

## NYILATKOZAT

### a záródolgozat nyilvános hozzáféréséről és eredetiségéről

A hallgató neve: **Jankovich Henrik**

A Hallgató Neptun kódja: **I9ANK8**

A dolgozat címe:

A vállalkozás vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetének elemzése, értékelése az Éves beszámolókból nyert információk alapján 3-5 évre vonatkozóan. (Mérlegelemzés).

A megjelenés éve: **2024**

A konzulens intézetének neve: **MATE Szent István Campus, Gödöllő**  
**Vidékfejlesztés és Fenntartható Gazdaság Intézet**

A konzulens tanszékének a neve: **Befektetési, Pénzügyi és Számviteli Tanszék**

Kijelentem, hogy az általam benyújtott záródolgozat egyéni, eredeti jellegű, saját szellemi alkotásom. Azon részeket, melyeket más szerzők munkájából vettem át, egyértelműen megjelöltem, és az irodalomjegyzékben szerepeltettem.

Ha a fenti nyilatkozattal valótlan állítottam, tudomásul veszem, hogy a záróvizsga-bizottság a záróvizsgából kizár és a záróvizsgát csak új dolgozat készítése után tehetek.

A leadott dolgozat, mely PDF dokumentum, szerkesztését nem, megtekintését és nyomtatását engedélyezem.

Tudomásul veszem, hogy az általam készített dolgozatra, mint szellemi alkotás felhasználására, hasznosítására a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem mindenkor szellemi tulajdon-kezelési szabályzatában megfogalmazottak érvényesek.

Tudomásul veszem, hogy dolgozatom elektronikus változata feltöltésre kerül a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem könyvtári repozitori rendszerébe. Tudomásul veszem, hogy a megvédett és

- nem titkosított dolgozat a védést követően
- titkosításra engedélyezett dolgozat a benyújtásától számított 5 év eltelte után nyilvánosan elérhető és kereshető lesz az Egyetem könyvtári repozitori rendszerében.

**Kelt: Budapest év április hó 25. nap**

Hallgató aláírása

## NYILATKOZAT

Jankovich Henrik hallgató Neptun azonosítója:(I9ANK8) konzulenseként nyilatkozom arról, hogy a záródolgozatot áttekintettem, a hallgatót az irodalmi források korrekt kezelésének követelményeiről, jogi és etikai szabályairól tájékoztattam.

A záródolgozatot a záróvizsgán történő védésre javaslom / nem javaslom<sup>1</sup>.

A dolgozat állam- vagy szolgálati titkot tartalmaz: igen nem<sup>\*2</sup>

Kelt: 2024 év 04 hó 26 nap



belső konzulens

---

<sup>1</sup> A megfelelő aláhúzendó.

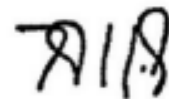
<sup>2</sup> A megfelelő aláhúzendó.

# ZÁRÓDOLGOZAT

**Hallgató neve**

**Jankovich Henrik László**

**I9ANK8**



2024. 04. 24.



**Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem**  
**MATE Szent István Campus, Gödöllő**  
**Vidékfejlesztés és Fenntartható Gazdaság Intézet**  
**szakot gesztoráló intézet neve**

**Bizalmi vagyonkezelő specialista - szakirányú  
továbbképzés (S-BUD-L-HU-BIZVS)**

**Dolgozat címe**

**A vállalkozás vagyoni, pénzügyi és jövedelmi  
helyzetének elemzése, értékelése az Éves  
beszámolókból nyerhető információk alapján 3-5 évre  
vonatkozóan. (Mérlegelemzés).**

**Belső konzulens:**

**Név Dr. Tóth Márk**

**Belső konzulens tanszékének a neve: Befektetési, Pénzügyi és Számviteli Tanszék**

# Tartalomjegyzék

1. Bevezetés és célkitűzések.....	1
2. Szakirodalmi áttekintés .....	3
2.1. A vállalatértékelés elméleti alapjai.....	3
2.2. Iparági elemzés és környezetelemzés módszerei .....	4
2.3. Versenytárs elemzés és kicsi szegmentáció .....	4
2.4. Vagyonalapú értékelés módszertana .....	5
2.5. Mérleg alapú értékelés.....	6
2.6. Eredménykimutatás és cash flow kimutatás értékelése.....	8
2.7. Összegzés .....	9
3. Alkalmazott módszerek.....	10
4. Eredmények és értékelésük .....	11
4.1. Vizsgált vállalkozás bemutatása.....	11
4.2. A vállalkozás iparági elemzése .....	11
4.3. A vállalkozás versenytárs elemzése és piaci szegmentáció .....	14
4.4. A vállalkozás vagyonalapú értékelése.....	15
4.5. A vállalkozás mérleg alapú értékelése .....	16
4.6. A vállalkozás eredménykimutatás és cash flow kimutatásának elemzése .....	19
5. Következtetések és javaslatok.....	21
6. Összefoglalás.....	22
Irodalomjegyzék.....	23
Mellékletek.....	24

# 1. Bevezetés és célkitűzések

A vállalkozások számára pénzügyi, gazdasági és jövedelmezőségi helyzetük elemzése rendkívül fontos, hiszen teljes körű képet kapnak a vállalat aktuális állapotáról és figyelemmel az állandó változó gazdasági környezetre a jövőbeni lehetőségekről. Bemutatom a vállalkozás iparági sajátosságait és kitérek a versenytárs elemzés fontosságára a piaci szegmentáció meghatározásában. A vállalkozások pénzügyi elemzése biztosítja a vállalkozás számára az időszakos pénzügyi állapot felmérését. A mérlegelemzés beazonosíthatja a vállalkozás pénzügyi kockázatait, mint a túlzott eladósodottság vagy likviditási problémák. Az elemzés segítségével meghatározható a vállalkozás jövedelmezősége. Ez biztosítja a vezetők számára, hogy meghatározzák a vállalkozás hatékonyságát és a szükséges változtatásokat. A döntéshozatal részét képezi a pénzügyi elemzés, amely alapján értékelhetővé válnak a kockázatok és a befektetési lehetőségek. A hosszú távú stratégiai kialakítását is támogatja. Az eredmények alapján lehetőség nyílik arra, hogy a vállalkozás mely területeire kell nagyobb hangsúlyt fektetni, és mely területeken kell esetlegesen változtatni a működésen.

Dolgozatom aktualitását az adja, hogy az állandóan változó gazdasági környezetben a vállalkozásoknak szükséges alkalmazkodniuk a piaci ingadozásokhoz. Az elemzéssel nyomon követhető a vállalkozás pénzügyi teljesítménye és a lehetséges kockázatok kiértékelésre kerülhetnek. Vizsgálatom jelentőségét az adja, hogy saját vállalkozásom adatait elemzem, amely számomra is hasznos információkkal szolgál a további fejlődési lehetőségekhez. Kutatásomban vizsgálom a vállalkozás 3 évre vonatkozó mérleg és eredménykimutatás adatait és elemzem az egyes gazdasági döntések hatását a vállalati működésre. A cash flow elemzéssel a cég pénzállományát elemzem és a gazdasági események hatását a rentabilitásra.

Kutatásom során a következő kérdések megválaszolását tervezem:

K1: Milyen gyakorlati következtetések vonhatók le a vállalkozások pénzügyi elemzése alapján a jövőbeni fejlődési lehetőségek és kihívások szempontjából, különös tekintettel a saját vállalkozás tapasztalataira?

