

DIPLOMADOLGOZAT

Boga Judit

2024



Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem
Kaposvári Campus
mesterképzési szak

AZ AGM ECO CORPORATE KFT. ÉS A PRIMA PEK KFT.
GAZDASÁGI - PÉNZÜGYI ELEMZÉSE

Belső konzulens: Dr. Wickert Irén egyetemi docens

Belső konzulens intézete/tanszéke:

MATE, Befektetési, Pénzügyi és
Számviteli Tanszék, Vidékfejlesztés és
Fenntartható Gazdaság Intézet

Külső konzulens Dr. Fülöp Kinga-Erzsébet, egyetemi adjunktus

Sapientia Erdélyi Magyar Tudományegyetem

Készítette: Boga Judit

Kaposvár

2024

TARTALOMJEGYZÉK

BEVEZETŐ	8
1. A GAZDASÁGI-PÉNZÜGYI ELEMZÉS ELMÉLETI MEGKÖZELÍTÉSE	9
1.1. A GAZDASÁGI ELEMZÉS ALAPFOGALMAI	9
1.2. AZ ÉVES BESZÁMOLÓ SZEREPE A VÁLLALATI DÖNTÉSEKBEN	12
1.3. AZ ÉVES BESZÁMOLÓ FELÉPÍTÉSE A ROMÁN TÖRVÉNYEK ALAPJÁN	14
1.4. PÉNZÜGYI ARÁNYMUTATÓSZÁMOK.....	19
1.4.1. Likviditási mutatószámok.....	20
1.4.2. Hatékonysági és jövedelmezőségi mutatószámok	20
1.4.3. Eladósodottsági (tőkeáttételi) mutatószámok	22
2. Az AGM ECO CORPORATE KFT. és a PRIMA PEK KFT. bemutatása	23
2.1. A PÉKIPAR BEMUTATÁSA	23
2.2. A VÁLLALTOK MIKROKÖRNYEZETÉNEK VIZSGÁLATA.....	29
E) AZ AGM ÉS PRIMA PÉK ÉVES BESZÁMOLÓINAK ELEMZÉSE.....	35
a. A CÉGEK PÉNZÜGYI STABILITÁSÁNAK ELEMZÉSE.....	35
1. A CÉGEK HATÉKONYSÁGÁNAK ELEMZÉSE	39
2. A CÉGEK JÖVEDELMEZŐSÉGI MUTATÓSZÁMAINAK ELEMZÉSE	44
3. AZ ELADÓSODOTTSÁGI MUTATÓSZÁMOK ELEMZÉSE	48
KÖVETKEZTETÉSEK.....	53
IRODALOMJEGYZÉK	56

BEVEZETŐ

A szakdolgozatom középpontjában az AGM ECO CORPORATE KFT. és a PRIMA PEK KFT. gazdasági elemzése áll. A választásomat ezekre a vállalatokra az alapozza meg, hogy középiskolai és egyetemi szakgyakorlataimat egy könyvelői cégnél végeztem, ahol gyakorlati tapasztalatot szereztem és betekintést nyertem a vállalkozások működésébe. Ez az időszak lehetőséget adott arra, hogy az egyetemi elméleti tanulmányaimat gyakorlati helyzetekben is alkalmazni tudjam, így jól láthatóvá vált számomra, hogy mennyire fontos és érdekes számok mögé nézni.

A gazdasági elemzés és a pénzügyi mutatószámok vizsgálata kulcsfontosságú szerepet játszanak a sikeres vállalkozások működésének megértésében és értékelésében. A szakdolgozatom célja, hogy részletesen feltárja ezeket a mutatószámokat és átfogó képet nyújtson az AGM ECO CORPORATE KFT. és a PRIMA PEK KFT. gazdasági helyzetéről és működéséről. A vizsgálat során kiemelt figyelmet fordítok a likviditás, jövedelmezőség és eladósodottság mutatóira, amelyek meghatározóak a vállalatok hosszú távú fenntarthatósága szempontjából.

A szakdolgozat struktúrája az elméleti és gyakorlati részekre oszlik. Az elméleti részben bemutatom a gazdasági elemzés alapfogalmait és módszereit, valamint részletesen tárgyalom a pénzügyi aránymutatószámok szerepét és jelentőségét a vállalatok értékelésében. Ezután következik a gyakorlati rész, ahol először bemutatom az AGM ECO CORPORATE KFT-t és a PRIMA PEK KFT-t, majd ezekre a vállalatokra vonatkozóan elemzem a pénzügyi mutatószámokat, kitérve azok alakulásának okaira és következményeire a 2018 és 2023 közötti időszakban.

A gyakorlati rész célja, hogy a számadatok alapján konkrét elemzést nyújtson és javaslatokat tegyen a vállalatok pénzügyi teljesítményének javítására és fenntarthatóságának növelésére. Az AGM ECO CORPORATE KFT. és a PRIMA PEK KFT. esetében különösen fontos a likviditás javítása és a pénzügyi stabilitás erősítése, hogy hosszú távon versenyképesek maradjanak a pékiparban.

A továbbiakban részletesen ismertetem az elméleti és gyakorlati részek eredményeit és megvizsgálom, hogy ezek milyen következtetéseket engednek levonni a vállalatok jövőbeli pénzügyi stratégiáival kapcsolatban.

