, 2000) (Takács, 2005)

$$\frac{\text{Idegen tőke}}{\text{Saját tőke}}$$

Befektetett eszközök fedezeti mutató

A befektetett eszközök fedezeti mutatója, fedezet foka vagy más néven illeszkedési mutató azt fejezi ki, hogy a befektetett eszközök finanszírozása mennyire kiegyenlített tartós forrásból. Az 1 feletti érték az elfogadható, ha ez alá csökken az eredmény az kockázatos lehet a vállalat működésére, mert rövid lejáratú kötelezettségekből finanszírozza befektetett eszközeit. A finanszírozási stratégiák azért szükségesek a cég működéséhez, mert ezek biztosítják azt, hogy a beruházások anyagi háttérét, milyen módon tervezik biztosítani. (Csányi, 2005, 33.old)

$$\frac{\text{Hosszú lejáratú kötelezettségek} + \text{Saját tőke}}{\text{Befektetett eszközök}}$$

Három finanszírozási stratégiát tudunk megkülönböztetni:

- szolid,
- konzervatív, és
- agresszív stratégiát.

Szolid stratégiáról beszélünk, amikor a hosszabb távra lekötött eszközöket, (befektetett eszközök és a tartósan lekötött forgóeszközök) tartós forrásból (saját tőke, hátrasorolt és hosszú lejáratú kötelezettségekkel) kell finanszírozni, az átmeneti forgóeszközöket pedig rövid lejáratú forrásokkal. Ennél a finanszírozási stratégiánál tökéletes összhangban van az eszközök megtérülésével a források lejárate, az illeszkedési elv teljes mértékben itt érvényesül. A magyar KKV-k körében ez lenne a leginkább ideális stratégia, de a gyakorlatban csak elvétve tud ez megvalósulni, nehéz betartani. Az illeszkedési elv fogalmazza meg az eszközök megtérülése és a források lejárate közötti összhang követelményét. Egy vállalkozás akkor tud ennek eleget tenni, ha átmeneti eszköz lekötéseit rövid lejáratú kötelezettségekkel, tartós eszközeit tartós forrásokkal finanszírozza. (Csiszárík-Kocsir, 2018)

A konzervatív finanszírozási stratégiát óvatos stratégiának is nevezik. Ennél a típusnál a vállalkozás a tartós eszközein felül az átmeneti eszközeinek egy részét is tartós forrásokkal finanszírozza. A három stratégia közül ez mondható a legköltségesebbnek,

mert „ha az átmeneti forgóeszköz állományban csökkenés következik be, a tartós források költségeit továbbra is viselni kell.” (Csiszárík-Kocsir, 2018, 42.old)

Az agresszív stratégia lényege az, hogy a tartósan lekötött eszközök egy részével szemben is rövid lejáratú források állnak fenn, mert a hosszú lejáratú források alacsonyabb szintet tudnak fedezni a vállalkozás eszközeinek finanszírozásában. A három típus közül a legkockázatosabbnak ezt tekintik, mivel, ha a rövid lejáratú hitelek nem sikerül pótolni, a vállalkozás csődveszélybe is kerülhet. Ezt a stratégiát csak azok a vállalkozások alkalmazhatják, akiknek a piaci és financiális helyzetük stabil és állandóan rövid lejáratú forrásokhoz tud hozzájutni. (Kosztópulosz, 2017/2018) (Csiszárík-Kocsir, 2018)

2.3.2. Jövedelmezőségi mutatók

Hosszú távon minden vállalkozásnak jövedelmet kell termelnie a működéséhez és a fenn maradáshoz, általánosságban kijelenthető, hogy az üzleti életben ez a legfontosabb cél. „A jövedelmezőséget úgy definiálhatjuk, mint a tőkére és a befektetett eszközökre jutó megfelelő hozam előállítása.” A jövedelmezőségi mutatók azt mutatják meg, hogy milyen hatékonyan használja az eszközeit a vállalkozás, és tevékenységeit milyen hatékonyan tudja menedzselni. (Baranyi et al, 2013, 147.old)

Árbevétel arányos jövedelem (ROS)

Ez a mutató (Return on Sales) azt fejezi ki, hogy az árbevétel hány %-a áll a vállalkozás rendelkezésére, szabad felhasználására adófizetést követően. A cég megítélése annál pozitívabb, minél magasabb a százalék értéke, ez az erőforrások hatékonyabb menedzselésére utal. Az alacsony mutató értéke jelentheti azt, hogy a vállalat a költségeit nem tartja megfelelő kontroll alatt, vagy a költségeihez viszonyítva nem állít elő elegendő bevételt, vagy mindkettőt. Ez a mutató azt tükrözi vissza, hogy a vállalkozás ár stratégiája és működési költség felügyeleti képessége milyen. Befektetők

szempontjából annak a cégnek a megítélése az előnyös, akinek ez az értéke iparági átlag fölött van, vagy javuló tendenciát mutat. (Nagy, 2010) (Baranyi et al, 2013)

$$\frac{\text{Adózott eredmény}}{\text{Értékesítés nettó árbevétele}}$$

Árbevétel-arányos üzemi eredmény

Ez a mutató azt mutatja meg, hogy az értékesítés nettó árbevételének hány százaléka profit. Ennek az értéke a kereskedő cégeknél kisebb lehet, ha termelő cégekhez viszonyítjuk, viszont a vállalkozások érdeke az, hogy minél magasabb legyen ennek az indexe, mert az azt fejezi ki, hogy jövedelmező a tevékenysége a gazdálkodásnak. (Nagy, 2010)

$$\frac{\text{Üzemi (üzleti) eredmény}}{\text{Értékesítés nettó árbevétele}}$$

Saját tőke arányos adózott eredmény (ROE)

A saját tőke megtérülési mutató ROE (Return on equity) a vállalat nyereségességének és nyereségtermelés hatékonyságának a mérőszáma. Minél magasabb ennek az értéke, annál hatékonyabb a vállalat vezetése a tőkefinanszírozásból származó jövedelem és növekedés megteremtésében. „A ROE-t a vállalat szektorának – az azonos üzletágban tevékenykedő vállalatoknak – az átlagával megegyező vagy azt éppen meghaladó értékére kell törekedni.” (Fernando, 2023) A legfontosabb jövedelmezőségi mutató, azt mutatja meg, hogy a vizsgált időszakban mekkora hozamot biztosított a vállalat a tulajdonosoknak, miután kiegyenlítették a hitelezők és egyéb gazdasági szereplők követeléseit. (Illek-Benkó, 2014)

$$\frac{\text{Adózott eredmény}}{\text{Saját tőke}}$$

Eszközarányos jövedelem (ROA)

Az eszközarányos jövedelmezőségi mutató ROA (Return on Assets), egy olyan pénzügyi mutatószám, amely a vállalat jövedelmezőségét méri, azzal, hogy a nyereség termelésre milyen hatékonyan tudja felhasználni az eszközeit a vállalat és az összes befektetett eszközére vonatkoztatva képes-e megfelelő mértékű eredményt elérni. A mérlegben szereplő összes eszközértékhez viszonyítjuk a nettó jövedelmet. A magasabb ROA arra utal, hogy hatékonyan használja fel eszközeit nyereség termelés céljából a cég. A befektetők, elemzők szempontjából egy alapvető mutató, ezzel tudják értékelni a vállalat teljesítményét az eszközállományhoz viszonyítva. (Virág, 2004) (Baranyi et al, 2013)

$$\frac{\text{Adózott eredmény}}{\text{Összes eszköz}}$$

2.3.3. Hatékonysági mutatók

A hatékonysági mutatók azt mérik, hogy a vállalat mennyire hatékonyan képes felhasználni eszközeit és kötelezettségeit kezelni, mennyi időbe telik, amíg készpénzt vagy bevételt termel. Ágazattól függetlenül ezek a legáltalánosabban használt mutatók, melyeknek két alap mutatójuk van, a forgási sebesség és a forgási idő. „A legnagyobb információtartalommal a készlet-vevő-szállító forgási idő, valamint ezek összefüggése rendelkezik.” (Nickolas, 2021) (Illek-Benkó, 2014, 43.old)

Vevők forgási sebessége fordulatokban

A kintlévőségek időtartama azt mutatja meg, hogy átlagosan hány nap múlva fognak befolyjni a vevő kintlévőségek. Azt fejezi ki, hogy a vevők a tartozásaikat átlagosan hány napra fizetik ki. Ha ez a mutató időszakról időszakra nő, akkor az kedvezőtlen a vállalkozásra nézve, mert a később érkező bevételt valamivel pótolnia kell, ez általában hitelfelvételhez vezet, amivel további problémák szülehetnek eladósodás terén. A vevők átfutási idejére kettő tényező hat, egyrészt milyen fizetési határidőt tud kötni a

cég a szerződéseiben, illetve a vevők fizetési fegyelme milyen. (Szakács, 2005)
(Musinszki, 2013)

$$\frac{\text{Értékesítés nettó árbevétele}}{\text{Vevőkövetelések}}$$

Vevők forgási sebessége napokban

Ez a mutató arról informál bennünket, hogy vevőköveteléseit átlagosan, hány nap alatt tudja pénzzé tenni a vállalkozás. Azt fejezi ki, hogy a vevők átlagosan hány napra fizetik ki tartozásaikat. Ha a mutató értéke időszakra időszakra nő, az kedvezőtlen a vállalkozás működésére nézve. Fő szabályként elmondható, hogy az a megfelelő érték likviditási szempontból, ha minél rövidebb az átfutási idő. (Musinszki, 2013)

$$\frac{\text{Vevőállomány} * 365}{\text{Anyagjellegű ráfordítások}}$$

Szállítók forgási sebessége fordulatokban

„A szállítói tartozások időtartama megmutatja, hogy a szállítói állomány hány napi anyagjellegű ráfordításnak felel meg.” A mutató értéke annál kedvezőbb a vállalkozás számára, minél kisebb a mutató értéke, mivel a kötelezettségeiket annál később elégítik ki. (Szakács, 2005, 763.old)

$$\frac{\text{Anyagjellegű ráfordítás}}{\text{Készletek}}$$

Szállítók forgási sebessége napokban

A szállítók forgási sebessége napokban, azt mutatja meg, hogy a vállalkozás átlagosan hány nap alatt tudja kifizetni a szállítóval szemben a kötelezettségeit. Ha ennél a mutatónál az értékek növekedést mutatnak, az mondható elfogadhatónak, mivel a

vállalat szállítói finanszírozzák az eszközök egy részét, ezáltal a vállalkozás finanszírozásához kevesebb forrásra van szükség. (Musinszki, 2013)

$$\frac{\text{Szállítóállomány} * 365}{\text{Anyagjellegű ráfordítások}}$$

Készletek fordulatszáma

A mutató arról ad információt, hogy a készletek milyen gyorsan térülnek meg a nettó árbevételből, milyen gyorsan tudja a társaság a készleteit értékesíteni. Ez akkor tud kedvező lenni egy cég számára, minél magasabb ennek az értéke. Ez a mutató a fizetőképességről ad egy visszacsatolást. A túl alacsony mutató arról is informálhat minket, hogy raktáron a vállalat túl kevés készletet tart, így a készlethiány következtében felmerülő költségeket viselniük kell. (Szakács, 2005) (Musinszki, 2013)

$$\frac{\text{Értékesítés nettó árbevétele}}{\text{Készletek}}$$

Készletek forgási sebessége napokban

Készlet forgási sebesség azt mutatja meg, hogy a készletek állománya az adott évi értékesítési forgalom mellett hányszor fordult meg. Minél rövidebb a forgás időtartama, a vállalat készletgazdálkodását annál pozitívabbnak mondhatjuk. (Virág, 2004)

$$\frac{\text{Készletek} * 365}{\text{Értékesítés nettó árbevétele}}$$

2.3.4. Eladósodottsági mutatók

Az eladósodottsági mutatók és a vizsgálat eredményei, azt mutatják meg, hogy a vállalkozások milyen mértékbe tartoznak a hitelezőknek, ezen túl a cég jövőbeli hitelképességének a megítéléséhez is szükséges. A pénzügyi egészség megértéséhez és

a kockázat értékeléséhez az eladósodottság szintjének megértése kulcsfontosságú. A magasabb adósságszint magasabb kamatfizetést, megnövekedett pénzügyi kockázatot és az adósságkötelezettségek teljesítésével kapcsolatos, esetleges kihívásokat jelentheti. (Surman, 2016)

Eladósodottság foka

Megmutatja, hogy az eszköz állomány milyen mértékben van megterhelve kötelezettségvállalással, milyen az idegen források aránya a vállalkozás teljes vagyonához viszonyítva. Minél kisebb a mutató mértéke annál jobb a cég megítélése. Kritikusnak számít a mutató értéke, ha 0,75 fölött van. (Csányi, 2005)

$$\frac{\text{Kötelezettségek}}{\text{Eszközök összesen}}$$

Eladósodottság mértéke

Ez a mutató más néven Bonitás megmutatja, hogy a saját források a kötelezettségek hány százalékát fedezik. A vállalkozás teljes eladósodását mutatja, az eladósodottság foka mutatót egészíti ki. Pozitív a cég megítélése, ha a mutató értéke tartósan, jóval 1 alatt van és folyamatosan csökkenő tendenciát mutat, mivel, ha a mutató értéke növekszik, az a vállalkozás folyamatos eladósodottságát jelzi. (Csiszárík-Kocsir, 2018) (Illek-Benkó, 2014)

$$\frac{\text{Kötelezettségek}}{\text{Saját tőke}}$$

EBITDA

A mutató (Earning Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) a kamatok, adózás, értékcsökkenési leírás és amortizáció előtti eredményről tájékoztat. A mutatót a vállalat teljesítményének, eredményességének értékelésére használják adott időszakban. Pontosabb képet nyújt a vállalat működéséről, összehasonlíthatóvá teszi a vállalatokat.