K2: Milyen módszerekkel lehet azonosítani és értékelni a vállalkozások pénzügyi kockázatait, és hogyan segíthet ez a kockázatok kezelésében és minimalizálásában?

K3: Hogyan segíthet a piaci szegmentáció meghatározásában a vállalkozások pénzügyi elemzése és versenytársak vizsgálata, és hogyan járulhat ez hozzá a vállalkozások hatékonyságának és jövedelmezőségének növeléséhez a változó gazdasági környezetben?

Kutatásom során a feltett kérdések megválaszolásával és a vállalat pénzügyi mutatóinak elemzésével átfogó képet kapunk a vállalkozásom működési gyakorlatáról és hosszú távú lehetőségeiről.

## 2. Szakirodalmi áttekintés

A vállalatértékelésben vizsgálom az iparági és környezetelemzés lehetséges módszereit. Kitérek a vagyonalapú értékelés módszertanára, bemutatom a mérleg alapú értékelést, az eredménykimutatás értékelésének gyakorlatát és a cash flow elemzést.

### 2.1. A vállalatértékelés elméleti alapjai

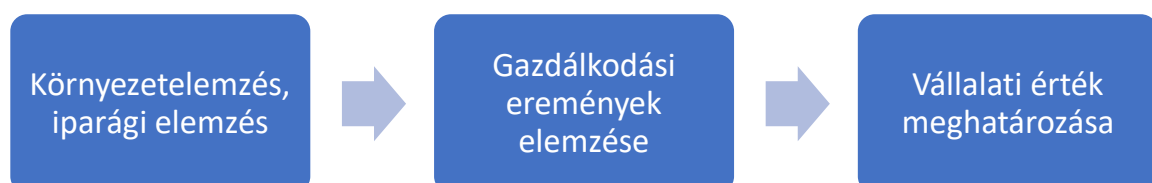
A vállalkozások átfogó értékelése a cég környezetelemzésével és iparági elemzésével kezdődik. A makrokörnyezet vizsgálatával elemezhető a vállalatra ható külső- és belső gazdasági tényezők és azok hatásai a döntéshozatalra. A környezetelemzéshez a legelterjedtebb módszer a SWOT analízis és a PESTEL elemzés. Az elemzések segítségével a makrokörnyezet mellett a vállalat mikrokörnyezete is megismerhető (Ormos, 2018).

A makrokörnyezet elemzését követően a gazdálkodás múltbeli adatainak elemzése a vagyoni és pénzügyi mutatószámok elemzésével biztosítható. A számviteli beszámolók alapján számított mutatószámok segítségével vizsgálható a pénzügyi-, vagyoni-, jövedelmezőségi- és hatékonysági helyzet elemzése. A kiszámított mutatók segítségével a vállalkozás elemezheti a gazdálkodásában bekövetkezett változásokat.

Ezt követően a megfelelő módszer kiválasztásával a vállalat értékének becslése következik. Az értékelési módszer lehet vagyonalapú értékelés, mérleg alapú értékelés, eredménykimutatás alapú értékelés és cash-flow kimutatás elemzése (Takács, 2021).

#### 1. ábra A vállalatértékelési munka folyamata

(Forrás: Takács (2021) *Modern vállalatértékelés alapján saját szerkesztés*)





## **2.2. Iparági elemzés és környezetelemzés módszerei**

Az iparági elemzése Porter öt erő modellje alapján meghatározza azokat a tényezőket, amelyek hosszú távon is hatással lehetnek a vállalat működésére. Elemzi a vállalatra ható új belépők fenyegetettségét, ismerteti a vevők alkupozícióját, a helyettesítő termékek fenyegetését és a beszállítók alkuerejét. A tényezők ismeretében meghatározásra kerülnek azok a kritikus eszközök és szükséges képességek, amelyek szükségesek az adott iparágon belüli változás hatékony menedzseléséhez (Keszey & Gyulavári, 2017).

A SWOT elemzés alapján meghatározásra kerül a vállalkozás esetében a vállalatra ható lehetőségek, veszélyek, gyengeségek és erősségek. Az elemzés két dimenziója a vállalati külső és belső környezet vizsgálata kerül meghatározásra. Az elemzés segíthet abban, hogy a vállalati célkitűzést figyelembe véve átgondolt stratégiát alakítson ki a vállalat vezetősége. Az elemzés segítségével meghatározhatóvá válnak a vállalkozás erősségei és gyengeségei. Ez lehetővé teszi a vállalat számára, hogy kiemelje azokat a területeket, ahol versenylőnye van, illetve ahol fejlesztési lehetőségek szükségesek. A lehetőségek és veszélyek ismeretében a vállalkozás felismerheti a piaci trendeket, illetve reagálni képes a potenciális veszélyekre (Hetesi E. & Veres, 2016).

A PESTEL elemzés során meghatározásra kerülnek a releváns környezeti szegmensen meghatározásra, azon belül pedig azok a tényezők kerülnek meghatározásra, amelyek leginkább hatnak a vállalat működésére. Összefüggések határozhatók meg a környezeti tényezők jelenlegi hatásai és azokat befolyásoló tényezők alapján. Az analízis lényege, hogy feltárja a változásokat, amelyek a makrokörnyezet jelenlegi és egy jövőbeni időpontjában várhatóak lesznek. Az eredmények alkalmazhatók a vállalati stratégiai tervezés során (Balaton & Tari, 2016).

## **2.3. Versenytárs elemzés és pici szegmentáció**

A piaci szegmentáció és versenytárs elemzés olyan fontos eszközök, amelyek segítenek a vállalkozásoknak megérteni a piaci környezetüket és hatékonyan pozicionálni magukat a versenytársaikkal szemben. Ezek az elemzések lehetővé teszik a vállalkozások számára, hogy jobban megértsék a piacot, az ügyfelek igényeit és preferenciáit, valamint a versenytársak erősségeit és gyengeségeit.

A versenytárs elemzés olyan stratégiai folyamat, amelynek célja az, hogy a vállalkozások megértsék a piaci környezetüket és hatékonyan pozicionálják magukat a versenytársaikkal szemben. Ez a folyamat fontos eszköz a vállalkozások számára, hogy felmérjék a piacot, az ügyfelek igényeit és a versenytársak erősségeit és gyengeségeit (Rekettye, et al., 2016).

A versenytárs elemzés során szükséges az információ gyűjtése és az információk alapján egy magatartás modell kidolgozása a vállalatok számára. Az elemzés során fel kell mérni, hogy mely vállalkozások a versenytársak és melyek lesznek azok a vállalkozások, amelyekkel a jövőben versenyezni kell. Szükséges meghatározni a stratégiát és annak eléréséhez szükséges operatív tevékenységet. Fel kell mérni, hogy a piac hogyan reagálna a tervezett lépésekre. A versenytársak stratégiáival kapcsolatban információt biztosít a versenytársak éves beszámolóí, a piaci elemzések és a vezetők nyilatkozatai. Az elemzés során fel kell mérni a versenytársak céljait és növekedési ütemét. Meg kell határozni a technológiai fejlettségét és innovatív beruházásait, mivel a versenytársak fejlettsége hatással van más vállalkozások bevételeire (Balaton & Hortoványi, 2018).