1. A GAZDASÁGI-PÉNZÜGYI ELEMZÉS ELMÉLETI MEGKÖZELÍTÉSE

Az elemzés az emberi gondolkodás hagyományos eszköze arra, hogy feltárjuk és megismerjük a körülöttünk lévő világ eseményeit és jelenségeit. Ez az eljárás a jelenségeket részekre bontja, majd ezeket a részeket részletesen megvizsgálja. Az így kapott eredményeket pedig újra összekapcsolja gondolati szinten, hogy világosabb képet kapjunk az adott jelenség valódi okairól. Ennek révén képesek vagyunk azonosítani a lehetséges beavatkozási pontokat, amikor a vizsgált rendszer nem működik megfelelően az általunk kívánt módon (Huzdik et al., 2020, 6.o).

Az elemzés céljai közé tartozik a hatékonyabb és eredményesebb gazdálkodás elősegítése az alábbi módokon:

- A gazdasági döntések előkészítésének támogatása és a vállalkozás pénzügyi feladatainak megalapozása.
- A fejlődési trendek mérése és értékelése.
- A kitűzött célok teljesítésének értékelése, valamint az esetleges eltérések okainak feltárása.
- A kapacitáskihasználás mérése és a belső tartalékok feltárása az erőforrások felhasználásának optimalizálása érdekében.
- A termelés hatékonyságának és jövedelmezőségének elemzése.
- A gazdálkodás folyamatának ellenőrzése és értékelése (Huzdik et al., 2020, 7.o).

1.1. A GAZDASÁGI ELEMZÉS ALAPFOGALMAI

A múlt és jelen folyamatainak részletes elemzése segít megalapozni többek között a jövőbeli döntéseinket. Az elemzés fő szerepei közé tartozik a „döntés-előkészítés és az ellenőrzés, melyeknek célja a hatékonyabb és eredményesebb gazdálkodás segítése. A gazdasági és pénzügyi elemzés fókuszában a vállalkozás, mint gazdasági rendszer piaci, beszerzési, termelési és fejlesztési tevékenysége áll, valamint működésének komplex értékelése” (Huzdik et al., 2020, 7.o).

Az elemző legfőbb feladata az, hogy visszafelé haladva, a köztes okok azonosításával feltárja a végső kiváltó tényezőt. Ezen ok megszüntetésére a gazdasági vezetés - annak természetétől

függően - operatív és stratégiai intézkedéseket is hozhat. Ezen felül elengedhetetlen az intézkedések hatékonyságának ellenőrzése is. (Huzdik et al., 2020, 7.o).

A gazdasági elemzés módszereit az elemzés célja és a gazdasági folyamat különböző szakaszai alakítják. Ennek megfelelően megkülönböztethetünk operatív és revíziós jellegű elemzést. Az operatív elemzést általában a döntéshozatal előtt vagy a végrehajtási folyamatok során alkalmazzák, míg a revíziós elemzést az utólagos szakaszban végzik. Mindkét módszer helytálló. Az optimális döntés egy adott pillanatban meghatározott feltételek mellett érvényes, azonban a feltételek változásával idővel már nem tartható fenn az optimális döntés állapota. (Huzdik et al., 2020, 7.o).

Az elemzés során nyert információk belső és külső érintettek számára alapvető fontosságúak. Bár gyakran a belső érintettek között érdekellentét áll fenn, különböző típusú és formájú információkra van szükségük. A tulajdonosokat elsősorban a tőkejövedelem érdekli, míg a menedzserek a hosszú távú stabilitásra helyezik a hangsúlyt, de figyelnek a tőkejövedelemre és a munkabérekre is. Az alkalmazott érdeklődése főként a munkabérre vonatkozik. Emellett a vállalat külső érintettjei számára is fontosak az információk, és más perspektívából is érdemes vizsgálni a vállalkozást és környezetét. A vállalkozásokat körülölelő piaci környezet makrokörnyezetre és mikrokörnyezetre osztható. A két környezet közötti fő különbség abban rejlik, hogy a makrokörnyezet a vállalat számára befolyásolhatatlan, míg a mikrokörnyezetet részben befolyásolni lehet. A vállalat képessége a mikrokörnyezet befolyásolására nagyban függ az adott vállalat erőforrásaitól, piaci tárgyalási pozíciójától és szakmai kompetenciáitól. Ennek megfelelően az alábbi érintettektől szükséges információkat kérni:

- a versenytársak;
- a szolgáltatók;
- a fogyasztók,
- a vásárlók és a piaci vevők;
- a szállítók;
- a bankok;
- az állami intézmények;
- az érdekképviselői szervek (Huzdik et al., 2020, 8.o).

Az elemzésünk fő adatforrása a számviteli információs rendszer, mivel innen származnak az ellenőrzött adatok. Az elemzés során felhasználható további adatforrások:

- mérlegek,

- eredménykimutatások,
- éves beszámolók,
- kiegészítő mellékletek.

A gazdasági elemzés során felhasznált adatok mennyisége változhat, attól függően, hogy az elemzés milyen témára összpontosít (Huzdik et al., 2020, 9.o).

A pénzügyi elemzés sokféle módszert foglal magába, amelyek lényegesen hozzájárulnak a pénzügyi döntések meghozatalához. Az említett tények alapján két fő típusú pénzügyi elemzést azonosíthatunk:

1. **A pénzügyi helyzet és jövedelmezőség elemzésének** célja, hogy feltárja a vizsgált entitás pénzügyi stabilitását és kockázati tényezőit. Megvizsgálja azokat a tényezőket, amelyek befolyásolták a jelen időszak pénzügyi helyzetét. Az elemzés fő forrásai az éves beszámoló, főkönyvi kivonat. Ezen adatok alapján a szűkebb értelemben vett pénzügyi elemzés szoros összefüggésben áll a pénzügyi számvittel.
2. **Speciális pénzügyi és gazdasági döntésekhez kapcsolódó elemzés**, amely a pénzügyi menedzsment döntéseit támogatja. Az elemzés adatokat gyűjt nemcsak a pénzügyi, hanem a vezetői számvitelből is. Ezen túlmenően, a gazdasági elemzéseket is magában foglalja. Ellentétben a szűkebb értelemben vett pénzügyi elemzéssel, ez az elemzés erősen analitikus, gyakran alkalmaz faktorelemzést a tényezők hatásának kvantifikálására. Fókuszában az objektum kvantitatív és kvalitatív eredményeinek elemzése áll. Ilyen típusú elemzést nevezünk pénzügyi-gazdasági elemzésnek (Huzdik et al., 2020, 12.o).