Az EBITDA értékének a csökkenése alacsony jövedelmezőségi és pénzforgalmi problémákra utalhat. (INVESTOPEDIA, 2023)

Üzemi, üzleti tevékenység eredménye + Értékcsökkenési leírás

EBITDA margin

Az EBITDA margin a vállalkozás eredményességére mutat rá és azt vizsgálja, hogy az árbevétel mekkora részéből lesz profit. Az EBITDA-margin egy olyan pénzügyi mutatószám, amely a vállalat EBITDA-ját a teljes bevétel százalékában fejezi ki és a befektetőknek pillanatképet ad a rövid távú működési hatékonyságról. Azt jelzi, hogy a vállalat bevételeinek mekkora hányadát teszi ki az EBITDA. A magasabb EBITDA-margin azt jelenti, hogy a vállalat több nyereséget tud termelni a működéséből, mielőtt bizonyos nem működési költségeket elszámolna. Kereskedő cégeknél 5% körüli érték már jónak mondható. (INVESTOPEDIA, 2023)

$$\frac{EBITDA}{\text{Értékesítés nettó árbevétele}}$$

2.3.5. Likviditási mutatók

Elsősorban a likviditás alatt a vállalkozás fizetőképességét értjük, vagyis azt, hogy a tartozásainak időben tud-e megfelelni. Egy vállalkozás esetében a likviditás vizsgálata elengedhetetlennek számít. A likviditási mutatók a rövid távú hitelezőknek kulcsfontosságúak, de a hosszú távú finanszírozási források nyújtásának esetében is segítséget jelenthetnek, mert a mutatók a fizetőképesség fokát mérik. Rövid távú pénzügyi mutatók közé sorolhatjuk, mivel ezek a mutatók mérik azt, hogy a vállalat az esedékes rövid lejáratú tartozásait, mennyiben képes visszafizetni. Akkor beszélhetünk a cégek esetében fizetésektelenségről, ha kötelezettségeit nem tudja időben teljesíteni, nem tud időben megfelelni tartozásainak. Ha ez a helyzet huzamosabb ideig áll fenn az a vállalkozás csődjét is okozhatja. (Virág, 2004) (Baranyi et al, 2013)

Likviditási ráta

Azt mutatja meg, hogy a rövid lejáratú kötelezettségek mekkora részét képesek a forgóeszközök fedezni. Ez a mutató nagyon informatív, minden hitelt folyósító intézmény figyeli azt, hogy a vállaltoknál ennek az értéke hogyan alakul időszakról időszakra. A hitelezők helyzete annál jobb minél nagyobb ennek az aránya, általános szabály a 2:1 likviditási arány, ami azt jelenti, hogy a forgóeszközök legfeljebb fele részét lehet rövid lejáratú forrásból finanszírozni. Az 1 körüli érték már elfogadhatónak számít ennél a mutatónál, de a vállalkozás tevékenységi körétől függően változhat. (Virág, 2004) (Baranyi et al, 2013)

$$\frac{\text{Forgóeszközök}}{\text{Rövid lejáratú kötelezettségek}}$$

Likviditási gyorsráta

Ez a mutató a gyorsfizetőképességet próbálja jelezni, a különböző forgóeszközök mobilitásfokának eltérését veszi figyelembe. Azt fejezi ki, hogy az egy év alatt pénzzé tehető készletek nélküli forgóeszközök milyen arányban képesek az egy éven belül esedékes kötelezettségek fedezésére, azaz milyen a cég rövid távú fizetőképessége. A cég megítélése akkor pozitív, ha ez az arány egyre növekvő, ami az azonnali fizetőképesség javulását jelzi. (Musinszki, 2015)

$$\frac{\text{Forgóeszközök} - \text{Készletek}}{\text{Rövid lejáratú kötelezettségek}}$$

Hitelfedezettségi mutató

Ennek a mutatónak az értéke kedvezőnek mondható, ha a 100%-ot meghaladja az eredmény. „Arról kaphatunk visszajelzést, hogy az egy éven belül várhatóan befolyó pénzüsszegek milyen mértékben nyújtanak fedezetet az egy éven belül esedékes fizetési kötelezettségekre, vagyis a vevői követelések és a szállítói tartozások egymáshoz viszonyított arányát fejezi ki.” (Takács, 2020, 202.old)

Követelések
Rövid lejáratú kötelezettségek

Nettó forgótőke

A working capital mutató a fedezeti állapot változására és a pénzügyi helyzet stabilitására mutat rá. Mivel, ha az értéke növekedést mutat, az a rövid lejáratú kötelezettségek csökkenését mutatja a forgóeszközök finanszírozásában. Viszont ellenkező esetben, amikor is a nettó forgótőke értéke egyre kisebb értéket mutat, az a vállalat likviditási problémájára utal, a forgóeszközök finanszírozásában nő a rövid lejáratú kötelezettségek értéke. A vállalkozás finanszírozási politikájának rugalmasságát határozza meg abban az esetben, ha ennek az értéke pozitív. A mutató vizsgálatakor a likviditás csak akkor biztosított, ha a pénzügyi tartalékot és a forgóeszközök között szereplő gyorsan likviddé tehető vagyontárgyak összege, fedezi a kimutatott rövid lejáratú adósságokat. Ezenfelül azt is fontos megvizsgálni, hogy a forgóeszközök mekkora hányadát finanszírozzák a hosszú lejáratú források. A vállalkozás finanszírozási politikájának rugalmasságát nagymértékben meghatározza a nettó forgótőke mértéke. A finanszírozási politika rugalmassága alatt azt kell érteni, hogy a folyamatos tevékenységéhez szükséges készletet biztosítani tudja, milyen mértékben és feltétellel tud kereskedelmi hitelt nyújtani, és rendelkezik-e elegendő pénzzel, melyből fizetési kötelezettségeit tudja határidőre teljesíteni. Ha a finanszírozási rugalmasság csökken, vagy a finanszírozás rugalmatlanná válik, az fizetési képtelenséget vetíthet előre. (Baranyi et al, 2013)

Összes forgóeszköz – Rövid lejáratú kötelezettségek

3. A VÁLLALKOZÁS PÉNZÜGYI ELEMZÉSE

3.1. FOODBOX Kereskedelmi és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társaság rövid bemutatása

A Foodbox Kft 100%-ban magyar tulajdonban levő vállalkozás, melyet olyan elhivatott, több évtizedes tapasztalattal rendelkező vállalkozók alapítottak, akik mind a vendéglátás, mind az élelmiszeripar, mind pedig a kereskedelem területén megfordultak már. Pont ezért rendelkeznek kiemelkedően erős és stabil menedzsmenttel, átfogó piacismerettel, nagy múltú tapasztalattal.

A cég eredete egy spanyol céghez, a Multistore KFT-hez köthető, ami automaták gyártásával foglalkozik. 2009-ben olyan innovációval léptek a piacra, ami újdonságnak számított, meleg ételek kiadására voltak alkalmasak. Olyan hihetetlen gyorsasággal növekedtek, és hódítottak teret maguknak, hogy erre a mintára itthon is beszerették volna vezetni ezt a trendet. Ehhez készítő gyártó cégeket kerestek, piac elemzést készítettek, melynek eredményeként végül a Cityfood-dal közösen alakult meg a FOODBOX 15 évvel ezelőtt, ami ma egy projekt cégnek mondható. A Cityfood adta a gyártói bázist a cégnek, a Multistore biztosította az automata gépeket. Felmérték a hazai piacot, folyamatos fejlesztéseket végeztek, végül 2012-ben kezdték el termékeik terjesztését, mely nem hozta meg az általuk elvárt sikert. Ennek ellenére Magyarországon ők voltak az első ilyen cég, akik ezen a területen szerettek volna a piacra betörni, viszont a piac kezdetben nem volt erre befogadó, ezért döntöttek úgy, hogy először a kiskereskedelembe viszik be a brand-et, ahol megerősítik piaci pozíciójukat, és majd onnan terjeszkednek tovább a nagykereskedelemben. Saját járművekkel, saját munkaerővel oldották meg a kiszállítást, a piacnak ezzel a megoldással már volt igénye a termékeikre, viszont további nehezítő tényező volt a termékek szavatossági ideje, ami mindössze 8 nap volt. A piactól kapott visszajelzések alapján, viszont 2014-ben egy egyedileg kidolgozott technológiai fejlesztést hajtottak végbe, amivel az ételek szavatossági idejét 30 napra növelni tudták. Ennek köszönhetően piacot teremtettek maguknak, a kereskedelmi láncok és az emberek is elkezdtek a termékeik iránt érdeklődni. Az első nyitott nagykereskedelmi partnerük a Lidl lett, aki hitt a termékeikben és abban, hogy lesz olyan vevőikör aki érdeklődni fog

a termékeik iránt. Már ebben az időszakban elkezdtek fokozatosan terjeszteni a termékeiket külföldre is, például Szlovéniába, Horvátországba, Csehországba, Szlovákiába. 2016-ra jött el az a pillanat, amikor azt érezték, kinőtték szabadkapacitásukat. Ennek következtében vásárolta meg a Multistore a vértesszőlősi üzemet, de ekkor még bérnyújtásban folyt a termékek előállítása a Cityfood-dal közösen. 2018-ban vette át a FOODBOX véglegesen a működtetést és gyártást, de az üzemet még bérben használták. A gyors növekedésük következtében a szabad kapacitásukat teljesen felélték, ennek köszönhetően 2020 végére nem csak megvásárolták a gyártóüzemet, hanem teljesen függetlenné váltak, és az addigi bérnyújtásban gyártott ételeket, saját üzemben, saját kapacitással, saját munkaerővel állítják elő. A nehézségek azonban őket se kerültk el, 4 éve folyamatos munkaerő problémával küzdenek. Ez a gazdasági viszonyoknak nem megfelelő bérezésnek, illetve elköteleződési, szakmai munkaerőhiánynak is köszönhető. Továbbá az ő helyzetüket is nehezítette, mint sok más gazdasági szereplőjét, a 2020-as Covid-járvány, ami hirtelen jött, és az erre való felkészülés hiányában, működésükre negatívan hatott. A termékek fejlesztése és gyártása sokkal lassabban zajlott a higiéniai szempontok betartása miatt. Annak ellenére, hogy a dolgozók nagyobb figyelmet igényeltek, fluktuáció nem jellemezte a munkaerőpiacot. A helyzetet tovább nehezítette az orosz-ukrán háborús konfliktus, ami a mai napig jelentős hatást gyakorol a működésükre, termékeiknek az előállítási költségei megnövekedtek, mely maga után vonta a késztermékek árainak növekedését. Az energia árrobbanásnak köszönhetően energia költségeik is megnöttek, a gépek, berendezések működtetéséből adódóan, (hőkezelő, sokkoló). A nehézségek sorát növelik a munkabér kifizetések, infláció. Ezen nehézségek ellenére próbálják megtartani piacvezető pozíciójukat, terjeszkedni, fejlődni, mind technológiában, hatékonyságban, minőségben. Viszont az emberhiány és a magas fluktuáció bizonytalanságra ad okot, ezért fektetnek még nagyobb hangsúlyt gépeik automatizálására. A legújabb ilyen beruházásuk a sokkoló rendszer kialakítása volt. Ezen újítást nem csak a fent említett okok miatt végzik, hanem azért is, hogy ipari minőségben tudjanak gyártani, megfelelően a piaci minőségnek, elvárásoknak, a sztenderd követelményeknek. A nehezebb időszakok ellenére is megrendeléseik száma nem mutatnak visszaesést, vevőik továbbra is stabil, beszállítóiknál, partnereiknél nem áll fenn szállítói nehézség, határidőre tudnak teljesíteni. Jelenleg az étel automaták

gyártását és forgalmazását nem végzik, annak ellenére, hogy hisznek abban, ennek lesz még jövője, de csak abban az esetben, ha a magyar piac is felzárkózik a nyugati trendekhez. A céget az jellemzi, hogy nyereségüket folyamatosan visszaforgatják technológiai fejlesztésekre, innovációkra. Bízna abban, hogy Magyarországon továbbra is lesz piacuk, ezért pozitív a jövőképük, és egyre több lehetőséget látnak az exportban is. Továbbra is céljuk az évi 10-20%-os növekedés elérése, amit úgy gondolnak tartani is tudnak és már az idei év is ezt mutatja. A cég hazai részesedés 60% feletti, amivel magasan piacvezetőnek lehet őket nevezni.

Mivel a piacon kiemelten fontos a termékfejlesztés a termékek életgörbéje miatt, nagy hangsúlyt helyeznek erre, évente 5-6 termékfejlesztést is elvégeznek, ezt az irányt a növekedésükhöz, a jövőben is tartaniuk kell. Mind emellett folyamatosan figyelik a piaci, vevői trendek változását, mely megmutatkozik az általuk felhasznált alapanyagok minőségében, mert céljuk, hogy a legjobb termékekből dolgozzanak.