A piaci szegmentáció olyan stratégiai folyamat, amely során a piacot különböző csoportokra osztják, vagyis szegmensekre, melyek hasonló vásárlói igényekkel és viselkedéssel rendelkeznek. Ez lehetővé teszi a vállalkozások számára, hogy hatékonyabban célzott marketingstratégiákat alkalmazzanak, és jobban megfeleljenek a különböző vásárlói csoportok elvárásainak.

A piacot meghatározott részekre bontja a szegmentálás. Ezeket a piaci szegmenseket a fogyasztók hasonló szükségletei és igényei alapján határozzák meg. A marketing szakemberek feladata az, hogy azonosítsák ezeket a szegmenseket, majd eldöntsék, melyiket célozzák meg az adott vállalat gyakorlatában. A fogyasztói piac szegmentációja megvalósulhat földrajzi, demográfiai, pszichográfiai és magatartás szerinti szegmentációban. A szegmentáció segít a vállalkozásoknak célzott marketingstratégiák kialakításában (Keller & Kotler, 2016).

## **2.4. Vagyonalapú értékelés módszertana**

A vagyonérték-eljárással megállapítható a vállalat tulajdonosi értéke, vagyis a saját tőke értéke, amely a 100%-os tulajdonrészek értékét mutatja. A módszer alapján a tulajdonosi

érték azonos az eszközök és források értékének különbözetével, vagyis a nettó eszközértékkel (Takács, 2021).

## 2. ábra A vagyonerőérték-módszere

(Forrás: Takács (2021) *Modern vállalatértékelés alapján*)

Eszközök	Források
<b>Befektetett eszközök</b>	<b>Saját tőke = Vállalat értéke</b>
<b>Forgóeszközök</b>	

A vagyonalapú értékelés módszere a könyv szerinti érték meghatározása. Az eszközök értéke, amely a mérlegben is megjelenik tartalmazza a megfelelő értékelési műveletek, például az amortizáció hatását, ebből levonva a kötelezettségek könyv szerinti értékét, meghatározásra kerül a saját tőke könyv szerinti értékét (Takács, 2021).

## 2.5. Mérleg alapú értékelés

A mérlegelemzés olyan módszer, amelynek célja, hogy a vállalat pénzügyi helyzetének és teljesítményének értékelése. Az elemzés dokumentuma a vállalkozás mérlege és eredménykimutatása. A mérleg egy adott időpontban, jellemzően az adóév végén mutatja a vállalat vagyoni és forrásszerkezetét. Az eredménykimutatás a vállalat adott időszakra érvényes bevételét, költségeit és azok eredményét mutatja. A vagyoni helyzet vizsgálható a mérleg összetételéből. A vagyoni helyzet elemzéséhez szükséges meghatározni a vagyon és a tőke összetételét, a befektetett eszközök fedezettségét, a tőke változását és a likviditást. A következő táblázatban bemutatott mutatók a mérlegben szereplő fontos tényezők, amelyek segítenek megérteni a vállalkozás pénzügyi helyzetét és stabilitását. A mérleg az eszközöket mutatja be, amelyek a vállalkozás vagyonát alkotják. A mérlegben ugyancsak szereplő források és saját tőke összetétele meghatározza, hogy a vállalkozás milyen arányban finanszírozza tevékenységét. A saját tőke és a befektetett eszközök aránya a vállalkozás vagyonának biztonságát és stabilitását mutatja (Szakács, 2019).

## 1. táblázat Vagyoni helyzet vizsgálata a mérleg adatiból

(Forrás: Szakács (2019) Számvitel A-tól Z-ig alapján saját szerkesztés)

Mérleg adatainak elemzése	
<b>Vagyon összetétele</b>	
Befektetett eszközök aránya	$(\text{befektetett eszközök} / \text{összes eszköz}) * 100$
Forgó eszközök aránya	$(\text{forgóeszközök} / \text{összes eszköz}) * 100$
<b>Tőke összetétele</b>	
Tőkeellátottság	saját tőke/összes forrás
Saját tőke összes tőkéhez viszonyított aránya	$(\text{saját tőke} / \text{összes forrás}) * 100$
Forgótőke értéke	forgóeszközök értéke – rövid lejáratú kötelezettségek
<b>Befektetett eszközök fedezettsége</b>	
Fedezet I. mutató	$(\text{saját tőke} / \text{befektetett eszközök}) * 100$
<b>Tőke változása</b>	
Saját tőke növekedése	$(\text{saját tőke} / \text{jegyzett tőke}) * 100$
<b>Likviditás</b>	
Kötelezettségek aránya	kötelezettségek/összes forrás
Likviditási gyors ráta	$(\text{likvid pénzeszközök} / \text{rövid lejáratú kötelezettségek}) * 100$

A befektetett eszközök esetében elemzésre kerül, hogy a vállalat mennyire hatékonyan használja fel a befektetett eszközeit a bevétel növekedése érdekében. A saját tőke aránya azt mutatja, hogy a vállalat milyen arányban finanszírozza tevékenységét saját tőkéből. A forgó eszköz esetében ismerete a likviditás szempontjából jelentős. A vállalat működéséhez szükségesek a napi tevékenység fenntartásához és a rövid távú kötelezettségek kielégítéséhez. Emellett a forgó eszközök hatékonysága is fontos mutató a vállalat pénzügyi teljesítményének értékelésében, mivel azt jelzi, hogy mennyire képes a vállalat gyorsan pénzzé tenni az eszközeit és forgatni azokat a tevékenységében. A kötelezettségek vizsgálata során megállapítható, hogy milyen teljesítéseket kell a vállalatnak elvégeznie, amely lehet pénzügyi és gazdasági kötelezettség is. A kötelezettségek lehetnek rövid vagy hosszú távúak. A rövid távú kötelezettségek általában egy éven belül esedékesek és fizetendők, például

beszállítói tartozások vagy rövid távú hitelek. A hosszú távú kötelezettségek viszont olyan pénzügyi kötelezettségek, amelyeket egy évnél hosszabb időn belül kell teljesíteni, például hosszú távú hitelek vagy kötvények. A vállalkozás pénzügyi helyzetének vizsgálat során elemezni szükséges a vállalkozás adósságállományát, vagyis az eladósodottság mértékét, illetve a likviditását, a rövid lejáratú fizetőképességet (Szakács, 2019).

## 2. táblázat Adósságállományra és likviditásra vonatkozó mutatók

(Forrás: Takács (2021) *Modern vállalatértékelés alapján saját szerkesztés*)

Adósságállomány és likviditás mutatói	
<b>Adósságállomány</b>	
Adósságállomány	Hátrasorolt kötelezettségek + Hosszú lejáratú kötelezettségek
Adósságállomány aránya	$\text{Adósságállomány} / (\text{Saját tőke} + \text{Adósságállomány})$
Saját tőke aránya	$\text{Saját tőke} / (\text{Saját tőke} + \text{Adósságállomány})$
Adósságállomány fedezettsége	$\text{Saját tőke} / \text{Adósságállomány}$
<b>Likviditási mutatók</b>	
Likviditási mutató ( <i>current ratio</i> )	Forgóeszközök/Rövid lejáratú kötelezettségek
Likviditási gyorsráta ( <i>quick ratio</i> )	$(\text{Forgóeszközök} - \text{Készletek}) / \text{Rövid lejáratú kötelezettségek}$
Pénzhányad (pénzeszköz-likviditás)	Pénzeszközök/Rövid lejáratú kötelezettségek
Hitelfedezettségi mutató	Követelések/Rövid lejáratú kötelezettségek vagy Vevők/Szállítók

Ezek a mutatók tehát biztosítják a vállalkozás mérleg alapú elemzését és meghatározására kerülnek a vállalkozás vagyoni- és tőkeösszetétele, befektetett eszközök értéke, a tőke változása, a likviditás és az adósságállomány (Takács, 2021).