1.2. AZ ÉVES BESZÁMOLÓ SZEREPE A VÁLLALATI DÖNTÉSEKBEN

A pénzügyi elemzés fő adatforrását a beszámoló jelenti. A vállalkozó köteles beszámolót készíteni vállalkozásának működéséről, valamint vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről az üzleti év lezárását követően és ezt a számviteli törvény által előírt könyvvezetéssel alátámasztva kell elkészíteni

„A beszámoló célja az információszolgáltatás.

Információt igényelnek

- a tulajdonosok,
- a hitelezők,
- a piaci partnerek,
- a befektetni szándékozók,
- a munkavállalók,
- az állam stb.” (Szántó, 2006, 85.o).

Az üzleti év az az időszak, amely alatt szükséges beszámolót készíteni. „Általában az üzleti év megegyezik a naptári évvel, így a mérleg fordulónapja december 31. Az üzleti év általában 12 hónapot foglal magába.

A vállalkozásoknak a beszámolót kettős könyvvitellel kell megalapozni. Csak akkor készíthet a gazdálkodó egyszerűsített beszámolót egyszeres könyvvitellel alátámasztva, ha erre lehetőséget biztosít a számviteli törvény vagy kormányrendelet. A vállalkozások azonban a törvényben meghatározott keretek között egyszerűsített beszámolót készíthetnek” (Szántó, 2006, 86.o).

Az éves beszámoló jelentősége folyamatosan növekszik a pénzügyi rendszer gyors fejlődése és a turbulens vállalkozói környezet miatt. A gazdasági globalizáció, a tőkepiacok internacionalizálódása, az országok közötti kölcsönös függőség, valamint az integrált gazdaságok közös piacai, mint például az Európai Unió, egyre növelik a vállalatok pénzügyi kimutatásai, így az éves (számviteli) beszámolók iránti elvárásokat is. (Huzdik et al., 2020, 18.o).

A külföldi befektetők és hitelezők számára jelentős nehézséget jelent megérteni és összehasonlítani a különböző országok vállalatainak éves beszámolóit, amelyek számos

módszerrel és eljárással készülnek. E korlátok kezelésének érdekében elengedhetlenné vált a számviteli harmonizáció, amely egységesíti az egyes országok számviteli eljárásait, módszereit és elveit. Így az éves beszámolók világszerte összehasonlíthatóvá és érthetővé válnak. (Huzdik et al., 2020, 18.o).

Az éves jelentés alapvető adatforrást nyújt a pénzügyi elemzéshez, mivel részletes információkat tartalmaz az alanyok pénzügyi helyzetéről és a jövedelmezőségéről. A mérleg segítségével megismerhetjük, hogy milyen feltételek mellett zajlott a vállalat átalakulási folyamata. Az eredménykimutatás pedig bemutatja, hogyan alakultak át az inputok outputokká, és milyen eredménnyel zárult ez a folyamat (Huzdik et al., 2020, 18.o).

A beszámoló formája változhat attól függően, hogy milyen típusú és méretű gazdálkodó vállalkozásról van szó, valamint, hogy milyen erős kapcsolatok fűzik más vállalkozásokhoz. Egy kisvállalkozás, ami korlátolt felelősségű társaság formájában működik, például más beszámolót fog készíteni, mint egy részvénytársaság, ami anyavállalatnak nem minősül. Ugyanígy egy vállalatcsoport anyavállalata is eltérő beszámolási formát alkalmazhat a beszámoló készítési kötelezettségének eleget téve.

Az éves beszámolók különböző formái:

- éves beszámoló;
- egyszerűsített éves beszámoló;
- összevont (konszolidált) éves beszámoló (Paár et al., 2021 25.o).

A Nemzetközi Számviteli Szabványok Keretelvei behatóan foglalkoznak az éves beszámoló kvalitatív jellemzőivel, amelyek közé a következőket soroljuk:

- érthetőség;
- lényegesség és relevancia;
- megbízhatóság;
- hitelesség;
- tartalom elsődlegessége a formával szemben;
- semlegesség;
- óvatosság;
- teljesség;
- összehasonlíthatóság.

Ezek a szempontok együttesen segítenek abban, hogy az éves beszámoló valóságghű és megbízható képet adjon a vállalat pénzügyi helyzetéről és teljesítményéről, ezáltal támogatva a döntéshozókat és befektetőket a megfelelő döntések meghozatalában (Pál, 2021, 68.o).

Kinek kell éves beszámolót készítenie?

A társas vállalkozások, gazdálkodó szervezetek kötelezettsége az éves beszámoló elkészítése. Ez a kötelezettség vonatkozik a cégekre, nonprofit szervezetekre, egyesületekre, alapítványokra, ügyvédi irodákra és más szervezetekre is.

Egyéni vállalkozásoknak, egyéni ügyvédeknek és más bíróságon nem bejegyzett szervezeteknek nem szükséges éves beszámolót készíteniük (Láng, 2023).

Mi az az éves beszámoló?