Termékkínálatukat megvizsgálva elmondható, hogy igyekeznek minél szélesebb körben kiszolgálni a fogyasztókat, levesek, magyaros ételek, sós és édes verzióban, rizses, tészta, fitt és vegán ételek formájában, széles választékban. Figyelmük kiterjed mindazon vevőkre is, akik különféle ételintoleranciával élnek együtt, úgy, mint laktóz, glutén, tojásra érzékenység. Emellett azokat a vevőket is szeretnék kiszolgálni, akik nem fogyasztanak húst- és semmilyen állati eredetű dolgot, számukra vegán ételeket készítenek. Tészta ételeiket olasz minőségű durum tésztából gyártják, ami nem tartalmaz tojást. Új innovációként hozták a piacra a FITT tálcsa ételeiket, melynek nevéből következtethetünk arra, hogy ezzel az egészségtudatos fogyasztókat szeretnék megcélózni, termékkínálatukat ezen a területen is folyamatosan bővítik. A magas minőség és természetesség megőrzése érdekében az ételek elkészítéséhez nem használnak adalékanyagot, antioxidánsokat, tartósítószerket, színezéket, ízfokozót, termékeik hosszú eltarthatósági idejét hőkezeléssel érik el. A mindenre kiterjedő és pontosan szabályozott gyártási technológiájuk előírja az alapanyagok beszerzését, tárolását, előkészítését, főzési, ételkészítési folyamatát, a tálalást, fóliázást, hőkezelési folyamatot, hűtést és tárolást, egyedi és gyűjtőcsomagolást, és kiszállítást. Mind ehhez minden felhasznált alapanyag esetében a beszállítóikat folyamatosan ellenőrzik és minősítik. A gyártóktól külön termékspecifikációkat kérnek be, melyben igazolják

számukra a minőséget, az allergén-, a GMO-, és az adalékanyag mentességet. Húsok esetében kizárólag a bőr nélküli alapanyagokat használják fel, és a rizs felhasználásával készült ételeiknél kizárólag a legmagasabb minőségű jázmin rizst használják. Tészta felhasználásával készült ételeiknél kizárólag a legkiválóbb minőségű olasz import tésztát használják, mely nem tartalmaz tojást (durum tészta).

3.2. A vállalkozás pénzügyi elemzése

Ebben a részben a vállalkozás pénzügyi helyzetét elemzem a 2019-2022-es időszak között, és a mutatók segítségével szemléltetem eredményességét. A társaság a mérleg fordulónapjaként december 31-ét határozta meg, éves beszámolót készít, a mérleget „A” változat szerinti tagolásban állítja össze. A költségelszámolás módszerének az összköltség eljárást választotta, és az üzemi tevékenység eredményének megállapítására az „A” változatú eredmény kimutatást készíti el. Ebben 2021-re változás történt a törvényi kötelezettség miatt. A főkönyvek vezetése, és a beszámoló HUF pénznemben készül. A gazdasági események elszámolására és rögzítésére a kettős könyvitelt és a hozzákapcsolódó analitikus nyilvántartásokat alkalmazzák. Egyszerűsített éves beszámolót köteles készíteni az a kettős könyvitelt vezető vállalkozó, akinek a 479/2016. évi (XII.28.) rendelet szerint, két egymást követő üzleti évben a mérleg fordulónapján a következő három mutatóérték közül bármelyik kettő meghaladja az alábbi határértékeket:

- a mérlegfőösszeg az 1 200 millió forintot;
- az éves nettó árbevétel a 2 400 millió forintot;
- az üzleti évben foglalkoztatottak száma az 50 főt. (479/2016.(XII.28.))

Ezt azért fontos kiemelni, mert 2020-ig egyszerűsített éves beszámolót készített a vállalkozás, mivel a fentebb felsorolt mutatóértékek közül 2 nem haladta meg a határértékeket. Viszont a növekedésükből kifolyólag 2021-től éves beszámolót köteles készíteni.

3.2.1. Mérleg elemzés

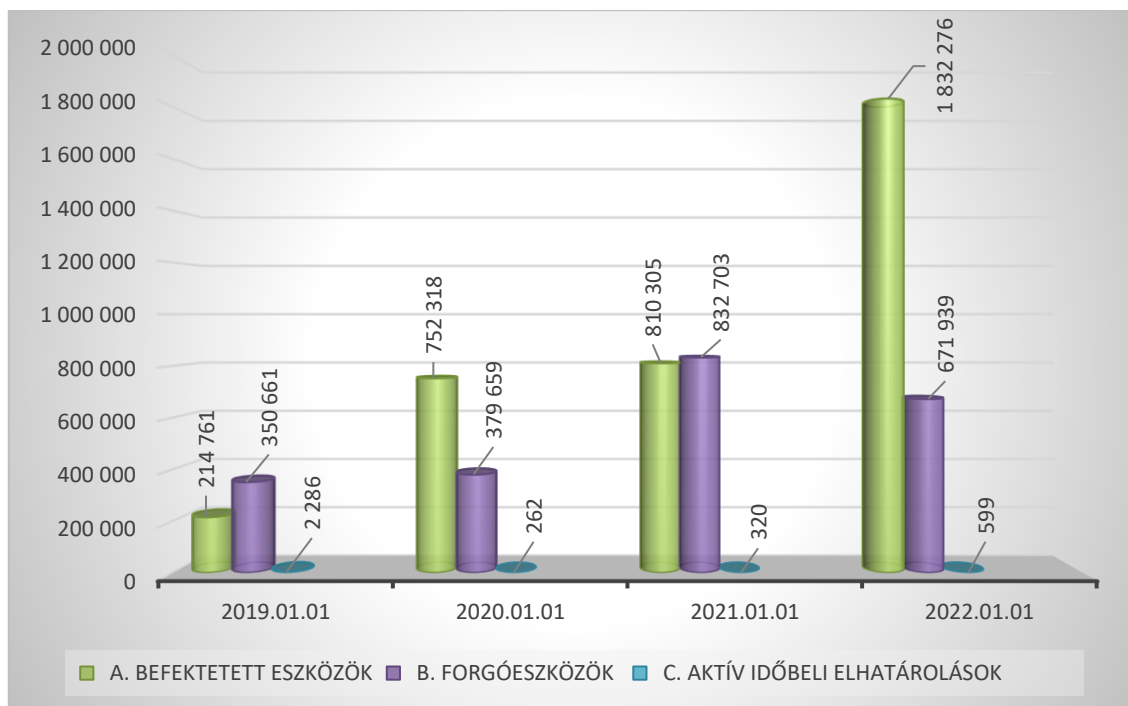
A mérlegfőösszeg évről - évre folyamatos növekedést mutat, a 2020-as koronavírus, illetve a jelenleg is zajló orosz-ukrán háború ellenére is, ez a 4 év alatt 441%-kal nőtt.

A befektetett eszközök állománya is folyamatos növekedést mutat, legmagasabb arányban a tárgyi eszközöknél. Ez a fejlődés a 2021- 2022-es évben igen jelentős mértékű, mely rámutat a nagyobb volumenű beruházásokra, tartós eszközök bevonására.

A termelési szint emelkedését a forgóeszközök értékének növekedése is mutatja, mely a 2021-es évre több mint duplájára nőtt a 2020-as évhez képest. A legnagyobb növekedési részt ebből az egyéb követelések teszik ki, azon belül is az adott előlegek, a munkavállalókkal szembeni követelések, vevői követelés. Az ügyfél elmondása alapján ez a növekedés annak köszönhető, hogy megpályáztak egy GINOP pályázatot, melyet meg is nyertek, és ennek az előlege jelenik meg a mérlegben, ami a kiugró értéket mutatja. Azonban ez a 2022-es évre jelentős visszaesést mutat, közel 200 000 HUF, mivel erre az évre a pályázat kifizetésre is került.

A készleteket vizsgálva is elmondható az évről évre történő növekedés, viszont ennek aránya kisebb, és jellemzően az áruknál jelentkezik.

Az aktív időbeli elhatárolás volumene rámutat arra, hogy a növekedés hitel állomány bevonásával történt. Ezek a változások az ingatlan és műszaki és egyéb gépek, berendezések beruházására is vezethetők vissza. Viszont ennek mértéke elenyésző, 0-0,4% közötti érték. Ide számoljuk el, ha eredményt növelő hatásuk van, a tárgyévben merülnek fel és a lezárt üzleti évre vonatkoznak.



1.ábra: Eszközök, saját szerkesztés

A mérlegfőösszeg a forrás oldalon az eszköz oldalhoz hasonlóan növekedést mutat, a vizsgált időszakban, 2019-2022 között 441%-kal nőtt, a 2020-as koronavírus, illetve a jelenleg is zajló orosz-ukrán háború ellenére is.

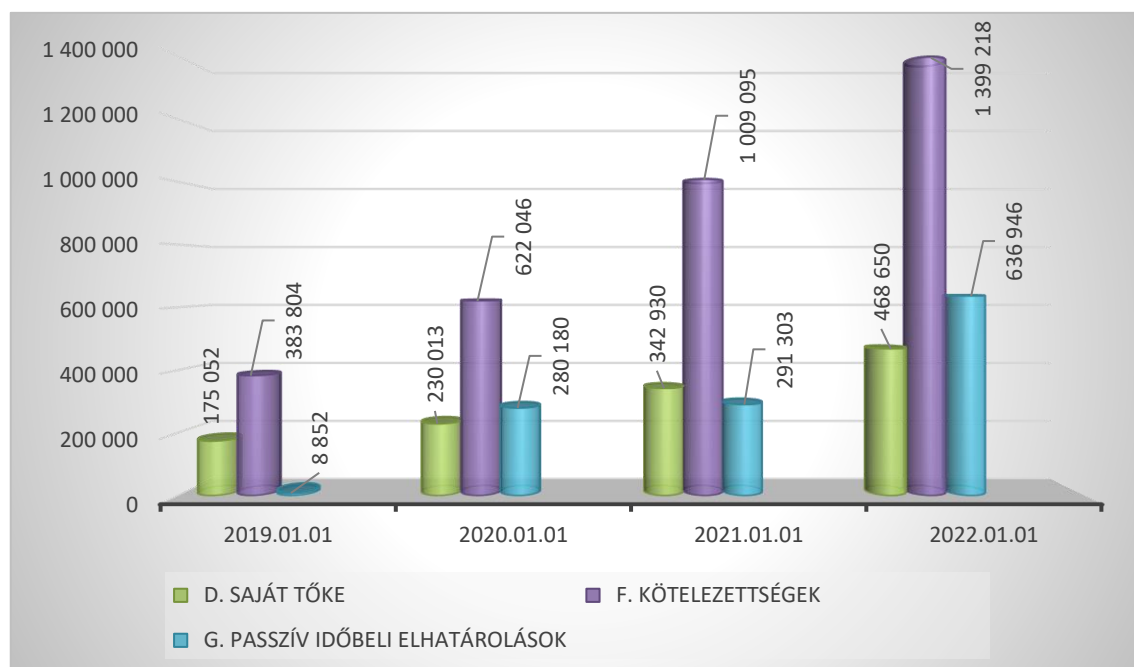
A saját tőke állománya 268%-kal nőtt a vizsgált időszakban. A cég jegyzett tőkéje és tőketartaléka a 4 év alatt nem emelkedett fix összegű, viszont az eredménytartalék hozott növekedést, kivétel ez alól a 2021-es és 2022-es év, amikor lekötött tartalékot képeztek. Viszont ezt sem negatív információként kell értelmezni, hiszen az eredménytartalék pozitív értéke a tevékenység eredményének vagyongyarapodásáról nyújt információt, melyet erősíti az is, hogy osztalékfizetés nem jellemzi a céget, eredményét visszaforgatja a termelésbe, fejlesztésre.

Céltartalékot nem képzett a cég, nincsen olyan bizonytalan ügylete, ami miatt erre szüksége lenne, ez további pozitív visszacsatolást mutat a működéséről.

A kötelezettségek arányát megvizsgálva elmondható, hogy minden évben a rövid lejáratú kötelezettségek értéke a magasabb, kimagaslóan a páratlan években, 2019-ben

19%-81%, 2020-ban 45%-55%, 2021-ben 29%-71%, és 2022-ben 48%-52%. Viszont a beszámolót megvizsgálva, rövid lejáratú kötelezettségei a cégnek jelentősebb mértékben 2021-re nőtt meg, ez az emelkedés közel 380 000 e HUF, 210%-os emelkedés, ugyanez a hirtelen megugrás a hosszú lejáratú kötelezettségeknél csak 2022-re látható, arányaiban majdnem ugyanannyi mint a rövid lejáratú kötelezettségnél, 225%-os emelkedés, közel 375 000 e HUF. A cég működéséhez, fejlődéséhez elengedhetetlen a hitel felvétele, hiszen ez szükséges a beruházásokhoz, műszaki gépek, berendezések beszerzéséhez. Jelentősebb befektetéseik, kiadásai a 2020-2021-2022-es időszakban voltak.

A passzív időbeli elhatárolások az eredményt csökkentik, hiszen az adott tárgyidőszakot terheli, de a költség a következő időszakban merül fel. Ez 2022-re emelkedett jelentősen, 219 303 e HUF-ról, 636 946 e HUF-ra. A passzív időbeli elhatároláson belül a költségek, ráfordítások mérlegtételen van az eredmény könyvelve, ami azt jelenti, hogy a lezárt üzleti év után érkeztek a céghez be olyan költséget vagy ráfordítást dokumentáló bizonylatok, amik az adott üzleti évhez kapcsolódnak. Ilyenek a közüzemi díjak, telefonszámla, a decemberi banki költségek, fizetendő kamatok. (Gombaszögi, 2014)



2.ábra: Források, saját szerkesztés

3.2.2. Eredménykimutatás elemzése

Az eredménykimutatás adatait tekintve elmondható, hogy az értékesítés nettó árbevétele tartós növekedést mutat, mely utal a termékeik iránti bővülő keresletre, piac, vevő kör növekedésére. A folyamatos termékfejlesztéseknek köszönhető ez a növekedés. Évről évre stabilan 20%-os a változás, 2022-re ez egy kicsit jobban megugrott 36%-os növekedést produkált a cég. Az értékesítés nettó árbevételének $\frac{3}{4}$ -ét, jelentősebb részét a belföldi értékesítés és a maradék $\frac{1}{4}$ -ét az export értékesítés teszi ki, annak ellenére, hogy a jövőt az exportban látják. Az exportban 2022-re 59%-os emelkedés látható, ebből az értékből is látható, hogy egyre többen érdeklődnek a termékeik iránt.