## 2.6. Eredménykimutatás és cash flow kimutatás értékelése

Az eredménykimutatás elemzésével megállapítható az eredménykimutatásban megjelenő teljesítménymutatók, mint az értékesítés nettó árbevétele, a vállalkozás eredményei, a fizetett osztalékok és részesedések, illetve a mérleg szerinti eredmény. Továbbá vizsgálható az összes termelési érték, az árbevétel arányos nyereség és az általános költségek és az

árbevétel viszonya. Az eredménykimutatás értékelése magában foglalja a bevételek és a kiadások vizsgálatát és azok eredményeinek bemutatását.

Az eredménykimutatás esetében a következő mutatókat vizsgálom:

- Értékesítés nettó árbevétel
- Üzleti tevékenység eredménye
- Pénzügyi eredmény
- Működési költség
- Tárgyévi eredmény

A cash flow kimutatás a pénzügyi helyzet és annak változásait mutatja. Bemutatja a vállalat fő üzleti tevékenységéből származó pénzáramlásokat, például az értékesítésből befolyó készpénzt, a költségeket és az adókat. Elemezhető a vállalat befektetési tevékenysége a pénzáramlások függvényében és bemutatja a vállalat finanszírozási tevékenységeiből származó pénzáramlásokat (Zéman & Béhm, 2017).

A cash flow kimutatás esetében a következő mutatókat vizsgálom:

- Működési cash flow
- Befektetési cash flow
- Finanszírozási cash flow

## **2.7. Összegzés**

A bemutatott módszerek és elemzési gyakorlatok alapján átfogó képet kapunk a vállalkozások működésével kapcsolatban. Az iparági elemzés és a környezetelemzés alapján megállapíthatók a vállalkozásra ható gazdasági tényezők. A vagyonalapú értékelésnél a vállalat értéke kerül meghatározásra. A mérleg elemzése során bemutatásra kerül a vállalkozás vagyoni helyzete, tőke összetétele, befektetett eszközök fedezettsége, tőke változása és a likviditás. Elemzésem során kitérek az adósságállomány alakulására. Az eredménykimutatás és cash flow elemzés bemutatásával vizsgálható a vállalkozás által elért eredmények és a pénzáramlás. Mindezek alapján meghatározásra kerülnek azok a vállalati értékek és kockázatok, amelyek alapján a felsővezetés meghatározhatja stratégiai célkitűzését.

### 3. Alkalmazott módszerek

Dolgozatomban primer és szekunder kutatásokat folytattam. A szekunder kutatás során vizsgáltam a témában releváns szakirodalmat, amelyek bemutatják a vállalati elemzés főbb aspektusait. Bemutatom az iparági elemzéseket, illetve a vállalkozás piaci környezetét mutatom be SWOT és PESTEL elemzésekkel. Az iparági hatások Porter öt erő analízisével mérhetők. A vállalkozás vagyoni helyzetének vizsgálata a pénzügyi mutatók, a mérleg, az eredménykimutatás és a cash flow kimutatás elemzésével valósulhat meg.

Primer kutatásomban pénzügyi elemzést végzek, amely során részletesen vizsgálom a vállalkozás pénzügyi kimutatásait és adatait. Ez a módszer alapvető fontosságú az üzleti döntéshozatalban és stratégiaalkotásban, mivel lehetővé teszi a vállalkozásvezetők és érdekelt felek számára, hogy átfogó képet kapjanak a vállalkozás pénzügyi állapotáról és fejlődési potenciáljáról.

Primer kutatásomban tehát részletesen vizsgálom és elemzem a DENCO Klimatechnika Szolgáltató és Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság mérlegét és eredménykimutatását, melyek alapján különböző elemzési módszereket alkalmazok annak érdekében, hogy átfogó képet kapjak a vállalkozás pénzügyi helyzetéről és teljesítményéről. Emellett összehasonlítom ezeket az adatokat a szakirodalomban ismertetett elemzési lehetőségekkel és módszerekkel.

A mérleg és az eredménykimutatás vizsgálata során először is részletesen elemzem a vállalkozás eszközeit, forrásait és azok struktúráját. Ez magában foglalja az eszközök és források részletes felbontását, például az állandó és forgóeszközöket, valamint a saját és idegen forrásokat. Ezenkívül kiemelt figyelmet fordítok a vállalkozás likviditására és tőkestruktúrájára, hogy megérthessem a pénzügyi stabilitását és fenntarthatóságát. Az eredménykimutatás elemzése során megvizsgálom a vállalkozás bevételét, költségeit és nyereségét. Bemutatom a vállalkozás jövedelmezőségét és hatékonyságát. Ezenkívül összehasonlítom a saját elemzéseimet a szakirodalomban ismertetett legújabb kutatási eredményekkel és ajánlásokkal, hogy megállapítsam a vállalkozás erősségeit és gyengeségeit, valamint az esetleges fejlesztési lehetőségeket és kockázatokat. A kutatási eredmények ismeretében megválaszolásra kerülnek kutatási kérdéseim.

## **4. Eredmények és értékelésük**

Kutatásom során elemzem a DENCO Klimatechnikai Kft. mérlegét és eredménykimutatását, amely alapján elvégzem a vállalkozás vagyon alapú értékelését, a mérleg adatainak elemzését. Ismertetem az eredménykimutatás főbb adatait és a vállalati cash flow alakulását.

### **4.1. Vizsgált vállalkozás bemutatása**

A DENCO Klimatechnikai Szolgáltató Kft. 2000-ben alakult, Gödöllőn. A társaság főtevékenysége 4120. Lakó- és nem lakó épületek építése. A vállalkozást 1 fő, a tulajdonos vezeti és 24 fő munkavállalót foglalkoztat (Céginformáció, 2024).

A vállalkozás intézmények, hivatalok számára végez teljes körű külső és belső felújítási munkálatokat. Szolgáltatásaik az építőipari tevékenységek széles spektrumát lefedik. Energetikai fejlesztéseket, generálkivitelezést, épületek külső- és belső felújítását, belsőépítészeti megoldásokat, klíma és hűtéstechnikai rendszereket valósítanak meg illetve szerelési és karbantartási szolgáltatásokat végeznek.

### **4.2. A vállalkozás iparági elemzése**

A vizsgált vállalkozás az építőipari szektorban végzi tevékenységét. A KSH aktuális adatai alapján az építőipari termelés volumene 2024. januárjában 17,2 %-kal meghaladta az előző évi adatokat. Az épületek kivitelezése 20,5%-kal, az egyéb építményi projektek megvalósítása 11,6%-kal emelkedtek. Az építőipari termelés 10,2%-kal növekedett az előző hónap (2023. december) adataihoz viszonyítva (KSH, 2024).