Az éves beszámoló az üzleti vállalkozások gazdasági működését és pénzügyi helyzetét dokumentáló írásos anyag, amelyet a számviteli törvény előírásainak megfelelően, a könyvelés alapján kell összeállítani. Ezt a dokumentumot minden esetben magyar nyelven kell elkészíteni az előző üzleti év lezárását követően.

Az éves beszámolóban a legjelentősebb részek közé tartoznak a mérleg, az eredménykimutatás és a kiegészítő melléklet.

Az elkészítés módja és típusai változhatnak a gazdálkodó szervezet méretétől függően. A szervezetnek figyelembe kell vennie a számviteli törvény által előírt határértékeket annak eldöntésekor, hogy melyik típusú beszámolóra van szükség és alkalmazható-e az egyszerűbb formai beszámolók elkészítése (Takács, 2023).

1.3. AZ ÉVES BESZÁMOLÓ FELÉPÍTÉSE A ROMÁN TÖRVÉNYEK ALAPJÁN

Romániában az éves beszámoló elkészítését az 1802/2014 Pénzügyminiszteri rendelet 16–27. és 489–492. alpontjai szabályozzák. Az éves jelentéseknek átfogó és részletes képet kell adniuk a szervezet pénzügyi év során elért teljesítményéről és tevékenységeiről. A beszámoló tartalmát a vállalat nagysága szerint szabályozzák. A méreteik alapján a vállalatok lehetnek:

- mikrovállalkozások;
- kisvállalkozások és
- közepes- és nagyvállalkozások.

Mikrovállalkozás

Az OMFP 1802/2014 szerint egy vállalkozás mikrovállalkozásnak minősül, ha az alábbi három feltétel közül legalább kettőt az adott pénzügyi év végén teljesít:

1. **Eszközérték:** A mérlegfőösszeg nem haladja meg az 1 500 000 RON-t.
2. **Bevétel:** Az éves nettó árbevétel nem haladja meg a 3 000 000 RON-t.
3. **Dolgozók száma:** Az átlagos létszám legfeljebb 10 fő.

A beszámoló felépítése mikrovállalkozás esetén:

- egyszerűsített mérleg,
- eredménykimutatás.

Kisvállalkozások

A kisvállalkozások a 2014. évi OMFP 1802 rendelet értelmében olyan vállalkozások, amelyek az alábbi három feltételből legalább kettőt teljesítenek az adott pénzügyi év végén:

1. **Eszközérték:** A mérlegfőösszeg nem haladja meg a 4 000 000 RON-t.
2. **Bevétel:** Az éves nettó árbevétel nem haladja meg a 8 000 000 RON-t.
3. **Dolgozók száma:** Az átlagos létszám legfeljebb 50 fő.

A beszámoló felépítése kisvállalkozások esetén:

- egyszerűsített mérleg,
- eredménykimutatás,
- kiegészítő mellékletek,
- választható módon a saját tőke változásáról szóló jelentés és/vagy a pénzforgalmi jelentés (cash-flowt).

Közepes- és Nagyvállalkozások meghatározása

A rendelet a közepes- és nagyvállalkozásokat a következő kritériumok alapján sorolja be:

1. Közepes vállalkozások:

- A mérlegfőösszeg nem haladja meg a 17 500 000 RON-t.
- Az éves nettó árbevétel nem haladja meg a 35 000 000 RON-t.
- Az átlagos létszám legfeljebb 250 fő.

E három feltétel közül legalább kettőt teljesítenek az adott pénzügyi év végén.

2. **Nagyvállalkozások** azok a vállalkozások, amelyek bármelyik a fent említett kritériumok közül meghaladja az értékhatárt, vagy az előírt létszámnál több alkalmazottal rendelkeznek.

A beszámoló felépítése közepes és nagyvállalkozások esetén:

- mérleg,
- eredménykimutatás,
- saját tőke változásának jelentése,
- pénzforgalmi jelentés (cash-flow),
- kiegészítő mellékletek.

Íme néhány fontos elem és kérdés, amelyet figyelembe kell venni az éves jelentés elkészítésekor: Ezek a jelentések részletesen tájékoztatják az olvasót egy szervezet pénzügyi teljesítményéről és tevékenységeiről a pénzügyi év során. Ahhoz, hogy az ilyen jelentések könnyen érthetőek legyenek, fontos szabályokat kell betartani, például az eszközök, kötelezettségek és a saját tőke megfelelő bemutatását.

A bevételeket akkor ismerik el az eredménykimutatásban, amikor hihetően ki lehet értékelni a jövőbeli gazdasági előnyök növekedését az eszközérték növekedésével vagy a kötelezettség értékének csökkenésével egy időben. A bevétel elismerése egyidejűleg történik az eszközök növekedésének vagy a kötelezettségek csökkenésének elismerésével (például az eszközök értékesítéséből vagy szolgáltatásokból származó nettó növekedés, vagy a kötelezettségek csökkenése a kötelezettség elengedéséből eredően). A költségeket akkor ismerik el az eredménykimutatásban, amikor hihetően ki lehet értékelni a jövőbeli gazdasági előnyök csökkenését az eszköz értékének csökkenésével vagy a kötelezettség értékének növekedésével. A költségek elismerése egyidejűleg történik a kötelezettségek értékének növekedésének vagy az eszközök értékének csökkenésének elismerésével (például a foglalkoztatott munkabérek vagy az eszközök értékcsökkenése).

Az éves pénzügyi kimutatásoknak hű képet kell adni az entitás eszközeiről, kötelezettségeiről, pénzügyi helyzetéről és nyereségéről vagy veszteségéről (OMFP 1802, 2014, 24 pt.).