Aktivált saját teljesítmények értéke jelentősen nőtt, ami a saját előállítású eszközök üzleti évben aktivált értékének és a saját termelésű készletek állományváltozásainak együttes összege. Ez is a vállalat eredményét növeli, ide soroljuk a vállalkozás által előállított, de nem értékesített termékeket, vagy a saját kivitelezésű beruházásokat.

Egyéb bevétel, ami a 2021- 2022-es évben jelentősen nőtt, mely lehet a kamatbevételek, az értékesített eszközök ellenértékéből. Itt mutathatjuk ki, a költségek ellentételezésére kapott támogatást, vagy szerződésen alapuló, utólag kapott engedmény szerződés szerinti összegét, kártérítést, káreseményhez köthető bevételt.

A bevételek ellenére az anyagjellegű ráfordítás is 1,5 -szeresére nőtt, mely a vásárolt és felhasznált anyagok értékének növekedéséből következik, valamint az igénybe vett, egyéb szolgáltatások értékéből, továbbá okozhatja az ELÁBÉ, és eladott (közvetített) szolgáltatások értékének növekedése is.

A növekedés a személyi jellegű ráfordításoknál is megmutatkozik, mely utal a személyi állomány emelkedésére, a bővülő termelésre, létszámra vagy a bérköltség emelkedésére. A beruházás, gépesítés következtében az értékcsökkenés is évről évre nőtt, ez kiugróan a 2022-es évre jellemző.

Az egyéb ráfordítások értéke is növekszik a vizsgált időszakban, mely alatt az értékesítés nettó árbevételéhez közvetlenül vagy közvetetten nem kapcsolódó kifizetéseket értjük, valamint egyéb veszteség jellegű tételeket, melyek nem minősülnek sem pénzügyi műveletnek, sem rendkívüli ráfordításnak, például káreseményekkel

kapcsolatos költségek, bírság, kötbér, késedelmi kamat, kártérítések összege, adott támogatás, adók illetékek. (Kristóf, 2008)

A pénzügyi műveletek eredménye negatív, mely a pénzügyi műveletek és pénzügyi ráfordítások különbségéből adódik. A vállalatnak több költsége merült fel, ideértve a működési költségeket, az eladott áruk költségét, az adókat, a kamatokat, és egyéb kiadásokat, mint az alapvető üzleti tevékenységből származó bevételei. Több ok is hozzájárulhat ahhoz, hogy ez negatív, ilyen lehet az értékesítés visszaesése, a növekvő kiadások, működési és termelési költségek, rossz pénzügyi irányítás, és a különféle gazdasági kihívások.

Adófizetési kötelezettségük mind a négy vizsgált évben minimálisnak mondható, ezt a társasági adót növelő, csökkentő tételeknek köszönheti, aminek következtében nem kell megfizetniük a 9%-ot.

			Adatok e HUF-ban	
	2019.12.31	2020.12.31	2021.12.31	2022.12.31
I. Értékesítés nettó árbevétele	1 288 965	1 534 235	1 825 891	2 489 364
II. Aktivált saját teljesítmények értéke	50 448	45 333	12 305	121 439
III. Egyéb bevételek	1 517	1 548	8 779	14 947
IV. Anyagjellegű ráfordítások	1 138 920	1 285 971	1 477 554	2 146 343
V. Személyi jellegű ráfordítások	124 912	166 294	192 998	237 412
VI. Értéksökkenési leírás	25 396	32 211	46 850	73 220
VII. Egyéb ráfordítások	15 610	19 826	12 810	22 308
A. ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE	36 092	76 813	116 763	146 467
VIII. Pénzügyi műveletek bevételei	8 579	3 767	6 226	1 448
IX. Pénzügyi műveletek ráfordításai	8 690	22 646	9 893	22 195
B. PÉNZÜGYI MŰVELETEK EREDMÉNYE	-110	-18 879	-3 667	-20 747
C. ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY	35 982	57 934	113 096	125 720
X. Adófizetési kötelezettség	1 228	2 973	179	0
D. ADÓZOTT EREDMÉNY	34 754	54 961	112 917	125 720

1.táblázat: Eredménykimutatás, saját szerkesztés

3.2.3. Pénzügyi elemzés

Ebben a fejezetben szeretném megvizsgálni a kiválasztott mutatók segítségével a cég pénzügyi helyzetét, ezek pedig az a következők lennének:

1. Tőkeszerkezeti mutatók
2. Jövedelmezőségi mutatók
3. Hatékonysági mutatók
4. Eladósodottsági mutatók
5. Likviditási mutatók

3.2.3.1. Tőkeszerkezeti mutatók

Ezeknek a mutatóknak a vizsgálata azért fontos, mert ebből tudhatjuk meg azt, hogy a vállalkozásnak milyen az eladósodottsága. A mérleg forrásoldalának struktúramutatóit hívjuk tőkeszerkezeti mutatóknak. A tőkeszerkezeti mutatók a vállalkozás stabilitásának mérésére szolgálnak. (Illek-Benkó, 2014)

Megnevezés	2019	2020	2021	2022
Tőkeerősség (%)	30,8	20,3	20,9	18,7
Tőkeáttételi mutató	3,2	4,9	4,8	5,3
Tőkefeszültség	2,2	2,7	2,9	3,0
Befektetett eszközök fedezeti mutatója	1,2	0,7	0,8	0,6

2.táblázat, saját szerkesztés és számítás

A tőkeerősségi mutató a saját tőke és az összes forrás hányadosából számítható ki, ennél a mutatónál a 30% körüli érték az elfogadott, viszont a táblázatból is látható, hogy ez az érték a vállalkozásnak egyedül 2019-ben volt 30% feletti, a többi évben 20% körül mozgott. Ez a visszaesés, stagnálás, kritikus, gazdasági problémákat okozhat, mivel a kötelezettségeinek aránya magas.

Ezzel szemben eltérő mozgást mutat a tőkeáttételi mutató a mérlegfőösszeg és saját tőke hányadosából számolható ki, ez az érték azt mutatja meg, hogy hányszorosa a cég

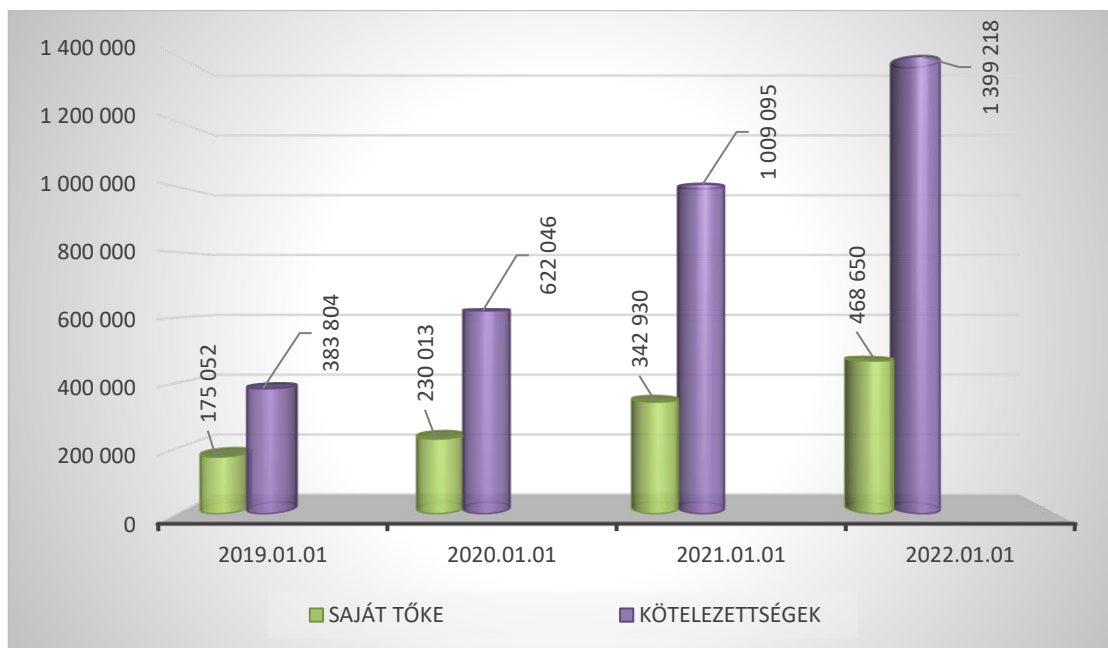
vagyona a saját tőkének. Minél magasabb az érték, annál kedvezőtlenebb, a cég esetében ez folyamatos növekedést mutat az idegen tőke növekedése miatt. A magas érték pénzügyi kockázatot jelezhet, mert a vállalatnak több adósságkötelezettsége van, alacsonyabb érték esetén megfelelő pénzügyi pozícióval rendelkezik a vállalat, kevésbé van kitéve a kamatlábak ingadozásainak.

A tőkefeszültségi mutató az idegen tőke és saját tőke hányadosából számítható ki, a mutató értéke 1,5-1,8 között mondható kedvezőnek vagy ez alatt, nemzetközi viszonylatban elfogadható a 2-3 közötti érték is. A vállalat esetében ez az elfogadott felett van, majdnem kétszerese a megfelelő értéknek, ez visszavezethető ugyancsak az idegen tőke növekedésére.

A befektetett eszközök fedezeti mutatója vagy más néven illeszkedési mutatót a hosszú lejáratú kötelezettségek és a saját tőke összegének a befektetett eszközök hányadosával számítható ki. Ennél a mutatónál az 1 feletti érték számít elfogadhatónak. A FOODBOX esetében ez egy évben 2019-ben volt megfelelő, a többi évben az értékek alulmaradtak az elfogadhatóhoz képest. Azonban csak minimális mértékben, ez ingadozást mutat évről évre, éppen ezért mondható a jelenség pozitívnak. A három finanszírozási stratégia közül a vállalatra leginkább az agresszív stratégia jellemző, mert a tartósan lekötött eszközeinek egy részével szemben rövid lejáratú kötelezettség állnak fenn, mivel kisebb arányban vannak hosszú lejáratú kötelezettségei.

A tőkebevonás minden cég számára fontos, hiszen ennek hiányában a cég nem képes a fejlődésre, ami a kitettségét erősíti. Mivel kötelezettségeik nagyobb arányban rövid lejáratú hitelekkel állnak, ezek veszélyeztetik a vállalat likviditási, fejlődési lehetőségeit, ezzel pedig visszafizetési kockázatuk is növekszik.

Saját és idegen tőke arányát szemlélteti a következő diagramm:



3.ábra, saját szerkesztés

3.2.3.2. Jövedelmezőségi mutatók

A legfontosabb cél az üzleti életben a jövedelmezőség. Az egész gazdálkodás központi része a jövedelmezőség és az eredménytermelő képessége a vállalkozásnak. Ez a vállalkozás jövőjére vonatkozóan a fejlődési feltételeket és a rövidtávú tulajdonosi érdekeltségeket befolyásolja. A jövedelmezőség meghatározására több mutató is rendelkezésünkre áll, melyek széles körben mutatják be a vállalkozást. (Surman, 2016) Azokat a mutatókat, amelyeket én az elemzéshez választottam a 4. táblázat tartalmazza.

Megnevezés	2019	2020	2021	2022
Árbevétel arányos jövedelem (%) ROS	2,7	3,6	6,1	5,1
Árbevétel arányos üzemi eredmény (%)	2,8	5,0	6,4	5,9
Saját tőke hozama (%) ROE	19,9	23,9	32,9	26,8
Eszközarányos jövedelem (%) ROA	6,1	4,9	6,9	5,0

3.táblázat, saját szerkesztés és számítás

A jövedelmezőségi mutatók értékei akkor számítanak elfogadhatónak, ha azok pozitívok és évről-évre folyamatos növekedést mutatnak. Ez a vállalkozás esetében csak a 2019-2021 évek között mondható el.

Az árbevétel arányos jövedelemnél, 2019-2021 között látható a növekedés, majd visszaesés 2022-re. A mutató értéke annál jobb, minél magasabb, ez a 2021-es évben volt csak elfogadható. Azért döntő fontosságú a mutató, mert ez mutatja meg, hogy a vállalat mennyire hatékonyan alakítja át az eladásait nyereséggé. A magasabb ROS érték jobb és nagyobb nyereségességet jelez, míg az alacsonyabb ROS a működés hatékonyságának hiányosságaira vagy a bevételhez viszonyított magasabb kiadásokra utalhat.

Az árbevétel arányos üzemi eredménynél nem mondanám az eredményeket rossznak a csökkenés ellenére sem. A mérőszám abban nyújt segítséget, hogy a vállalat mennyire hatékonyan kezeli a termeléssel és a szokásos üzleti tevékenységgel kapcsolatos kiadásait az értékesítéshez viszonyítva. A magasabb működési érték a költségek kezelésének és az alaptevékenységből származó nyereségtermelés hatékonyságának a javulását jelzi, míg az alacsonyabb érték az árképzési stratégiák ellenőrzésével kapcsolatos kihívásokra utalhat.

A saját tőke hozama a legfontosabb jövedelmezőségi mutató, ami azt mutatja meg, hogy mekkora hozamot biztosított a vállalat a tulajdonosoknak miután kiegyenlítették a hitelezők és egyéb gazdasági szereplők követeléseit. Minden évben pozitívok voltak a mutatók értékei, annak ellenére, hogy 2022-re csökkent az érték, de összességében a tulajdonosok számára hozamot biztosított a vállalkozás minden évben. Emellett azt láthatjuk, hogy alacsony a saját tőke aránya, a viszonylag magas hozam mutatóhoz képest.