A magyarországi építőipari szektor generálkivitelezői számára az iparági környezet dinamikus, amelyet az aktuális gazdasági hatások és politikai döntések befolyásolnak. Az építőipari szektor függ a gazdasági helyzetétől és az építési projektek volumenétől. A kormányzati beruházások és támogatások szintén befolyásoló hatással bírnak az ágazat termelékenységére. Az infrastrukturális beruházások, adókedvezmények és építőipari projektek pályázati lehetőségei növelik az iparágban működő vállalkozások eredményeit. A szektorra jellemző az erős piaci verseny és hangsúlyos a megfelelő árképzés kialakítása. Az projektek árazását meghatározzák az építőipari alapanyagok árfekvése, a munkabérek



terhelő adók és járulékok és a versenytársak által kínált szolgáltatások ára és minősége. A folyamatosan zajló technológiai innovációk szintén hatással vannak a vizsgált vállalkozás működésére. Az új építési módszerek és fenntarthatósági követelmények térnyerése biztosítja az ágazat innovációját és technológiai fejlődését. A jogszabályi környezet és a kivitelezési engedélyek lebonyolítása szintén befolyásolja a vállalkozás működését.

Porter öt erő elemzése alapján a következők jellemzők az iparágra és vannak hatással a vizsgált vállalkozás működésére:

- Új belépők fenyegetése: Az építőipari szektorban a magas beruházási költségek miatt nehéz belépés a piacra, azonban figyelemmel kell lenni a kisebb vállalkozások működésére és a nemzetközi vállalatok térnyerésére is.
- Helyettesítő termékek fenyegetése: A termékkiváltás fenyegetettsége az innovatív technológiák és alternatív építészeti megoldások térnyerésében nyilvánulhat meg.
- Vásárlók alkupozíciója: A beruházás nagyságától függ, hogy a megrendelőnek milyen alkupozíciója lehet az építőipari kivitelezések során. Ha a vevők nagyok és jól szervezettek, vagy ha sok versenytársat vonzanak magukhoz, akkor növelhetik az árképzési nyomást és csökkenthetik a generálkivitelezők profitabilitását.
- Beszállítók alkuereje: A szállítók erőssége jelentős hatással lehet a generálkivitelezők működésére. Amennyiben kevés a szállító vagy ne áll rendelkezésre megfelelő mennyiségű és minőségű alapanyag, akkor nagyobb lehet az árképzési erejük.
- Versenytársak: Az építőipari szektorban a piaci verseny mértéke és szerkezete határozza meg a generálkivitelezők versenyképességét. Ha a piac erősen versengő, sok kis- és nagyvállalattal, akkor ez általában növeli az árversenyt és nyomást gyakorol a generálkivitelezőkre a költségeik csökkentésére és hatékonyságuk növelésére.

A vállalkozás mikro- és makrokörnyezetének elemzése SWOT analízissel határozható meg, ahol a vállalati belső és külső környezet is meghatározásra kerül, mint a vállalkozásra ható tényezők.

A vállalkozás erősségei között említhető, hogy több évtizedes múltjának és minőségi szakmai munkájának köszönhetően elismert név az építőipari szektorban. A kivitelezések jelentős része intézményi, tehát nagy volumenű beruházás. Ennek megfelelően magas profit

vélelmezett. A technológiai fejlesztések és az új innovatív technológiák, illetve a szakképzett munkaerő alkalmazása szintén a vállalat erősségei között jelenik meg.

A vállalkozás gyengeségeit a magas alapanyag költségek adják, illetve a gazdasági hatások. Az inflációs hatás kedvezőtlenül befolyásolja az építőanyagok árazását és csökkentheti a potenciális megrendelők számát. A hazai és az EU jogrendszerek szabályozzák az építőipari ágazat működését, ennek megfelelően a vállalkozásnak folyamatosan figyelemmel kell kísérnie az építőipart is érintő jogszabályi változásokat.

A lehetőségek között a fenntarthatósági törekvéseket és az innovációkat említeném. A vállalkozásnak alkalmaznia szükséges a fenntartható építészeti megoldásokat és a környezetbarát technológiákat. A nagy értékű beruházások további lehetőséget biztosítanak a vállalkozás további növekedéséhez.

A veszélyek megmutatkozhatnak az alapanyag árak ingadozásában és a megfelelő árazás meghatározásában. Ezek képezik az alapját a megrendeléseknek. További veszély a vállalkozás működése szempontjából a képzett munkaerő hiánya, amely betöltetlen álláshelyeket eredményezhet és akadályozhatja a vállalkozás működését.

### 3. ábra Vizsgált vállalkozás SWOT elemzése

(Forrás: saját szerkesztés)



A PESTEL elemzéssel vizsgálható a vállalkozásra adekvátan az építőipar környezeti tényezői, amelyek befolyásolják az iparágban működő vállalkozások tevékenységét.

- Politikai tényezők: Az építőipar függ a kormányzat aktuális politikájától és a családtámogatási rendszertől. Az infrastrukturális beruházások is hatással vannak az építőipari projektek alakulására.
- Gazdasági tényezők: A gazdasági ciklusok változásai, a gazdasági növekedés és hanyatlás, a magas inflációs ráta és a kormányzati támogatások csökkentése kedvezőtlenül befolyásolhatja az építőipart.
- Társadalmi tényezők: A lakosság beruházási igényei és lehetőségei közvetlenül befolyásolják az iparág működését.
- Technológiai tényezők: A technológia esetében az innovatív megoldások, automatizált építési műveletek, okosépületek és zöld beruházások hatással vannak a munkafolyamatokra.
- Természeti tényezők: A természeti tényezők, mint a környezetvédelmi előírások és a fenntarthatósági törekvések hatásai érezhetők az építőipari szektorban.
- Jogi tényezők: A szabványok az épületek minőségi követelményei befolyásolják az építkezések volumenét.

### **4.3. A vállalkozás versenytárs elemzése és piaci szegmentáció**

A DENCO Kft. versenytársai lehet minden olyan vállalkozás, amely országos szinten a vállalati és intézményei projektek beruházását valósítja meg. Ezek lehetnek építőipari nagyvállalatok, amelyek a vizsgált vállalkozáshoz hasonlóan széleskörű szolgáltatásokat nyújtanak, az építészeti megoldásokban, az ingatlanfejlesztésben és a klimatechnikában. Emellett az ingatlanfejlesztők és beruházók is versenytársak lehetnek, különösen azok a vállalkozások, amelyek azonos célcsoport igényeit biztosítják. Azok a vállalkozások, amelyek gyorsan tudnak reagálni a fogyasztói igényekre és innovatív eszközparkot és technológiákat alkalmaznak, szintén potenciális versenytársnak tekinthetők.

A DENCO Kft. számára fontos lehet a versenytársak átfogó elemzése és figyelemmel kísérése, hogy hatékonyabban tudjon pozicionálni és differenciálni a saját szolgáltatásait a piacon. Ez lehetőséget nyújthat arra is, hogy azonosítsa a saját erősségeit és gyengeségeit a

versenyársakkal szemben, és ez alapján finomítsa a marketingstratégiáját a versenyelőny megszerzése érdekében.