Ha ezen szabályozás alkalmazása nem elegendő a teljes és hű kép nyújtásához az entitás eszközeiről, kötelezettségeiről, pénzügyi helyzetéről és nyereségéről vagy veszteségéről, akkor az éves pénzügyi kimutatások magyarázó jegyzeteiben szükség esetén további információkat kell biztosítani a megfelelő követelmények teljesítése érdekében (OMFP 1802, 2014, 25 pt.).

Ha kivételes esetekben egy szabályozás alkalmazása összeegyeztethetetlen a 24. és 25. pontokban előírt kötelezettségekkel, akkor az adott rendelkezés nem alkalmazható annak érdekében, hogy hű képet adjon az entitás eszközeiről, kötelezettségeiről, pénzügyi helyzetéről és nyereségéről vagy veszteségéről. Az ilyen rendelkezés nem alkalmazása magyarázó jegyzetekben történik az éves pénzügyi kimutatásokhoz, a rendelkezés okainak és hatásainak

magyarázatával az entitás eszközeire, kötelezettségeire, pénzügyi helyzetére és nyereségére vagy veszteségére (OMFP 1802, 2014, 26 pt.).

A vállalat vezetősége minden pénzügyi évben elkészít egy jelentést, amelyet vezetői jelentésnek nevezünk. Ez a jelentés részletesen bemutatja a vállalat tevékenységeinek fejlődését és teljesítményét, valamint a pozícióját és részletesen ismerteti a fő kockázatokat és bizonytalanságokat, amelyekkel a vállalat szembenéz. A vezetői jelentést a vállalat vezetősége hagyja jóvá és az elnök nevében aláírja. Amennyiben szükséges a vállalat fejlődésének, teljesítményének vagy pozíciójának megértéséhez, az elemzés tartalmazza a pénzügyi és ha szükséges, nem pénzügyi kulcsfontosságú mutatókat az adott tevékenységekre vonatkozóan, beleértve azokat az információkat is, amelyek a környezettel és a személyezettel kapcsolatosak. Az elemzés bemutatása során a vezetői jelentés tartalmaz továbbá hivatkozásokat és kiegészítő magyarázatokat a pénzügyi kimutatásokban szereplő összegekkel kapcsolatban.

A MÉRLEG

A mérleg egy kétoldalú kimutatás, amely egy adott időpontra vonatkozóan pénzügyi értékben tartalmazza a vállalkozás vagyonát. A vagyon összetételét, fajtáját és származását is bemutatja.

Mérleg egy olyan összevont, rögzített tagolásban készülő számviteli okmány, amely egy adott időpontra (fordulónapra) vonatkozólag tartalmazza a vállalkozás eszközeit és forrásait megfelelő pénznemben kifejezve. A mérlegben két szempontból is vizsgálhatjuk a vagyont. Az első szempontban azt vizsgáljuk, hogy az újratermelési folyamatban, milyen szakaszban tartózkodnak és mely szerepet töltenek be. A második szempontban a vagyon származását vizsgáljuk (Takács et al., 2019, 40.o).

$$\text{AKTIVA} = \text{PASSÍVA}$$

$$\text{ESZKÖZ} = \text{FORRÁS}$$

A mérleg bal oldalán az aktívákat (eszközöket) találjuk, a jobb oldalon meg a passzívákat (forrásokat). Az eszközök és a források adatainak felhasználásával, az elemzés történhet:

- vertikálisan,
- horizontálisan.

A vertikális elemzés során a számításainkat, vagy csak az eszközök, vagy csak a források adatai alapján végezzük. Ez két módon történhet:

- az eszköz, valamint a forrás állomány elemzésével,
- mutatószámok képzésével.

A horizontális elemzés esetében olyan mutatószámokat határozzunk meg, mely az elemzés céljának megfelelően összeveti a mérleg két oldalának valamely csoportját vagy tételét (Bíró et al., 2016. 50.o).

AZ EREDMÉNYKIMUTATÁS

„Az eredménykimutatás, olyan számviteli okmány (beszámoló fő része), amely egy adott időszakra vonatkozóan, előre meghatározott szerkezetben, összevontan és pénzügyi értékben tartalmazza az eredmény összetevőit (bevétel és ráfordítás), illetve ezek különbségeként az időszak eredményét” (Adorján et al., 2001 in: Fülöp, 2011, 74.o).

Fontos ábrázolni a cégben lezajló tranzakciók hatását, még akkor is, ha ezeknek a gazdasági eseményeknek hatása van a vagyoni állományra. Az **eredménykimutatás** segítségével mutatjuk be ezt a hatást. Az eredménykimutatás lehetővé teszi a vállalat teljesítményének bemutatását és elemzését. A **ráfordítások** olyan költségeket jelentenek, amelyek a vállalat tevékenységének végzése érdekében merülnek fel. Például a bérek, anyagköltségek vagy bérleti díjak ráfordítások. Ezek csökkentik az eredményt. A **bevételek** (hozamok) pedig a vállalat tevékenységéből származó jövedelmet jelentik. Például az eladásokból származó bevétel vagy kamatbevétel. Ezek növelik az eredményt (Fülöp, 2011, 75.o).

A kettős könyvvitelt vezető vállalkozások esetében a realizálás elvéből indulunk ki. Ebben az esetben az adott periódusban kibocsájtott eszközök és szolgáltatások ellenértékét nevezzük az adott időszak hozamának. Ráfordításnak nevezzük a kibocsájtott eszközök és szolgáltatásokhoz hozzárendelhető költségeket. Így kapjuk meg a realizált eredményt. Az eredménykimutatás lehetővé teszi:

- az eredmény összetételének megismerését,
- a vállalkozás jövedelmezőségének megállapítását,
- az előző év adatokkal történő összehasonlítás révén a tevékenység alakulásának megítélését (Takács, 2022).