Egyedül az eszközarányos jövedelmi mutató esetében látszik ingadozás az elmúlt négy vizsgált évben, de ennek ellenére is mind az adózott eredmény, mind az eszközök folyamatos növekedése figyelhető meg a beszámolóban. A ROA esetében a magasabb érték az eszközök jobb felhasználásáról ad egy visszacsatolást, az alacsonyabb érték az eszközök kevésbé hatékony felhasználását vagy alacsonyabb nyereségességét jelenti.

Mindegyik értéket külön megnézve a beszámolóban, évről évre növekedést mutatnak, ezért is érdekes az, hogy a 2022-es évre az összes vizsgált mutatónál csökkenés történt. Ezt arra lehet visszavezetni, hogy arányaiban nem ugyanakkora volt a növekedés az egyes tételekben.

3.2.3.3. *Hatékonysági mutatók*

„Általánosan elmondható, hogy egy vállalkozás akkor gazdaságos, ha eredményeit kisebb ráfordítással vagy adott ráfordítással, de nagyobb eredményt tud realizálni.” (Surman, 2016, 48.old) A hatékonyság valamilyen cél megvalósításának hatásfokát jelenti. A hatékonyság megállapításán túl, a likviditás szempontjából is fontos vizsgálni ezeket a mutatókat, hiszen nagy jelentőséggel bírnak, azzal kapcsolatosan, hogy a vállalkozás milyen gyorsan tudja behajtani kintlévőségeit, és mennyi idő alatt tud a kötelezettségeinek eleget tenni. A mutatók közül a vevő-szállító-készlet forgás, és ezeknek az összefüggése bír a legnagyobb információtartalommal. (Illek-Benkó, 2014) Ezeket az 5. táblázat foglalja össze.

Hatékonysági mutatók	2019	2020	2021	2022
Vevők forgási sebessége fordulatokban	7,5	9,6	8,8	8,6
Vevők forgási sebessége napokban	54,9	45,4	51,5	49,3
Szállítók forgási sebessége fordulatokban	8,4	7,1	6,1	5,9
Szállítók forgási sebessége napokban	42,9	38,3	28,3	42,5
Készletek fordulatszáma	9,5	8,5	7,6	6,9
Készletek forgási sebessége napokban	38,5	43,2	48,0	53,0

4.táblázat, saját szerkesztés és számítás

A vevők forgási sebessége napokban mutató azt méri, hogy egy vállalat milyen gyorsan tudja követeléseit készpénzre váltani. Évről évre a mutató értékei ingadozást mutatnak, de nem olyan nagy mértékben, az értékek hasonlóak egymáshoz. Elmondható, hogy az alacsonyabb értékek azt jelzik, hogy a vállalat gyorsabban hajtja be a kifizetéseit, ami pozitívan befolyásolhatja a likviditását és pénzforgalmát, míg a magasabb értékek az

ügyfelek fizetési magatartásával, behajtással, vagy a hitelpolitikával kapcsolatos lehetséges problémákra utalhatnak. Az eredmények nem mondhatók rossznak, a vevők a tartozásaikat átlagosan 55 nap alatt fizetik ki. A vevői kintlévőségek éves szinten átlagosan 7-10 fordulatot tesznek. A forgási sebesség mutatók, azt jelzik, hogy mennyire gazdaságosan használja a cég az eszközeit, ezek az értékek hasonlóak egymáshoz, és 2020-tól csökkenést mutat, amire pozitívan lehet tekinteni.

A szállítók forgási sebessége napokban, azt mutatja meg, hogy a vállalkozás átlagosan a kötelezettségeit hány napra teljesíti a szállítóval szemben. A vállalkozás 43 nap alatt teljesíti, míg a napi átlagos anyagjellegű ráfordítás 10 napi szállító állománynak felel meg.

A rövid távú likviditás miatt fontos ezeknek a mutatóknak a kiértékelése, mert a vevők a tartozásaikat 55 nap alatt teljesítik, ezzel szemben a szállítóknak átlagosan 43 napra fizetik ki kötelezettségeiket. A különbség a vevő és szállító kifizetése között nem mondható elfogadhatónak, egy rés keletkezik az értékek között, ennek eredményeként finanszírozási problémák keletkezhetnek a vállalkozásnál, hiszen kötelezettségeiket így csak rövid lejáratú hitelekkel tudják finanszírozni. Mindegyik évben látható ez a rés, mivel a szállító a kötelezettségeiket hamarabb fizetik ki, mint ahogyan a vevők a tartozásaikat kiegyenlítik.

A készletgazdálkodás vizsgálata során a vállalkozás készletének forgási sebességét fordulatokban és napokban elemezhetjük, ennek eredményeit az 5. táblázat szemlélteti. A készletek fordulatszáma azt mutatja meg, hogy az értékesítési nettó árbevételből a vállalkozás készletállománya napokban mérve hány nap alatt térül meg. Ez a mérőszám azért létfontosságú, mert ez értékeli azt, hogy a vállalat mennyire kezeli hatékonyan a készleteit. Napokban mérve a készletek forgási sebessége növekszik, ami nem mondható jó eredménynek, hiszen az a megfelelő, ha minél kevesebb ideig áll bent a pénz.

A készletek fordulatszáma azt mutatja meg, hogy egy év alatt az értékesítés nettó árbevételéből hányszor fordul meg a készletek állománya. Minél magasabb a mutató értéke, az annál jobb készletszint tartásra utal, hiszen a vállalat gyakrabban értékesíti készleteit és a termékek nem állnak hosszú ideig a raktárakban. Ez az évek alatt

fokozatos csökkenést mutat, ebből arra következtethetünk, hogy vagy alacsonyabb a leltárforgalom ami túlkinálatra ad lehetőséget, vagy lassú az értékesítése a termékeknek vagy éppen nem hatékony a leltárkezelésük. A készletek forgási sebességének nyomon követésével és javításával optimalizálhatják készlet szintjeiket, hatékonyabban kezelhetik a működőtőkét, és potenciálisan javíthatják a pénzforgalmat is.

3.2.3.4. Eladósodottsági mutatók

Azért fontos, hogy megvizsgáljuk egy vállalkozás esetében, mekkora az eladósodottsága, mivel ezekkel a mutatókkal kapunk arról pontos képet, hogy mennyire van leterhelve kötelezettségekkel, milyen lesz a jövőbeni hitelképessége. Minél magasabb ennek a mértéke, annál kockázatosabb a pénzügyi helyzete, biztonsága. (Surman, 2016) Azok a tartozások melyek a szállítókkal, hitelezőkkel, munkavállalókkal szemben állnak fenn, a vállalkozás adósságállományán az összes kötelezettséget kell érteni. Az alábbi táblázat tartalmazza az eladósodottsági mutatókat és azok eredményeit.

Megnevezés	2019	2020	2021	2022
Eladósodottság foka (%)	67,6	54,9	61,4	55,9
Eladósodottság mértéke	2,2	2,7	2,9	3,0
EBITDA (Ft)	61 488	109 024	163 613	219 687
EBITDA margin (%)	4,8	7,1	9,0	8,8

5.táblázat, saját szerkesztés és számítás

Az eladósodottság foka megmutatja, hogy milyen mértékben van leterhelve kötelezettségvállalással a társaság eszközállománya. A mutató értéke ingadozó, de nem csökken le drasztikusan, 55-68% között mozog a vizsgált időszakban, amiről elmondható, hogy az eszközállomány közel kétharmada van leterhelve kötelezettséggel. Kisebb a finanszírozási kockázat, ha a mutató értéke 50% körül vagy az alá csökken. A FOODBOX esetében, ez nem olyan rossz eredmény, de még pozitívabb képet mutatna, ha a jövőben ennek mértéke nem növekedne.

Az eladósodottság mértéke a kötelezettségek és saját források arányát mutatja. A cég megítélése annál jobb minél kisebb ennek az értéke és csökkenő tendenciájú. Megfelelőnek mondható az 1 alatti érték, de ebben az esetben az látható, hogy nem csak évről évre növekedett ennek az értéke, de a megengedett értéknek majdnem a 3x-a, a saját tőkének többszöröse a kötelezettségállomány. Ez a mutató arra utal, hogy a vállalat milyen mértékben vett fel kölcsönt vagy halmozott fel adósságot a saját tőkéjéhez képest. Ez annak a mérőszáma, hogy egy vállalat mennyire támaszkodik a működésének és beruházásainak finanszírozása során a hitelfelvételre. A vállalat esetében elmondható, hogy kötelezettségei folyamatosan növekednek, viszont a hitelfelvételre szükségük volt a beruházások, berendezések és ingatlan vásárlások miatt.

Az EBITDA alternatív mérőszám, ami a vállalat nettó nyereségességét méri, vagyis az értékcsökkenés és az amortizáció, valamint az adók és az adósságfizetési költségek figyelembevételével a vállalat működése által termelt készpénzes nyereséget próbálja bemutatni. Ez a mutató a vállalatok jövedelmezőségének nyomon követésére és összehasonlíthatóságára is felhasználható. (Hayes, 2023) Látható az eredményekből, hogy évről évre növekszik az EBITDA értéke, illetve elmondható, hogy csak egy olyan versenytársa van, akinek az értéke minden évben meghaladta a FOODBOX eredményeit. Ennek ellenére is pozitív visszacsatolást jelent az értékek évről évre történő folyamatos növekedése.

Az EBITDA margin vagy ráta, egy vállalat valós teljesítményének az összehasonlítását segíti azonos iparágban. Relatív, hogy mi számít jó EBITDA rátának, de elmondható, hogy ugyanabban az iparágban vagy ágazatban működő vállalatokhoz képest a magasabb, átlag feletti érték magasabb jövedelmezőségi szintet jelez. (Chen, 2023) Kereskedő cégeknél az 5% körüli érték az elfogadott, ebben az esetben a cég ezt meghaladta annak ellenére, hogy 2022-re egy kisebb visszaesés látható. Ez a mutató is pozitív visszacsatolást mutat a cégről és eladósodottságának mértékéről. Versenytársaikhoz viszonyítva jóval alacsonyabbak az értékek, egyik évben sem haladja meg a piaci átlagot.

3.2.4. Likviditási mutatók

Akkor tekinthető egy vállalat likvidnek, amikor a fizetési kötelezettségeinek időben és folyamatosan eleget tud tenni. A likviditás minden esetben a rövidtávú fizetőképességet mutatja meg, vagyis azt, hogy rövid lejáratú kötelezettségeit milyen arányban fedezik a forgóeszközök. A likviditási mutatók vizsgálatával a vállalkozás rövid távú fizetőképességét vizsgáltam meg különféle mutatók segítségével, melyet a 6.táblázat szemléltet.

Megnevezés	2019	2020	2021	2022
Likviditási ráta	1,1	1,1	1,2	0,9
Likviditási gyorsráta	0,7	0,6	0,8	0,4
Hitelfedezettségi mutató (%)	57,6	48,3	81,5	41,9
Nettó forgótőke (Ft)	38 866	40 144	119 773	-59 765

6.táblázat, saját szerkesztés és számítás

A likviditási ráta azt mutatja meg, hogy a forgóeszközök mennyire fedezik a rövid lejáratú kötelezettségeket. Elmondható az értékekből, hogy 3 éven keresztül ez az érték elfogadhatónak volt mondható, mivel az 1 körüli érték számít megfelelőnek. Az e körüli vagy ezt meghaladó eredmény, azt jelzi, hogy a vállalatnak több forgóeszköze van, mint a rövid lejáratú kötelezettsége, ami arra utal, hogy a vállalat képes fedezni a rövid távú kötelezettségeit. Azonban a túl magas ráta az eszközök nem hatékony felhasználására utalhat, a túl sok likviditás nem biztos, hogy optimális hozamot eredményez. A cég 2019, 2020, 2021-ben is érték felett tudott teljesíteni, 2022-re egy kisebb hanyatlás látható az előző évekhez képest, de még ez sem mondható rossznak. Ezt arra lehet visszavezetni, hogy erre az évre a forgóeszközök és a rövid lejáratú kötelezettségek ellentétesen mozgást produkáltak, és a forgóeszközök megtérüléséből finanszírozza a rövid lejáratú kötelezettségeit.

A likviditási gyorsráta évről évre ingadozást mutat, hazai viszonylatban a 0,7 körüli érték az elfogadható. Ez a mutató abba nyújt betekintést, hogy a vállalat képes-e rövid távú lejáratú kötelezettségeit gyorsan készpénzre váltható eszközökből finanszírozni. Az

sem jó, ha ennek értéke nagyon magas, mert az arra utalhat, hogy a vállalat túl sok készpénzt vagy túlságosan likvid eszközöket tart, amelyeket produktívabban is be lehet fektetni. Ennél a mutatónál a 2019-es évi és a 2021-es évi eredmény mondható csak elfogadhatónak, mivel 2020-ban és 2022-ben a mutatók értékei átlag alattinak tekinthetők. A forgóeszközön belül egy nagyobb csökkenés látható az egyéb követelések között erre az évre, ez az előző évben megnyert és elszámolt pályázatra utal.