Az építőiparban számos piaci szegmens létezik, és a marketingstratégia a vállalat céljaitól és erőforrásaitól függően változhat. Az építőipari szolgáltatók esetében is fontos lehet, ha meghatározzák a szolgáltatási területük számára adekvát célcsoportot. A vizsgált vállalkozás esetében az intézményi és hivatali célcsoport szegmensét határozták meg szolgáltatásaik fő célcsoportjának. A vállalkozás volumene lehetőséget biztosít nagy értékű projektek megvalósítására, mivel ezek a projektek magasabb költségvetéssel rendelkeznek.

A vállalati marketingstratégiában kiemelt hangsúly szükséges fordítani az ilyen ügyfelek specifikus igényeire és elvárásaira, valamint a hosszú távú partnerségek kialakításának és fenntartásának előmozdítása. Ez magában foglalhatja az egyedi szolgáltatási csomagok kialakítását, az ügyfélkapcsolatok erősítését és az ügyfélszolgálati színvonal magasra emelését.

#### 4.4. A vállalkozás vagyonalapú értékelése

A vállalkozás vagyonának elemzése a 2022. évi éves beszámoló adatai alapján kerültek meghatározásra.

Eszközök	Források
<b>Befektetett eszközök</b> <b>971.496 e Ft</b>	<b>Saját tőke = Vállalat értéke</b> <b>964.092 e Ft</b>
<b>Forgóeszközök</b> <b>1.732.922 e Ft</b>	<b>Kötelezettségek</b> <b>2.386.909 e Ft</b>

A vállalkozás 971.496 e forintot fektetett be hosszú távú eszközeibe, mint az ingatlanok, gépek, berendezések stb. Ez az összeg azt mutatja, hogy a vállalkozás mekkora összeget fektetett be a hosszú távú projektjeibe. A saját tőke megmutatja, hogy a vállalat a saját tőkéből mekkora részt finanszíroz saját forrásból. A vállalat értéke egyenlő a saját tőkével, amely az

eszközök értékének és a kötelezettségeknek a különbségét jelenti. Ez alapján megállapítható, hogy a vállalat mennyire függ külső forrásoktól és milyen mértékben rendelkezik saját tőkével. A forgóeszközök értéke megmutatja, hogy a vállalat rövid távú és könnyen likvidé tehető eszközei, mint a készletek és kintlévőségek mekkora értéket képviselnek. A kötelezettségek értéke megmutatja, hogy milyen mértékű pénzügyi kötelezettségeket vállalt a vállalat, mint például hitelek, tartozások, fizetendő számlák stb. Ez az összeg azt jelzi, hogy mennyi pénzt kell még fizetnie a vállalatnak más vállalkozások számára.

A DENCO Kft. befektetései:

- Klíma Rendszerház Fűtés és Klimatechnika Kft.-ben 100 % tulajdonrész,
- DENCO s.r.o. Szlovákiában bejegyzett társaságban 100 % tulajdonrész.

#### **4.5. A vállalkozás mérleg alapú értékelése**

A vállalkozás árbevételének nagyobb hányadát a lakó- és nem lakó épületek építése, kisebb részben termékértékesítés biztosítja. A vállalkozás immateriális javai között megtalálhatók szellemi termékek, telek tulajdon, építmények, műszaki gépek és berendezések, egyéb berendezések és járművek.

Az adatok alapján a következő megállapításokat teszem:

- A befektetett eszközök aránya jelentős növekedést mutat az évek során, ami azt jelzi, hogy a vállalat hosszú távú befektetésekre helyezi a pénzét.
- A forgóeszközök aránya viszont csökkent, ami azt jelzi, hogy a vállalat kevésbé támaszkodik a rövid távú likvid eszközökre.
- A tőkeellátottság mutatója ingadozik, de általánosságban növekvő tendenciát mutat. Ez azt jelenti, hogy a vállalat egyre nagyobb mértékben finanszírozza tevékenységét saját tőkéből.
- A saját tőke összes tőkéhez viszonyított aránya azonban csökkenő tendenciát mutat, ami arra utal, hogy a vállalat egyre nagyobb mértékben támaszkodik külső forrásokra.
- A forgótőke értéke pozitív és növekvő volt 2020-ban és 2021-ben, azonban 2022-ben negatív értéket mutat. Ez azt jelzi, hogy a vállalatnak problémái lehetnek a forgóeszközök finanszírozásával.

- A befektetett eszközök fedezettsége az első mutató alapján csökkent, ami azt jelenti, hogy a vállalatnak kevesebb fedezete van a hosszú távú eszközeihez képest.
- A saját tőke növekedése kiemelkedő volt az elmúlt években, ami pozitívként értékelhető, mert azt jelzi, hogy a vállalat saját erőből növeli tőkét.
- A kötelezettségek aránya csökkent 2021-ig, majd 2022-ben növekedett. Ez arra utalhat, hogy a vállalatnak nőtték a külső kötelezettségei.
- A likviditási gyors ráta nagy ingadozást mutat, ami azt jelzi, hogy a vállalat likviditási helyzete nem stabil.

### 3. táblázat Vagyoni helyzet elemzése

(Forrás: saját szerkesztés)

Vagyoni helyzet elemzése			
Mutató	2020	2021	2022
<b>Vagyon összetétele</b>			
Befektetett eszközök aránya (%)	7	15	28
Forgóeszközök aránya (%)	79	73	49
<b>Tőke összetétele</b>			
Tőkeellátottság (%)	25	39	27
Saját tőke összes tőkéhez viszonyított aránya (%)	22	21	9
Forgótőke értéke (e Ft)	318 121	480 850	-129 290
<b>Befektetett eszközök fedezettsége</b>			
Fedezet I. mutató (%)	369	254	99
<b>Tőke változása</b>			
Saját tőke növekedése (%)	304	451	603
<b>Likviditás</b>			
Kötelezettségek aránya (%)	75	61	68
Likviditási gyors ráta (%)	35	45	17

A vállalkozás adósságállományára és likviditására a következő megállapításokat teszem:

- Az adósságállomány összege jelentősen ingadozott az évek során, ami azt jelzi, hogy a vállalat pénzügyi helyzete instabil lehet.

- Az adósságállomány aránya az összes forráshoz viszonyítva 2020-ban és 2022-ben magas, ami azt mutatja, hogy a vállalat jelentős mértékben támaszkodik külső finanszírozásra.
- Az adósságállomány fedezettsége ingadozik, de általánosságban növekedő tendenciát mutat, ami pozitívum lehet, mivel azt jelzi, hogy a vállalat képes fedezni adósságait.
- A likviditási mutató és a likviditási gyorsráta értékei az évek során csökkentek, ami azt mutatja, hogy a vállalat likviditási helyzete romlik. Ez komoly kockázatot jelenthet a vállalat számára az operatív tevékenységek finanszírozásában és a rövid távú kötelezettségek kielégítésében.
- A pénzhányad és a hitelfedezettségi mutató is csökkent az évek során, ami arra utal, hogy a vállalat egyre kevésbé képes fedezni rövid távú kötelezettségeit és hiteleinek kamatait.