AZ ÉVES BESZÁMOLÓ ALAPJÁN SZÁMOLT PÉNZÜGYI MUTATÓK

„A pénzügyi teljesítmény értékeléséhez használt viszonyszámok általában az éves beszámoló adataira támaszkodnak és képet adnak a múltbeli gazdasági tevékenység alakulásáról. Ezek könnyen előállíthatók és értelmezhetők, azonban a múltbeli teljesítmény alapján nehéz következtetéseket levonni a jövőbeli vállalati teljesítményre. A teljesítménymérés mutatói a tulajdonosi elvárást tükröző tartalom mellett segítik:

- a vállalat potenciális befektetőit, a hitelezőket,
- a vállalati menedzsmentet, munkavállalókat,
- a versenytársakat, a piac többi szereplőjét, vállalat stratégiai megrendelőit,
- a felügyeleti szerveket, az adóhivatalt, hogy képet kapjanak a vállalat pénzügyi teljesítményéről.

A pénzügyi elemzés alapját az összehasonlítás képezi. Az időbeli és térbeli összehasonlítások útján értékes információhoz juthatunk. Az elemzés egyik leglényegesebb pontja a relevancia. Csak egymással tartalmilag egybevágó abszolút számok összehasonlításának van értelme. A térbeli elemzésnél valamely gazdasági egység pénzügyi adatait vagy azonos iparágba tartozó másik cég adataival, vagy az iparági átlaggal hasonlítjuk össze. A pénzügyi elemzés tradicionálisan az összehasonlításra épül. Az összehasonlításnál sok esetben a pénzügyi adatoknak nem az abszolút, hanem a viszonylagos nagysága bír jelentősebb információ tartalommal” (Hernádi, 2010, 11.o).

1.4. PÉNZÜGYI ARÁNYMUTATÓSZÁMOK

Az alábbiakban bemutatom a pénzügyi elemzés menetét, amit a pénzügyi aránymutatószámok segítségével végzek.

A pénzügyi elemzés a következő lépésekből áll:

- 1) Az elemzett vállalat pénzügyi és számviteli aránymutatóinak kiszámítása.
- 2) A pénzügyi mutatószámok összehasonlítása az ágazati átlagokkal (térbeli összehasonlítás).
- 3) A pénzügyi aránymutatók időbeli alakulásának elemzése (trendelemzés).
- 4) A pénzügyi aránymutatók közötti kapcsolatok vizsgálata.
- 5) Javaslatok kidolgozása a felmerülő akadályokra (Huzdik et al., 2020, 33.o).

Az abszolút mutatószámok mellett a pénzügyi helyzet leírására használnak relatív mutatószámokat is. Ezek lehetővé teszik a vállalatok közötti összehasonlítást és az ágazati értékekkel való összehasonlítást. Az ilyen összehasonlítás kizárólag a relatív, más néven aránymutatók használatával lehetséges. Bár a pénzügyi aránymutatók száma szinte végtelen, a gyakorlatban a leggyakrabban használt mutatókat fogjuk részletesen tárgyalni (Huzdik et al., 2020, 33.o).

“A pénzügyi aránymutatószámok rendszerét az alábbi mutatószámcsoporthoz alkotják:

- a) likviditási mutatószámok,
- b) hatékonysági mutatószámok,
- c) jövedelmezőségi mutatószámok,
- d) eladósodottsági (tőkeáttételi) mutatószámok,
- e) piaci érték mutatószámai” (Huzdik et al., 2020, 33.o).

1.4.1. Likviditási mutatószámok

A likviditási mutatók azt vizsgálják, hogy a vállalat képes-e kielégíteni az esedékes kötelezettségeit. A likviditás elemzése során három fő fogalmat különböztetünk meg: vállalati likviditás, szolvencia és eszközök likviditása. A vállalati likviditás, amelyről már részben beszéltünk, a vállalat hosszú távú fizetőképességét jelenti, azaz, hogy a vállalat képes-e hosszú távon fenntartani az esedékes adósságok törlesztési képességét. A szolvencia gyakran szinonimája a vállalati likviditásnak, és a rövid távú fizetőképességet jelzi, vagyis azt, hogy a vállalat képes-e a közeljövőben fennálló fizetési kötelezettségeit teljesíteni. Az eszközök likviditása azt mutatja, hogy egy adott vagyonelem mennyire könnyen alakítható át készpénzzé, beleértve az átalakítás gyorsaságát is. Az egyes eszközök likviditási szintje jelentősen eltérő lehet, ezért a vagyonelemeket különböző likviditási kategóriákba sorolják.

A leglikvidebb eszközök olyanok, mint a pénzeszközök, rövid futamidejű bankbetétek, rövid futamidejű értékpapírok és kereskedési céllal vásárolt értékpapírok, melyek bármikor eladhatók vagy megvásárolhatók a pénzügyi piacokon, A rövid időn belül realizálható vagyonelemek olyan aktívumok, mint rövid futamidejű követelések, amelyek többnyire üzleti kapcsolatokból származó, nem kvalifikált követelések. A forgóeszközök alacsonyabb likviditási tulajdonsággal rendelkező elemei közé tartoznak a készletek. Kizárólag hosszú távon likvid mérlegelemek olyanok, mint a hosszú lejáratú követelések, befektetett pénzügyi eszközök, hosszú futamidejű bankbetétek és bizonyos immateriális javak és nagyon alacsony likviditással bíró és nem likvid vagyonelemek közé tartoznak a tárgyi eszközök és bizonyos immateriális javak, például a licencek (Huzdik et al., 2020, 34.o).