A hitelfedezettségi mutató a követelések és a rövid lejáratú kötelezettségek vagy a vevő követelések és szállítói tartozások egymáshoz viszonyított arányát fejezi ki. Információt ad arról, hogy az egy éven belül várhatóan befolyó pénzeszegek milyen mértékben nyújtanak fedezetet az egy éven belül esedékes fizetési kötelezettségekre. Az érték 100% felett mondható jónak, hiszen akkor mondható az el, hogy a vállalkozással szembeni adósok nagyobb összeggel tartoznak, mint amekkorával a társaság tartozik a hitelezőinek. Folyamatos növekedés ennél a mutatónál sem látható, az évek során ingadozott az értéke. Egyedül 2021-ben volt egy nagyobb megugrás, viszont 2022-re majdnem felére csökkent vissza. Ez visszavezethető arra, hogy 2022-re a követeléseik eléggé visszaestek az előző évhez képest, és ezzel párhuzamosan a rövid lejáratú kötelezettségeik megnöttek, ezek arányaiban történt változás. Jelenleg kevés az esély arra, hogy az egy éven belül esedékes fizetési kötelezettségeit finanszírozni tudják a várható befolyó pénzeszegekből.

Ha a nettó forgótőke értéke pozitív, akkor a vállalat rugalmas finanszírozási politikát folytat. Ez a vállalat folyamatos működéséhez, tevékenységének ellátásához, hitelezési képességéhez, fizetési kötelezettségeihez szükséges. Ha a finanszírozási rugalmasság csökken, vagy negatívitást mutat, illetve a finanszírozás rugalmatlanná válik, az fizetési képtelenséget idézhet elő. Ahogy már fentebb említettem, ennél a mutatónál is 2022-re történt egy nagyobb visszaesés, amikor nem csak csökkenés látható, de az eredmény negatív is. Azt mutatja, hogy a rövid lejáratú eszközöket, idegen tőkéből vagy hosszú lejáratú forrásból mennyire tudja finanszírozni. Ez eléggé aggasztó lehet, hiszen ez az eredmény fizetési képtelenségre is utalhat. Ha a következő években továbbra is ez a helyzet fenn fog állni, az eléggé aggodalmat keltő lesz a vállalat működésére nézve.

4. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

Dolgozatomban a FOODBOX Kft. elmúlt 4 évének, 2019-2022-ig tartó gazdasági helyzetét elemeztem. Ezen időszakban a vizsgált mutatószámok eredményeinek alakulását nézve elmondhatjuk, hogy kedvező értékeket produkált a vállalkozás a 2019-2021-es gazdasági időszak között, amikor is folyamatos növekedés jellemezte eredményeiket, értékeikben javulást mutatott. A 2022-es év a mutatószámok tekintetében viszont változást hozott, értékük romlott ebben az évben. Ez annak is köszönhető, hogy arányaiban nem ugyanakkora volt a beszámolóban külön-külön a tételek növekedésének a mértéke. Számomra ez meglepőnek bizonyult, mert látva a beszámolóban az adatokat, a 2022-es évre is hasonló eredményekre számítottam.

Ebből a csökkenésből nem kell rögtön negatív következtetést levonni, hiszen ezeknek a változásoknak meg vannak a miértjei.

A vállalkozás stabilitását a tőkeszerkezeti mutatók használatával elemeztem, melyek azt mutatják, hogy a 2022-es időszakra való idegen tőke arányának növekedésének következtében a mutatók rosszabb eredményeket hoznak, mint az elvárt. Ezeket a változásokat azzal tudjuk magyarázni, hogy az eredmények eléréséhez, fejlődéshez, a piaci pozíciójuk megőrzéséhez, fejlesztésekhez, beruházások megvalósításához idegen tőke bevonására van szükség, ami miatt a mutatószámok romlanak, és a szakirodalomban is meghatározott értékekhez képest a FOODBOX eredményei alul maradnak.

Nem hagyhatjuk figyelmen kívül azt sem, hogy egy vállalkozás életében a legfontosabb cél a jövedelemezőség fenntartása. A mutatók értékei akkor mondhatók elfogadhatónak, ha pozitívok és folyamatos növekedést mutatnak. Ez a FOODBOX esetében a 2019-2021-es időszak között a ROA kivételével mindegyikre igaz volt, ami a vállalat működéséről pozitív képet alkot.

A hatékonysági mutatók vizsgálata a jövedelmezőség szempontjából is fontos. Itt a vevők, szállítók és készletek forgási sebességének vizsgálata fordulatokban és napokban bírnak a legnagyobb jelentés tartalommal. A mutatók kiértékelésénél, a vevő és szállító

esetében egy rés keletkezik, mivel a kifizetések nem ugyanabban a mértékben történnek. Ebből további kifizetésbeli problémája is adódhat a cégnek a jövőben.

Az eladósodottsági mutatók viszont arra hívják fel a figyelmet, hogy mennyire van leterhelve kötelezettséggel egy vállalkozás, és milyen a hitel felvevő képessége. Minél magasabbak ezeknek az értéke, annál kockázatosabb a pénzügyi helyzete. A vizsgálatomban egyedül az eladósodottság mértékénél látható rosszabb eredmény, mely az elfogadható értéknél 3x nagyobb. Összességében elmondható, hogy a négy vizsgált mutató közül három esetben pozitív eredményeket láthatunk. Mindez egyértelműen a kötelezettségek növekedésének köszönhető, melyek ingatlan vásárláshoz, berendezések, gépek, beruházások növekedéséhez köthető.

A likviditás vizsgálatánál a rövid távú fizetőképességét elemeztem a vállalkozásnak. Ennél már aggodalmat mutatnak az eredmények, hiszen egy mutató kivételével, az összes az elfogadott értéket meghaladó vagy elmaradó eredményt hoz. A magyarázat erre, hogy a rövid lejáratú kötelezettségek értéke megnőtt, mely a hitelfelvétel következtében történt, erre viszont szüksége volt a cégnek, hogy növekedni, fejlődni tudjon.

Mindent összevetve elmondhatjuk, hogy a vállalkozás nincs rossz pénzügyi helyzetben, lehet, hogy bizonyos mutatók az elvárt érték alatt teljesítenek, ennek ellenére pozitívan értékelem a vállalat pénzügyi-gazdasági teljesítményét. Értékelendő, hogy egy teljesen új piacon értékesítik termékeiket, ami felépítettnek, jól prosperálónak nevezhető, növekedésüket tekintve jó irányba haladnak. Szerencsésnek mondhatók, hiszen stabil ügyvezetés áll mögöttük, és a válság, illetve a hirtelen jött gazdasági változásokhoz is rugalmasan, jól tudtak alkalmazkodni. Jelenleg az energiaválság van kihatással az életükre, de bíznak abban, hogy ebben a helyzetben is stabilak és működőképesek tudnak maradni.

A vállalkozás hosszú távú fennmaradásához, abban látok még további lehetőségeket, hogy az idegen tőke bevonását ne csak hitel felvételével finanszírozzák és az elkövetkező 2 évben ne ruházzanak be.

Véleményem szerint választható út lehet az is a vállalkozás részéről, amivel a pénzügyi helyzetükön javítani tudnának, ha a saját tőke vagy tőketartalék értékét megemelnék, a tulajdonosok pénzt fektetnének a vállalkozásba, ezzel az agresszív mérleg szerkezetük is változni tudna, jobban fedeznék a hosszú lejáratú források a rövid lejáratú eszközöket, és ezzel a likviditásuk is javulni tudna. Ennek a megvalósításának az esélye a tulajdonosok körében viszont mindig nehezebb, ezért elgondolkodtató intézményi befektető megkeresése, melyek bevonásával megoldásra találhat ez a probléma. A mérleg szerkezetüknek a változtatásával is javulnának a pénzügyi eredményeik, elsősorban a hitel struktúrájukon kellene alakítani, a befektetett eszközöket hosszú lejáratú kötelezettségekből és saját tőkéből, illetve a forgóeszközöket rövid lejáratú kötelezettségekből kellene fedezniük.

Látva továbbá a cég eladósodottságát, jó döntés lehet az is, hogy minél inkább támogatott konstrukciós termékeket vegyenek igénybe, itt EXIM vagy KAVOSZ jellegű programokra gondolok.

5. ÖSSZEFOGLALÁS

Az információs szolgáltatás elsősorban a vállalkozás környezetének, a gazdasági folyamatokban részt vevőknek fontos, ezalatt a tulajdonosokat, hitelezőket, potenciális befektetőket, vállalati vezetőket, meglévő és leendő partnereket, munkavállalókat értem. A vállalatoknál a gazdasági elemzés során nemcsak a múltban és jelenben bekövetkezett változásokat, hanem a jövőre kiható eseményeket is (infláció, háború, különféle gazdasági események) vizsgálni kell, mivel ezek együttesen vannak hatással a gazdaság szereplőire.

Dolgozatomban a FOODBOX Kft. gazdasági-pénzügyi elemzését mutattam be, a 2019-2022-es időszakot. Eredményei évről évre folyamatos növekedést mutatnak, amik pozitív visszacsatolást adnak a vállalkozásról és működéséről, annak ellenére, hogy 2022-re visszaesés látható a vizsgált mutatók értékeiben. Ez elsősorban az ingatlan vásárlásra, nagyobb műszaki gépek, berendezések beruházásaira vezethető vissza. Mindez azért volt szükséges számukra, hogy a jövőben is tudjanak fejlődni, a megszokott minőségben tudják kiszolgálni fogyasztóikat, és ebben a szegmensben megtudják tartani piacvezető pozíciójukat. Mind ehhez elengedhetetlen számukra az automatizálás és a termékek fejlesztése is.

Ezen kívül a csökkenés visszavezethető az orosz ukrán konfliktus következtében bekövetkezett energia emelkedésre, inflációra. Ezekre a negatív hatásokra nekik is megoldást kellett találniuk.

A mutatókat és eredményeiket megvizsgálva, a kiértékeléseket végig elemezve, elmondható, hogy a FOODBOX jó eredményeket produkált. A mérlegben és eredménykimutatásban is külön, a tételek növekedést mutatnak. Nehéz jelen pillanatban bármilyen negatív következtetést levonni ebből, hiszen a 2019-es és 2021-es éve között növekedés jellemezte, mely 2022-re ellentétes irányt váltott. De még ebből se szűrhető az le, hogy a vállalkozás ezt az irányt fogja tartani a jövőben, hiszen olyan piacot tudtak kialakítani maguknak, ahol még több éven keresztül is megfogják tudni tartani piacvezető pozíciójukat. Sikeresnek mondhatók, hiszen egy olyan közegben érték el/érik el sikereiket, amire ezelőtt nem volt példa.

Jövőjüket tekintve pozitívok, látnak még fejlődési lehetőséget a magyar piacon, de egyre inkább kecsegtetőbb számukra a külföldi piac, az export. A termékfejlesztéseiknek köszönhetően (egyedi hőkezelési folyamat), termékeik az export elvárásainak megfelelnek. A meglévő partnereik mellett, egyre több külföldi kereskedelmi cég keresi meg őket és kér be tőlük tesztelésre terméket, ami ugyancsak pozitív visszacsatolást mutat. Külföldön teljesen más az emberek hozzáállása ezekhez a termékekhez, sokkal elfogadóbbak, mint a magyar piac.

További lehetőséget nyújthat számukra a vendéglátói ipar, ahol kiterjeszthetik termékeiket. Ezt a jelenséget nevezhetjük Covid-átoknak is, mert azóta lépett fel a probléma a vendéglátói piacon ilyen mértékű szakember hiány. A termékek egyszerűségéből adódóan, szakértelem nem szükséges előállításukhoz, a technológiájuk adott.

Személy szerint én látok bennük potenciált, abból is kiindulva, ami manapság egyre gyakoribb, az emberek egyre kevesebb időt fordítanak arra, hogy főzzenek, idő hiányával küzdünk, egyszerűbb a már elkészült ételt csak felmelegíteni. Új belépő versenytársra nem látok sok esélyt, mivel felölelte teljesen a magyar piacot, termékskálájuk igen telített, és ezen a piacon nehéz a megmaradás, kényes területnek számít az étel értékesítése. Ha kitekintünk a 2023-as évi eredményeikre, már most jól látható, hogy a tervezett és elvárt értékeket teljesíteni tudják, és továbbra is növekednek.