#### 4. táblázat Adósságállomány és likviditási mutatók

(Forrás: saját szerkesztés)

Mutató	2020	2021	2022
<b>Adósságállomány</b>			
Adósságállomány összege (e Ft)	455 248	252 120	524 697
Adósságállomány aránya (%)	48	26	35
Saját tőke aránya (%)	52	74	65
Adósságállomány fedezettsége (%)	107	286	184
<b>Likviditási mutatók</b>			
Likviditási mutató (%)	322	155	93
Likviditási gyorsráta (%)	235	135	69
Pénzhányad (%)	89	45	17
Hitelfedezettségi mutató (%)	133	90	51

#### 4.6. A vállalkozás eredménykimutatás és cash flow kimutatásának elemzése

Az eredmény adatai alapján elmondható, hogy a vállalkozás árbevétele növekedett, ugyanúgy, mint az egyéb szolgáltatások értéke. Az üzemi (üzleti) tevékenység eredménye viszont csökkent. A vállalkozás nem rendelkezik részesedésekkel. A pénzügyi műveletek eredménye a 2021. évhez viszonyítva pozitív értékű lett.

#### 5. táblázat Eredménykimutatás és cash flow kimutatás

(Forrás: saját szerkesztés)

Eredménykimutatás és cash flow kimutatás			
Mutató	2020	2021	2022
<b>Eredménykimutatás</b>			
Értékesítés nettó árbevétele	2 323 845	2 864 213	3 157 264
Üzleti tevékenység eredménye	228 163	261 849	241 933
Pénzügyi eredmény	-7 104	-16 465	4 812
Működési költség	1 846 887	2 380 421	2 907 374
Tárgyévi eredmény	214 409	235 426	241 983
<b>Cash flow kimutatás</b>			
Működési cash flow (e Ft)	162 903	630 905	374 277
Befektetési cash flow (e Ft)	-45 207	-183 323	-724 553
Finanszírozási cash flow (e Ft)	270 753	-484 705	275 784

Az értékesítés árbevétele a vizsgált időszakban folyamatosan növekedett, amely pozitív jelzés a vállalati piaci teljesítményének tekintetében. Az üzleti eredmény szintén növekedett, majd 2022-ben enyhén csökkent. Ez azt jelzi, hogy a vállalat képes volt növelni az üzleti működéséből származó eredményét, bár 2022-ben némi nehézséggel kellett szembenéznie. A pénzügyi eredmény 2020-ban és 2021-ben negatív volt, amely arra utal, hogy a vállalat pénzügyi kihívásokkal küzd. A működési költség növekedett, amely a vállalkozás piaci növekedésének tudható be. A tárgyévi eredmény növekvő eredményeket mutat, a vállalkozás képes volt fenntartani növekedési ütemét a jelenlegi gazdasági helyzetben is.



A vizsgált három évben a működési cash flow 2021-ben kiugróan magas értéket mutatott, amely a szállítói kötelezettségvállalásból és a vevőkövetelések változásából eredt. A befektetési cash flow értéke negatív eredményeket mutat, mind a három évben, amely a cash flow kimutatás alapján a befektetett eszközök vásárlásával magyarázható. A finanszírozási cash flow 2021-ben negatív eredményt ért el, amelynek oka a vállalkozás hitel és kölcsönfelvétele.

Összességében elmondható, hogy a negatív pénzügyi eredmények mellett a vállalkozás 2022-ben nyereséges volt és növelni tudta értékesítési árbevételét.

## 5. Következtetések és javaslatok

Dolgozatomban a szakirodalomban megismert elemzési módszert követve végeztem el az iparági elemzést és a vállalkozás környezetét vizsgáló elemzési módszereket. Kitértem a vizsgált vállalkozás piaci szegmensére, amely az intézményi beruházások, illetve említésre kerültek a lehetséges vállalkozások, amelyek függetlenül a székhelyüktől hatással lehetnek a vállalkozás működésére. Egy építőipari vállalkozás nem csupán a székhelye és telephelye közvetlen közelében végzi kivitelezői tevékenységét, így potenciális versenytársnak tekintek minden olyan vállalkozást, amely az intézményi ingatlanfejlesztésben működik. A mérleg, eredménykimutatás és cash flow kimutatás elemzésével átfogó képet kaptunk a vállalkozás működéséről. Az építőipari vállalkozás erősen versengő piacon biztosítja a vállalkozás folyamatos működését, amelyet az értékesítés nettó árbevételek értékei is bizonyítanak. A pénzügyi eredménye a folyamatos árbevétel növekedés ellenére 2020. és 2021. évben veszteséget ért el, azonban 2022-ben a vállalat pénzügyi eredménye pozitív. A működési költségei is emelkednek. Ezek betudhatók a vállalkozás beruházásainak és terjeszkedési lépéseinek. A működési cash flow is ingadozást mutat, amely azt jelenti, hogy a pénzáramok egyenletlenek a vizsgált időszakokban. A befektetési cash flow is folyamatosan emelkedik és negatív értékeket produkál. A finanszírozásban is nehézségek valósulnak meg, amelyet a negatív eredmények mutatnak. Az adósságállomány aránya azonban csökkent 2021-ben, illetve 2022-ben újra emelkedett. A likviditási mutatók arra utalnak, hogy a vállalkozás azonnali fizetési lehetőségei romlottak. A pénzhányad is csökkenést mutat, amely alapján megállapítható, hogy a vállalat kevesebb likvid eszközzel rendelkezik. A hitelfedezettségi mutató csökkent az elmúlt három évben, ami azt jelzi, hogy a vállalat nehezebben tudja fizetni hiteleinek kamatait és törlesztéseit a működési eredményéből.

Javaslatom a vállalkozás számára, hogy vizsgálja felül a működési költségeit és optimalizálja a termelési folyamatokat. A hatékonyságnövelés szintén eredményezheti a működési költség csökkenését. A készpénzállomány növelése is fontos lépés lehet a vállalati likviditás növelése érdekében. Fontos, hogy a vállalat csak azokba a projektekbe investáljon, amelyek hozzájárulnak a növekedéshez és a profitabilitás javításához. Ezek a lépések segíthetnek a vállalatnak javítani pénzügyi helyzetét és fenntartható növekedést elérni hosszú távon. Fontos azonban, hogy minden lépést alaposan átgondoljanak és megfelelően tervezzenek, hogy minimalizálják a kockázatokat és maximalizálják a hosszú távú előnyöket.

## 6. Összefoglalás

Dolgozatomban a DENCO Kft. vagyoni és pénzügyi elemzését végeztem el, a vállalat mérleg és eredménykimutatás adatai alapján. Az elemzést követően bemutattam a vállalkozás vagyoni és pénzügyi helyzetét és javaslatot fogalmaztam meg a hatékonyság növelése érdekében.

Kutatásom eredményei alapján a következő kérdések megválaszolását terveztem:

K1: Milyen gyakorlati következtetések vonhatók le a vállalkozások pénzügyi elemzése alapján a jövőbeli fejlődési lehetőségek és kihívások szempontjából, különös tekintettel a saját vállalkozás tapasztalataira?

A vállalkozás pénzügyi elemzése alapján arra a következtetésre jutottam, hogy figyelemmel kell lennie a vállalatnak az adósságállomány emelkedésére és a likviditás csökkenésére. Javaslatom alapján a beruházási stratégiák átgondolása szükséges.

K2: Milyen módszerekkel lehet azonosítani és értékelni a vállalkozások pénzügyi kockázatait, és hogyan segíthet ez a kockázatok kezelésében és minimalizálásában?