1.4.2. Hatékonysági és jövedelmezőségi mutatószámok

A leggyakrabban alkalmazott mutatók közé tartoznak a forgási mutatók, melyek szinte minden ágazatban hasznosíthatóak. Két alapvető mutatójuk van: a forgási sebesség és a forgási idő. A forgási sebesség azt mutatja, hogy egy adott ráfordítás hányszor térül meg a vizsgált időszakban, míg a forgási idő, napokban kifejezve azt jelzi, hogy mennyi idő szükséges egy

adott ráfordítás egyszeri megtérüléséhez. Ezek általában készletekre, vevőkre és szállítókra vonatkoztatva értelmezhetőek. A vevői futamidő azt jelenti, hogy átlagosan mennyi idő telik el egy termék értékesítése és az azt követő vevői fizetés között az összes vevői tranzakcióra vonatkozóan. A szállítói futamidő pedig azt mutatja, hogy átlagosan mennyi idő telik el egy termék beszerzése és a szállító felé történő kifizetés között az összes szállítói tranzakcióra vonatkozóan (Paár et al., 2021, 91.o).

A jövedelmezőségi mutatószámok arra szolgálnak, hogy megmutassák egy vállalat tevékenységének eredményességét és sikerességét. Ezek a mutatók kvantifikálják, hogy milyen hatékonysággal használta fel a vállalat a rendelkezésére álló forrásokat gazdálkodása során. A jövedelmezőségi mutatószámok a legáltalánosabbak közé tartoznak, mivel közvetetten tükrözik a likviditást, a hatékonyságot és az eladósodottságot. Ezek a mutatószámok széles skáláját alkotják és mindig az eredményt hasonlítják össze az adott nevezővel, amely lehet például saját tőke, osztóke, árbevételek stb. (Huzdik et al., 2020, 48.o).

A számlálóban feltüntetett eredmény lehet:

- a) Az adózás előtti (adózatlan) eredmény (angol rövidítése: EBT) az a tétel, amelyhez a mérleg szerinti eredményhez hozzá kell adni a jövedelemadót;
- b) Az adózott eredmény, amelyet nettó nyereségnek vagy veszteségnek is neveznek (angol rövidítése: EAT), az eredménykimutatás utolsó tételeként jelenik meg: mérleg szerinti eredmény vagy az üzleti (számviteli) év eredménye;
- c) A kamatfizetés és adózás előtti eredmény (angol rövidítés: Earnings Before Interest and Taxes, EBIT) az a mutató, amelyet úgy számítanak ki, hogy a mérleg szerinti eredményhez hozzáadják a jövedelemadót és a kamatráfordításokat. Az angol irodalomban az EBIT gyakran az üzemi eredményt jelenti, mivel kizárólag az üzleti tevékenységből származó hozamokat és költségeket veszi figyelembe, és nem tartalmazza a nem üzleti tevékenységből származó bevételeket és költségeket;
- d) Az értékcsökkenési leírások nélküli, kamatfizetés és adózás előtti eredmény (angol rövidítés: Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization, EBITDA) az a mutató, amelyet úgy kapunk, hogy az EBIT (kamatfizetés és adózás előtti eredmény) és az értékcsökkenési leírások közötti különbséget számítjuk ki (Huzdik et al., 2020, 49.o).

1.4.3. Eladósodottsági (tőkeáttételi) mutatószámok

A tőkeáttételi mutatószámok célja, hogy áttekintést nyújtsanak a finanszírozási források struktúrájáról. A saját, valamint az idegen tőke aránya jelentős hatással van a vállalat stabilitására. Magas saját tőke arány esetén a vállalat függetlenebbé válik, míg az idegen források növekedése komoly következményekkel járhat.

A tradicionális, vagy U-görbe tőkeszerkezeti elmélet szerint a vállalatok kölcsönt vesznek fel a piaci kamatlábak függvényében, amíg ez elfogadható marad a hitelezők számára. Ha a tőkeáttételi mutatók elérnek egy kritikus szintet a hitelezők szemében, a kölcsönfelvétel magasabb kamatlábat vonhat maga után. Ez növelheti az eladósodottság kockázatát a részvényesek számára, akik magasabb hozamot várnak el a növekvő kockázatért cserébe. Ennek eredményeképpen az idegen tőke finanszírozási költségei mellett az elvárt hozam is emelkedhet, ami befolyásolhatja az átlagos tőkeköltségeket. Az optimális tőkeszerkezetet az a pont jelöli a görbén, ahol az átlagos tőkeköltségek minimálisak, és a vállalati piaci érték a legmagasabb (Huzdik et al., 2020, 50.o).

2. Az AGM ECO CORPORATE KFT. és a PRIMA PEK KFT. bemutatása

AGM ECO CORPORATE KFT. (Ditrói Pékség)

1965-től a 90-es évekig Gyergyóditróban az állami pékség működött. Ezt követően a BreadStar vállalat vette át, de sajnos bezárt. 2010-ben a Ditrói Pékség újraindította a működést és a hagyományos kovászos parasztkenyér gyártásához az őseink által hagyott recepteket és módszereket alkalmazta. A kezdeti 8 fős csapat 2016-ra 60 főre nőtt és mára már több mint 100 embert foglalkoztatnak. A növekvő kereslet és forgalmazási területek miatt bővíteni kellett az üzemet és az autóparkot. Pályázati támogatással modern gépsorokat telepítettek, de továbbra is fontosnak tartják a kézi munkát. Piachálózatuk évek alatt jelentősen kiterjedt, termékeik megtalálhatók a környező megyék kisboltjaiban és nagyvállalatainál egyaránt. A tulajdonosok és pékmesterek folyamatosan fejlesztik hagyományos megoldásaikat, minőségi alapanyagokkal dolgoznak és bővítik termékskálájukat. Naponta több mint 8000 darab kenyerből választhatnak a vásárlók és hasonló növekedést mutatnak a péktermékek is. Fontos szerepet kap a száraz tészta kategória is, melyet szintén hagyományos módon, kizárólag minőségi és természetes összetevőkből készítenek. A diabetikus kenyér is kiemelt termékük. Miközben őrzik a hagyományos ízeket, folyamatosan dolgoznak új recepteken, hogy termékeik minőségi és egészségesek maradjanak.