IRODALOMJEGYZÉK

1. Dr. Bíró Tibor – Kresalek Péter – Dr. Pucsek József – Dr. Sztanó Imre (2007): A vállalkozások tevékenységének komplex elemzése, Elemzés a beszámolók alapján, Perfekt Gazdasági Tanácsadó, Oktató és Kiadó
2. Dr. Sebes József (2013): Elemzés – Vállalati elemzés – Mérlegelemzés, Aura Kiadó, Budapest
3. Dolesch Ferenc – Dudás Jánosné – Erős József – Mészáros László – Dr. Nagy Gábor – Nagy Katalin – Papp Julianna – Sövényi Gézőné (1991): A számviteli törvény és az éves beszámoló, Saldó Pénzügyi Szervező és Tanácsadó Vállalat, Budapest
4. Dr. Sztanó Imre (2013): A számvitel alapjai, Perfekt Zrt.
5. Kardos Péter – Dr. Szakács Imre – Tóth Mihály (2016. március 1): A számvitel nagy kézikönyve, Wolters Kluwer Kft., Budapest
6. Dr. Szakács Imre (2005): Számvitel A-tól Z-ig, KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest
7. Otto H. Jacobs – Andreas Oestreicher (2000): Mérlegelemzés, Az éves beszámoló elemzése, mint a tervezés és döntés-előkészítés eszköze, Kossuth Kiadó, Budapest
8. Korom Erik, Matukovics Gábor, Dr. Pucsek József, Sándor Lászlóné dr. Simon Szilvia, Dr. Sztanó Imre (2007): Számvitelelemzés, Tételvázlatok a mérlegképes könyvelők szóbeli vizsgáihoz, Új tételsor, Perfekt Zrt.
9. Gombaszögi Ildikó (2016): Bevezetés a számvitelbe, ÓE-KGK 4059, Budapest

Elektronikus hivatkozások

1. Gombaszögi Ildikó (2014): Számviteli alapok műszaki menedzsereknek, ÓE-KGK 4038., Budapest (Utolsó letöltés: 2023.10.22)
2. Dr. Csiszárik-Kocsir Ágnes (2018): Vállalkozások pénzügyei, ÓE-KGK, Budapest
3. Paár Dávid, Ambrus Rita Anna, Szóka Károly (2021): Gazdasági elemzés beszámolók információi alapján, Soproni Egyetem (Utolsó letöltés: 2023.10.10)
4. Nagy Zsanett Beatrix (2010): Egy konkrét vállalat pénzügyi elemzése, Debrecen (Utolsó letöltés: 2023.10.10)

5. Takács András, Márkus Gábor (2019): Számviteli alapismeretek, Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar, Pécs (Utolsó letöltés: 2023.10.10)
6. Számvitel egyszerűen, A mérleg (2017. augusztus 18.) https://szamvitelegyszeruen.blog.hu/2017/08/18/a_merleg_838 (Utolsó letöltés: 2023.10.10)
7. Csányi Tamás (2005): Hitelbírálat, Dunaújvárosi Főiskola, Dunaújváros
8. Péntech, (2021.04.19): Elemzés, likviditás, pénzügyi tudástár, Tőkeerősség: pénzügyi elemzés egyszerűen <https://pentech.hu/hu/blog/tokeerosseg-penzugyi-elemzes-egyszeruen/> (Utolsó letöltés: 2023.10.14)
9. Takács András (2005): Vállalatértékelés magyar számviteli környezetben, Második bővített kiadás, Perfekt kiadó https://saldokiado.hu/custom/saldowebshop/image/data/betekinto/regiek_vegyes/_vallalatertekeles-magyar-szamviteli-kornyezetben.pdf (Utolsó letöltés: 2023.10.14)
10. Illek-Benkó Annamária (2014): A Kácsa Audió Kft. gazdálkodásának komplex elemzése, Károly Róbert Főiskola Üzleti Tudományok Intézete, Gyöngyös (Utolsó letöltés: 2023.10.31)
11. Jason Fernando (May 24, 2023): Investopedia, Return on Equity (ROE) Calculation and What it Means, <https://www.investopedia.com/terms/r/returnonequity.asp> (Utolsó letöltés: 2023.11.01)
12. Steven Nickolas (October 02, 2021): Investopedia, What Do Efficiency Ratios Measure? <https://www.investopedia.com/ask/answers/040715/what-do-efficiency-ratios-measure.asp>, (Utolsó letöltés: 2023.11.01)
13. Baranyi Zsolt – Fenyves Veronika – Pupos Tibor – Takács István – Tarnóczi Tibor (2013): Gazdasági elemzés, elméleti jegyzet, Debreceni Egyetem, Debrecen
14. James Chen, (November 10, 2023): Investopedia, EBITDA Margin: What It Is, Formula, and How to Use It, <https://www.investopedia.com/terms/e/ebitda-margin.asp> (Utolsó letöltés: 2023.11.14)
15. Dr. Musinszki Zoltán (2013): Mit mutat a mérleg? A hányadoselemzés alapjai és buktatói, Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, Miskolc

16. Surman Opóczki Judit (2016): A Gall-speed kft. gazdálkodásának elemzése, Károly Róbert Főiskola Üzleti Tudományok Intézete, Gyöngyös (Utolsó letöltés: 2023.10.31)
17. Kristóf Lajos (2008): Az eredmény elemzése, Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet, Budapest
18. 479/2016. (XII.28.) Korm.rendelet a számviteli törvény szerinti egyes egyéb szervezetek beszámoló készítési és könyvvezetési kötelezettségének sajátosságairól <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a1600479.kor>
19. 2000. évi C. törvény a számvitelről bevezető rész, <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a0000100.tv>
20. 2000. évi C. törvény a számvitelről, III. Fejezet, Az éves beszámoló, Az éves beszámolóra vonatkozó általános szabályok, 18. paragrafus <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a0000100.tv>
21. THE INEVSTOPEDIA TEAM (June 29, 2023): What Exactly Does The EBITDA Margin Tell Investors About a Company? <https://www.investopedia.com/ask/answers/042415/what-exactly-does-ebitda-margin-tell-investors-about-company.asp>
22. Minden, ami számvitel... A-tól Z-ig, Pénzügyi mutatószámok, (2008-2023) <http://szamvitelez.hupont.hu/51/penzugyi-mutato-szamok>
23. Adam Hayes (November 03, 2023): Investopedia EBITDA: Definition, Calculation Formulas, History, and Criticisms <https://www.investopedia.com/terms/e/ebitda.asp>
24. Kosztópulosz Andreász (2017/2018): Rövid távú pénzügyi döntések: a forgótőke menedzsment, Szegedi Tudomány Egyetem Gazdaságtudományi Kar, Közgazdász képzés távoktatási tagozat leckesorozat, Szeged https://eta.bibl.u-szeged.hu/3801/1/3_4%20EFOP343_AP6_GTK_1_olvas%C3%B3lecke%20Finansz%C3%ADroz%C3%A1si%20strat%C3%A9gi%C3%A1k%20az%20illeszked%C3%A9si%20elv%20alapj%C3%A1n%20%C3%A9s%20a%20r%C3%B6vid%20t%C3%A1v%C3%BA%20finansz%C3%ADroz%C3%A1s%20f%C5%91bb%20lehet%C5%91s%C3%A9gei.pdf

MELLÉKLETEK

1. melléklet

			Adatok e HUF-ban	
	2019.12.31	2020.12.31	2021.12.31	2022.12.31
A. BEFEKTETETT ESZKÖZÖK	214 761	752 318	810 305	1 832 276
B. FORGÓESZKÖZÖK	350 661	379 659	832 703	671 939
C. AKTÍV IDŐBELI ELHATÁROLÁSOK	2 286	262	320	599
ESZKÖZÖK ÖSSZESEN	567 412	1 131 871	1 642 986	2 503 552
D. SAJÁT TŐKE	175 052	230 013	342 930	468 650
E. CÉLTARTALÉKOK	0	0	0	0
F. KÖTELEZETTSÉGEK	383 804	622 046	1 009 095	1 399 218
G. PASSZÍV IDŐBELI ELHATÁROLÁSOK	8 852	280 180	291 303	636 946
FORRÁSOK ÖSSZESEN	567 412	1 131 871	1 642 986	2 503 552

(beszámoló alapján készített táblázat mérlegelemzés, saját szerkesztés)

2. melléklet

			Adatok e HUF-ban	
	2019.12.31	2020.12.31	2021.12.31	2022.12.31
I. Értékesítés nettó árbevétele	1 288 965	1 534 235	1 825 891	2 489 364
II. Aktivált saját teljesítmények értéke	50 448	45 333	12 305	121 439
III. Egyéb bevételek	1 517	1 548	8 779	14 947
IV. Anyagjellegű ráfordítások	1 138 920	1 285 971	1 477 554	2 146 343
V. Személyi jellegű ráfordítások	124 912	166 294	192 998	237 412
VI. Értécsökkenési leírás	25 396	32 211	46 850	73 220
VII. Egyéb ráfordítások	15 610	19 826	12 810	22 308
A. ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE	36 092	76 813	116 763	146 467
VIII. Pénzügyi műveletek bevételei	8 579	3 767	6 226	1 448
IX. Pénzügyi műveletek ráfordításai	8 690	22 646	9 893	22 195
B. PÉNZÜGYI MŰVELETEK EREDMÉNYE	-110	-18 879	-3 667	-20 747
C. ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY	35 982	57 934	113 096	125 720
X. Adófizetési kötelezettség	1 228	2 973	179	0
D. ADÓZOTT EREDMÉNY	34 754	54 961	112 917	125 720

(beszámoló alapján készített táblázat, saját szerkesztés)

3. melléklet, a dolgozatban használt mutatók rendszerezése

Tőkeszerkezeti mutatók	
Tőkeerősség	Saját tőke/Összes forrás

Tőkeáttételi mutató	Összes forrás/Saját tőke
Tőkefeszültség	Idegen forrás/Saját tőke
Mérleg harmónia	Hosszú lejáratú kötelezettségek + Saját tőke/ Befektetett eszközök

Jövedelmezőségi mutatók	
Árbevétel arányos jövedelem	Adózott eredmény/Értékesítés nettó árbevétele
Árbevétel-arányos üzemi eredmény	Üzemi, üzleti tevékenység eredmény/Értékesítés nettó árbevétele
Saját tőke arányos adózott eredmény	Adózott eredmény/Saját tőke
Eszközarányos jövedelem	Adózott eredmény/ Összes eszköz

Hatékonysági mutatók	
Vevők forgási sebessége fordulatokban	Értékesítés nettó árbevétele/Vevőkövetelések
Vevők forgási sebessége napokban	Vevőállomány*365/Anyagjellegű ráfordítások
Szállítók forgási sebessége fordulatokban	Anyagjellegű ráfordítás/Készletek
Szállítók forgási sebessége napokban	Szállítóállomány*365/Anyagjellegű ráfordítások
Készletek fordulatszáma	Értékesítés nettó árbevétele/Készletek
Készletek forgási sebessége napokban	Készletek*365/Értékesítés nettó árbevétele

Eladósodottsági mutatók	
Eladósodottság foka	Kötelezettségek/Eszközök összesen
Eladósodottság mértéke	Kötelezettségek/Saját tőke
EBITDA	Üzemi, üzleti tevékenység eredménye + Értéksökkenési leírás
EBITDA margin	EBITDA/Értékesítés nettó árbevétele

Likviditási mutatók	
Likviditási ráta	Forgóeszközök/Rövid lejáratú kötelezettségek
Likviditási gyorsráta	Forgóeszközök-Készletek/Rövid lejáratú kötelezettségek
Hitelfedezettségi mutató	Követelések/Rövid lejáratú kötelezettségek

Nettó forgótőke	Összes forgóeszköz-Rövid lejáratú kötelezettségek
-----------------	---

4. melléklet, a vállalat beszámolóí mérleg 2019, 2020 évi

Mérleg "A" változat				
			Adatok e HUF-ban	
		A tétel megnevezése	2019.12.31	2020.12.31
A		BEFEKTETETT ESZKÖZÖK	214 761	752 318
	I.	Immateriális javak	8 299	11 837
	II.	Tárgyi eszközök	206 462	740 481
	III.	Befektetett pénzügyi eszközök	0	0
B.		FORGÓESZKÖZÖK	350 661	379 659
	I.	Készletek	136 057	181 390
	II.	Követelések	179 660	164 005
	III.	Értékpapírok	0	0
	IV.	Pénzeszközök	34 944	33 263
C.		AKTÍV IDŐBELI ELHATÁROLÁSOK	2 286	262
		ESZKÖZÖK ÖSSZESEN	567 708	1 132 239
D.		SAJÁT TŐKE	175 052	230 013
	I.	Jegyzett tőke	3 000	3 000
		Ebből: visszavásárolt tulajdonosi részesedés névértéken	0	0
	II.	Jegyzett, de még be nem fizetett tőke (-)	0	0
	III.	Tőketartalék	34 000	34 000
	IV.	Eredménytartalék	103 298	138 052
	V.	Lekötött tartalék	0	0
	VI.	Értékelési tartalék	0	0
	VII.	Adózott eredmény	34 754	54 961
E.		CÉLTARTALÉKOK	0	0
F.		KÖTELEZETTSÉGEK	383 804	622 046
	I.	Hátrasorolt kötelezettségek	0	0
	II.	Hosszú lejáratú kötelezettségek	72 009	282 531
	III.	Rövid lejáratú kötelezettségek	311 795	339 515
G.		PASSZÍV IDŐBELI ELHATÁLOSÁOK	8 852	280 180
		FORRÁSOK ÖSSZESEN	567 708	1 132 239

5. melléklet a vállalat beszámolóí mérleg 2020, 2021, 2022 évi

Mérleg "A" változat					
			Adatok e HUF-ban		
		A tétel megnevezése	2020.12.31	2021.12.31	2022.12.31
A		BEFEKTETETT ESZKÖZÖK	752 318	810 305	1 832 276
I.		Immateriális javak	11 837	26 037	28 304
	1.	Alapítás-átszervezés aktivált értéke	0	0	0
	2.	Kísérleti fejlesztés aktivált értéke	11 535	26 037	18 688
	3.	Vagyoni értékű jogok	0	0	0
	4.	Szellemi termékek	302	0	9 617
	5.	Üzleti vagy cégérték	0	0	0
	6.	Immateriális javakra adott előlegek	0	0	0
	7.	Immateriális javak értékhelyesbítése	0	0	0
II.		Tárgyi eszközök	740 481	784 268	1 803 972
	1.	Ingatlanok és a kapcsolódó vagyoni értékű jogok	571 395	587 225	726 837
	2.	Műszaki berendezések, gépek, járművek	163 145	182 014	1 029 251
	3.	Egyéb berendezések, felszerelések, járművek	3 591	5 183	23 865
	4.	Tenyészállatok	0	0	0
	5.	Beruházások, felújítások	2 350	9 846	24 019
	6.	Beruházásokra adott előlegek	0	0	0
	7.	Tárgyi eszközök értékhelyesbítése	0	0	0
III.		Befektetett pénzügyi eszközök	0	0	0
	1.	Tartós részesedés kapcsolt vállalkozásban	0	0	0
	2.	Tartósan adott kölcsön kapcsolt vállalkozásban	0	0	0
	3.	Tartós jelentős tulajdoni részesedés	0	0	0
	4.	Tartósan adott kölcsön jelentős tulajdoni részesedési viszonyban álló vállalkozásban	0	0	0
	5.	Egyéb tartós részesedés	0	0	0
	6.	Tartósan adott kölcsön egyéb részesedési viszonyban álló vállalkozásban	0	0	0
	7.	Egyéb tartósan adott kölcsön	0	0	0
	8.	Tartós hitelviszonyt megtestesítő értékpapír	0	0	0
	9.	Befektetett pénzügyi eszközök értékhelyesbítése	0	0	0
	10.	Befektetett pénzügyi eszközök értékelési különbözete	0	0	0
B.		FORGÓESZKÖZÖK	379 659	832 703	671 939
I.		Készletek	181 390	240 254	361 693
	1.	Anyagok	71 959	83 049	88 950
	2.	Befejezetlen termelés és félkész termékek	20 330	52 340	81 039
	3.	Növendék-, hízó és egyéb állatok	0	0	0
	4.	Késztermékek	0	0	0
	5.	Áruk	89 102	109 695	202 873
	6.	Készletekre adott előlegek	0	0	0
II.		Követelések	164 005	580 975	306 496
	1.	Követelések áruszállításból és szolgáltatásból (vevők)	159 870	208 451	289 660
	2.	Követelések kapcsolt vállalkozással szemben	0	0	0