A kockázatok azonosítása a mérleg, eredménykimutatás, illetve a cash flow kimutatás vizsgálatával. A pénzügyi mutatók elemzésével és a kockázátértékelési módszerekkel, mint a SWOT és a PESTEL lehetővé válik a vállalat számára, hogy felkészüljön és reagáljon a piaci kihívásokra. A piackutatás és a versenytársak felmérése, az iparági kockázatok azonosítása további információkat szolgáltat a vállalati stratégia kialakítására.

K3: Hogyan segíthet a piaci szegmentáció meghatározásában a vállalkozások pénzügyi elemzése és versenytársak vizsgálata, és hogyan járulhat ez hozzá a vállalkozások hatékonyságának és jövedelmezőségének növeléséhez a változó gazdasági környezetben?

A piaci szegmentáció és a versenytársak vizsgálata fontos lépés a hatékony piaci pozíció kialakításában és a vállalati jövedelmezőségben függetlenül az állandóan változó gazdasági környezettől. A versenytársak vizsgálata lehetővé teszi a vállalkozások számára, hogy megismerjék a piaci versenytársakat, azok termékeit, árait és marketingstratégiáit. A pénzügyi elemzés és a versenytársak vizsgálata révén a vállalkozások képesek lesznek meghatározni jelenlegi piaci pozíciójukat és versenyképességüket az egyes piaci szegmensekben.

## Irodalomjegyzék

Balaton, K. & Hortoványi, L., 2018. *Stratégiai és üzleti tervezés*. ISBN: 978 963 454 153 0 DOI: 10.1556/9789634541530 szerk. Budapest: Akadémiai Kiadó.

Balaton, K. & Tari, E., 2016. *Stratégiai és üzleti tervezés*. ISBN: 978 963 059 878 1 DOI: 10.1556/9789630598781 szerk. Budapest: Akadémiai Kiadó.

Céginformáció, 2024. *DENCO Kft.* [Online]  
Available at: <https://www.ceginformacio.hu/cr9310930648> (Letöltés dátuma: 2024.04.26.)

Hetesi E. & Veres, Z., 2016. *Nonbusiness marketing*. ISBN: 978 963 059 749 4 DOI: 10.1556/9789630597494 ISSN: 2939-6115 szerk. Budapest: Akadémiai Kiadó.

Keller, K. & Kotler, P., 2016. *Marketingmenedzsment*. ISBN: 978 963 059 778 4 DOI: 10.1556/9789630597784 ISSN: 2939-6115 szerk. Budapest: Akadémiai Kiadó.

Keszey, T. & Gyulavári, T., 2017. *Marketingtervezés*. ISBN: 978 963 454 014 4 DOI: 10.1556/9789634540144 ISSN: 2939-6115 szerk. Budapest: Akadémiai Kiadó.

Szakács, I., 2019. *Számvitel A-tól Z-ig*. ISBN: 978 963 295 862 0 DOI: 10.55413/9789632958620 szerk. Budapest: Wolters Kluwer Hungary Kft..

Takács, A., 2021. *Modern vállalatértékelés*. ISBN: 978 963 454 663 4. DOI: 10.1556/9789634546634 szerk. Budapest: Akadémiai Kiadó.

Zéman, Z. & Béhm, I., 2017. *A pénzügyi menedzsment controll elemzési eszköztára*. hely nélkül.: Akadémiai Kiadó. ISBN: 978 963 454 013 7. DOI: 10.1556/9789634540137.

## Mellékletek

3. számú táblázat Vagyoni helyzet elemzése

Mutató	2020	2021	2022
<b>Vagyon összetétele</b>			
Befektetett eszközök aránya (%)	7	15	28
Forgóeszközök aránya (%)	79	73	49
<b>Tőke összetétele</b>			
Tőkeellátottság (%)	25	39	27
Saját tőke összes tőkéhez viszonyított aránya (%)	22	21	9
Forgótőke értéke (e Ft)	318 121	480 850	-129 290
<b>Befektetett eszközök fedezettsége</b>			
Fedezet I. mutató (%)	369	254	99
<b>Tőke változása</b>			
Saját tőke növekedése (%)	304	451	603
<b>Likviditás</b>			
Kötelezettségek aránya (%)	75	61	68
Likviditási gyors ráta (%)	35	45	17
<b>Mérlegadatok közhiteles nyilvántartásból</b>	2020	2021	2022
Befektetett eszközök	131 874	283 790	971 496
Forgóeszközök	1 544 261	1 348 474	1 732 922
Pénzeszközök	428 853	391 730	317 239
Összes eszköz	1 950 451	1 841 852	3 530 133
Saját tőke	486 682	722 108	964 092
Jegyzett tőke	160 000	160 000	160 000
Kötelezettségek	1 463 769	1 119 744	2 386 909

Rövid lejáratú kötelezettségek	1 226 140	867 624	1 862 212
Összes forrás	1 950 451	1 841 852	3 530 133

4. számú táblázat Adósságállomány és likviditási mutatók

Mutató	2020	2021	2022
<b>Adósságállomány</b>			
Adósságállomány összege (e Ft)	455 248	252 120	524 697
Adósságállomány aránya (%)	48	26	35
Saját tőke aránya (%)	52	74	65
Adósságállomány fedezettsége (%)	107	286	184
<b>Likviditási mutatók</b>			
Likviditási mutató (%)	322	155	93
Likviditási gyorsráta (%)	235	135	69
Pénzhányad (%)	89	45	17
Hitelfedezettségi mutató (%)	133	90	51
<b>Mérlegadatok közhiteles nyilvántartásból</b>	2020	2021	2022
Forgóeszköz	1 554 261	1 348 474	1 732 922
Készletek	418 844	178 497	457 294
Követelések	643 298	778 247	958 389
Pénzeszközök	428 853	391 730	317 239
Saját tőke	486 682	722 108	964 092
Hátrasorolt kötelezettségek	227 623	248 000	248 000
Hosszú lejáratú kötelezettségek	227 625	4 120	276 697
Rövid lejáratú kötelezettség	482 711	867 624	1 862 212

5.számú táblázat Eredménykimutatás és cash flow kimutatás

Mutató	2020	2021	2022
<b>Eredménykimutatás</b>			
Értékesítés nettó árbevétele	2 323 845	2 864 213	3 157 264
Üzleti tevékenység eredménye	228 163	261 849	241 933
Pénzügyi eredmény	-7 104	-16 465	4 812
Működési költség	1 846 887	2 380 421	2 907 374
Tárgyévi eredmény	214 409	235 426	241 983
<b>Cash flow kimutatás</b>			
Működési cash flow (e Ft)	162 903	630 905	374 277
Befektetési cash flow (e Ft)	-45 207	-183 323	-724 553
Finanszírozási cash flow (e Ft)	270 753	-484 705	275 784
<b>Mérlegadatok közhiteles nyilvántartásból</b>	2020	2021	2022
Forgóeszköz	1 554 261	1 348 474	1 732 922
Készletek	418 844	178 497	457 294
Követelések	643 298	778 247	958 389
Pénzeszközök	428 853	391 730	317 239
Saját tőke	486 682	722 108	964 092
Hátrasorolt kötelezettségek	227 623	248 000	248 000
Hosszú lejáratú kötelezettségek	227 625	4 120	276 697
Rövid lejáratú kötelezettség	482 711	867 624	1 862 212