	3.	Követelések jelentős tulajdoni részesedési viszonyban lévő vállalkozással szemben	0	0	0
	4.	Követelések egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozással szemben	0	0	0
	5.	Váltókövetelések	0	0	0
	6.	Egyéb követelések	5 135	372 524	16 836
	7.	Követelések értékelési különbözete	0	0	0
	8.	Származékos ügyletek pozitív értékelési különbözete	0	0	0
III.		Értékpapírok	0	0	0
	1.	Részesedés kapcsolt vállalkozásban	0	0	0
	2.	Jelentős tulajdoni részesedés	0	0	0
	3.	Egyéb részesedés	0	0	0
	4.	Saját részvények, saját üzletrészek	0	0	0
	5.	Forgatási célú hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok	0	0	0
	6.	Értékpapírok értékelési különbözete	0	0	0
IV.		Pénzeszközök	33 263	11 474	3 750
	1.	Pénztár, csekkek	31 801	5 203	2 826
	2.	Bankbetétek	1 462	6 271	924
C.		AKTÍV IDŐBELI ELHATÁROLÁSOK	262	320	599
	1.	Bevételek aktív időbeli elhatárolása	0	0	0
	2.	Költségek, ráfordítások aktív időbeli elhatárolása	262	320	599
	3.	Halasztott ráfordítások	0	0	0
		ESZKÖZÖK ÖSSZESEN	1 132 239	1 643 328	2 504 814
D.		SAJÁT TŐKE	230 013	342 930	468 650
I.		Jegyzett tőke	3 000	3 000	3000
		Ebből: visszavásárolt tulajdonosi részesedés névértéken	0	0	0
II.		Jegyzett, de még be nem fizetett tőke (-)	0	0	0
III.		Tőketartalék	34 000	34 000	34 000
IV.		Eredménytartalék	138 052	93 013	192 930
V.		Lekötött tartalék	0	100 000	113 000
VI.		Értékelési tartalék	0	0	0
	1.	Értékhelyesbítés értékelési tartaléka	0	0	0
	2.	Valós értékelés értékelési tartaléka	0	0	0
VII.		Adózott eredmény	54 961	112 917	125 720
E.		CÉLTARTALÉKOK	0	0	0
	1.	Céltartalék a várható kötelezettségekre	0	0	0
	2.	Céltartalék a jövőbeni költségekre	0	0	0
	3.	Egyéb céltartalék	0	0	0
F.		KÖTELEZETTSÉGEK	622 046	1 009 095	1 399 218
I.		Hátrasorolt kötelezettségek	0	0	0
	1.	Hátrasorolt kötelezettségek kapcsolt vállalkozással szemben	0	0	0
	2.	Hátrasorolt kötelezettségek jelentős tulajdoni viszonyban lévő vállalkozással szemben	0	0	0
	3.	Hátrasorolt kötelezettségek egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozással szemben	0	0	0
	4.	Hátrasorolt kötelezettségek egyéb gazdálkodóval szemben	0	0	0
II.		Hosszú lejáratú kötelezettségek	282 531	295 823	666 251
	1.	Hosszú lejáratra kapott kölcsönök	0	0	0
	2.	Átváltoztatható és átváltozó kötvények	0	0	0
	3.	Tartozások kötvénykibocsátásból	0	0	0
	4.	Beruházási és fejlesztési hitelek	210 271	228 563	578 991
	5.	Egyéb hosszú lejáratú hitelek	72 260	67 260	87 260
	6.	Tartós kötelezettségek kapcsolt vállalkozással szemben	0	0	0

	7.	Tartós kötelezettségek jelentős tulajdoni részesedési viszonyban lévő vállalkozásokkal szemben	0	0	0
	8.	Tartós kötelezettségek egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozással szemben	0	0	0
	9.	Egyéb hosszú lejáratú kötelezettségek	0	0	0
III.		Rövid lejáratú kötelezettségek	339 515	712 930	731 704
	1.	Rövid lejáratú kölcsönök	0	276	26 500
		Ebből: átváltoztatható és átváltozó kötvények	0	0	0
	2.	Rövid lejáratú hitelek	179 454	186 573	433 327
	3.	Vevőktől kapott előlegek	0	0	0
	4.	Kötelezettségek áruszállításból és szolgáltatásból (szállítók)	135 010	114 441	249 686
	5.	Váltótartozások	0	0	0
	6.	Rövid lejáratú kötelezettségek kapcsolt vállalkozással szemben	0	0	0
	7.	Rövid lejáratú kötelezettségek jelentős tulajdoni viszonyban lévő vállalkozásokkal szemben	0	0	0
	8.	Rövid lejáratú kötelezettségek egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozással szemben	0	0	0
	9.	Egyéb rövid lejáratú kötelezettségek	24 957	411 982	23 454
	10.	Kötelezettségek értékelési különbözete	0	0	0
	11.	Származékos ügyletek negatív értékelési különbözete	0	0	0
G.		PASSZÍV IDŐBELI ELHATÁLOSÁOK	280 180	291 303	636 946
	1.	Bevételek passzív időbeli elhatárolása	0	0	0
	2.	Költségek, ráfordítások passzív időbeli elhatárolása	280 180	291 303	636 946
	3.	Halasztott bevételek	0	0	0
		FORRÁSOK ÖSSZESEN	1 132 239	1 643 328	2 504 814

6. melléklet, a vállalat beszámolóí eredménykimutatás 2019, 2020 évi

Összköltség eljárással készített eredménykimutatás			
		Adatok e HUF-ban	
A tétel megnevezése		2019.12.31	2020.12.31
I.	Értékesítés nettó árbevétele	1 288 965	1 534 234
II.	Aktivált saját teljesítmények értéke	50 448	45 333
III.	Egyéb bevételek	1 517	1 548
IV.	Anyagjellegű ráfordítások	1 138 920	1 285 971
V.	Személyi jellegű ráfordítások	124 912	166 294
VI.	Értécsökkenési leírás	25 396	32 211
VII.	Egyéb ráfordítások	15 610	19 826
A.	ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE (I.+II.+III.-IV.-V.-VI.-VII.)	36 092	76 813
VIII.	Pénzügyi műveletek bevételei	8 579	3 767
IX.	Pénzügyi műveletek ráfordításai	8 689	22 646
B.	PÉNZÜGYI MŰVELETEK EREDMÉNYE (VIII-IX)	-110	-18 879

C.	ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY (A.+B.)	35 982	57 934
X.	Adófizetési kötelezettség	1 228	2 973
D.	ADÓZOTT EREDMÉNY (C-X)	34 754	54 961

7. melléklet, a vállalat beszámolóí eredménykimutatás 2020, 2021, 2022 évi

Összköltség eljárással készített eredménykimutatás				
			Adatok e HUF-ban	
	A tétel megnevezése	2020.12.31	2021.12.31	2022.12.31
01.	Belföldi értékesítés nettó árbevétele	1 207 853	1 514 836	1 993 041
02.	Export értékesítés nettó árbevétele	326 381	311 055	496 323
I.	Értékesítés nettó árbevétele	1 534 234	1 825 891	2 489 364
03.	Saját termelésű készletek állományváltozása (+/-)	45 333	12 305	121 439
04.	Saját előállítású eszközök aktivált értéke	0	0	0
II.	Aktivált saját teljesítmények értéke	45 333	12 305	121 439
III.	Egyéb bevételek	1 548	8 779	14 947
	Ebből: visszaírt értékvesztés	0	0	0
05.	Anyagköltség	918 867	1 095 042	1 659 863
06.	Igénybe vett szolgáltatások értéke	348 286	372 384	472 554
07.	Egyéb szolgáltatások értéke	7 615	10 128	13 926
08.	Eladott áruk beszerzési értéke	11 203	0	0
09.	Eladott (közvetített) szolgáltatások értéke	0	0	0
IV.	Anyagjellegű ráfordítások	1 285 971	1 477 554	2 146 343
10.	Béreköltség	143 502	166 598	212 873
11.	Személyi jellegű egyéb kifizetések	803	1 610	2 132
12.	Bérf járulékok	21 989	24 790	22 407
V.	Személyi jellegű ráfordítások	166 294	192 998	237 412
VI.	Értécsökkenési leírás	32 211	46 850	73 220
VII.	Egyéb ráfordítások	19 826	12 810	22 308
	Ebből: értékvesztés	0	0	0
A.	ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE (I.+II.+III.-IV.-V.-VI.-VII.)	76 813	116 763	146 467
13.	Kapott (járó) osztalék és részesedés	0	0	0
	Ebből: kapcsolt vállalkozástól kapott	0	0	0
14.	Részesedésekből származó bevételek, árfolyamnyereségek	0	0	0

	Ebből: kapcsolt vállalkozástól kapott	0	0	0
15.	Befektetett pénzügyi eszközökből (értékpapírokból, kölcsönökből) származó bevételek, árfolyamnyereségek	0	0	0
	Ebből: kapcsolt vállalkozástól kapott	0	0	0
16.	Egyéb kapott (járó) kamatok és kamatjellegű bevételek	5	0	0
	Ebből: kapcsolt vállalkozástól kapott	0	0	0
17.	Pénzügyi műveletek egyéb bevételei	3 762	6 226	1 448
	Ebből: értékelési különbözet	0	0	0
VIII.	Pénzügyi műveletek bevételei	3 767	6 226	1 448
18.	Részesedésekből származó ráfordítások, árfolyamveszteségek	0	0	0
	Ebből: kapcsolt vállalkozásnak adott	0	0	0
19.	Befektetett pénzügyi eszközökből (értékpapírokból, kölcsönökből) származó ráfordítások, árfolyamveszteségek	0	0	0
	Ebből: kapcsolt vállalkozásnak adott	0	0	0
20.	Fizetendő (fizetett) kamatok és kamatjellegű ráfordítások	2 542	2 713	11 153
	Ebből: kapcsolt vállalkozásnak adott	0	0	0
21.	Részesedések, értékpapírok, bankbetétek értékvesztése	0	0	0
22.	Pénzügyi műveletek egyéb ráfordításai	20 104	7 180	11 042
	Ebből: értékelési különbözet	0	0	0
IX.	Pénzügyi műveletek ráfordításai	22 646	9 893	22 195
B.	PÉNZÜGYI MŰVELETEK EREDMÉNYE (VIII-IX)	-18 879	-3 667	-20 747
C.	ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY (A.+B.)	57 934	113 096	125 720
X.	Adófizetési kötelezettség	2 973	179	0
D.	ADÓZOTT EREDMÉNY (C-X)	54 961	112 917	125 720

TARTALMI KIVONAT

A vállalatokról az információs szolgáltatás manapság már elengedhetetlennek számít, ami mind a belső, mind a külső környezetnek szükséges, ehhez nyújt információt, segítséget a mérleg, eredménykimutatás, beszámoló, kiegészítő melléklet, üzleti jelentés, melyekből megismerhető és felmérhető a cégek helyzete. Ahhoz, hogy ezeket az információkat a lehető legjobb, legpontosabb módon megkapják elemzést kell végezni, ezt különféle gazdasági - pénzügyi mutatók segítségével lehet elérni. A dolgozatban ezeknek a fontosságáról kapunk bemutatást, egy konkrét vállalkozás elemzésén keresztül. Láthatjuk, hogy milyen a társaság gazdasági-, pénzügyi-, vagyoni-, jövedelmi helyzete, a piacon hol helyezkedik el versenytársaival szemben. Nemcsak a múlt és a jelen helyzete mérhető fel ezzel, de előrejelzést kaphatunk a cég jövőbeni fejlődéséről, helyzetéről, változásáról is, az eladósodottságukról, likviditási problémájukról, hitelképességükről, jövedelmezőségükről.

SUMMARY

The provision of information on companies is nowadays considered essential, which is necessary for both the internal and external environment, and this is where balance sheets, profit and loss accounts, accounts, supplementary notes and annual reports provide information and help, allowing the situation of companies to be understood and assessed. In order to obtain this information in the best and most accurate way possible, it is necessary to carry out an analysis, which can be achieved by means of various economic and financial indicators. In this paper, the importance of these is illustrated through an analysis of a specific company. We will see the economic, financial, asset and income situation of the company and its position in the market compared with its competitors. Not only can we assess the past and present situation, but we can also forecast the future development, situation and changes in the company, its indebtedness, liquidity problems, creditworthiness and profitability.