PRIMA PEK KFT.

A PRÍMA PÉKSÉG szintén egy pékipari vállalat. 1997-ben alapították, napjainkban már 50 alkalmazottat foglalkoztat. Ez a szám volt magasabb is de a technológiai fejlesztések okán már nincs szükség nagyobb személyzetre, ugyanis a gyártási folyamatok bizonyos részei gépesítve lettek. A termékkínálatban megtalálhatóak a különböző fajtájú kenyerek, amelyek közül mindenki megtalálhatja a számára megfelelőt. A kenyerek mellett péktermékek és kalácsok is bekerültek a kínálatba.

2.1. A PÉKIPAR BEMUTATÁSA

Románia 2018-ban az Európai Unió hatodik legnagyobb búzatermelője volt, amely mintegy 7,5 millió tonna búzát állított elő. Ennek ellenére a helyi fogyasztók évente több százmillió lej értékben vásárolnak olyan pékárukat, amelyeket úgy vélnek frissnek, de valójában külföldről érkeznek gyorsfagyasztva, és a nemzetközi áruházláncokban kaphatók. Az Eurostat, az Európai

Unió statisztikai hivatala szerint Románia agrárszektorának külkereskedelmi mérleghiánya 2016-ban 150 millió euró volt.

Szakértők szerint a behozatal és a kivitel közötti mintegy 700 millió lejes különbség főként a multinacionális áruházláncok által nagy mennyiségben importált fagyasztott termékekkel magyarázható, amelyeket helyben sütnek meg és friss áruként forgalmazznak. „A modern kiskereskedelmi iparunk mélyhűtött kenyeret importál. A fogyasztói preferenciák a friss kenyér felé mozdultak el, mely tulajdonképpen előkelesztett és fagyasztott. Amikor a fogyasztó megvásárolja, azt hiszi, hogy friss kenyeret vásárol az áruház pékségében, de valójában gyorsfagyasztott termékről van szó. Nem tudom, hogy ez jó vagy rossz, de tény, hogy ezért importálunk rengeteg mélyhűtött kenyeret” – mondta Ștefan Pădure, a Román Élelmiszerek Promoválásáért Egyesület elnöke (APAR) (Rotaru, 2017).

A helyzet kialakulásában szerepet játszik az is, hogy a hazai termelők gyakran csak a belföldi piacra koncentrálnak, és nem képesek kihasználni az Európai Unió tagságából eredő előnyöket. „Az ágazat nem tudott teljes mértékben profitálni az EU-tagságból, és nem tudott megfelelően célozni a külföldi piacokat, melyeket az Unió létrehozott” – mondta az APAR elnöke. A pékipari ágazatban mintegy 6000 cég működik, köztük a piacvezető Vel Pitar is, amely éves árbevétele körülbelül 350 millió lej. Romániában a sütőipar az egyik kevés terület, ahol a belföldi tulajdonban lévő vállalkozások dominálnak. A fogyasztói kereslet növekedése miatt Romániában egyre nagyobb a kereslet külföldi gyártású élelmiszerek iránt. Az Országos Statisztikai Hivatal adatai szerint Románia tavaly 6,51 milliárd euró értékben importált mezőgazdasági és élelmiszeripari termékeket, míg a kivitel 557,4 millió euróval alacsonyabb volt (Pengő Z., 2017).

Romániában az utóbbi évtizedben a kenyérfogyasztás csökkent, az évi 92 kg/fő átlagból alig több mint 82 kg/fő-re. Ez még mindig meghaladja az európai átlagot (78 kg/fő/év). A legújabb piaci tanulmány szerint, amit Aurel Popescu, a Romániai Malomipari Munkáltatók Szövetségének (ROMPAN) elnöke mutatott be, az egy főre jutó kenyérfogyasztás várhatóan nem fog jelentős mértékben csökkenni a következő időszakban. Popescu szerint bár Románia elvesztette első helyét a kenyérfogyasztás rangsorában Európában, a jelenlegi csökkenő tendencia fenntartható.

A piaci elemzés szerint 2017-ben jelentős növekedés történt a kekszek és perecek, sütemények, tészták és egyéb pékáruk fogyasztásában. Ugyanakkor a lisztfogyasztás csökkent, ami részben

annak tudható be, hogy az emberek rohanó életmódot folytatnak és gyakran útközben fogyasztanak kekszet vagy perecet reggelire, ami magyarázatot adhat a kekszfogyasztás növekedésére és a lisztfogyasztás visszaesésére (Nica, 2018).

A Rabobank International elemzői szerint az európai malomipari vállalatoknak több stratégiai fejlesztési lehetőség is adódik: kiválóság a hazai piacon, összeurópai malomipari konszolidáció és a részpiacokra szakosodott malomipari stratégiák. A hazai piacon való kiválóság lehetőséget biztosít az ipari szereplők számára, hogy hatékony üzleti modelleket alkalmazzanak, kiváló nyersanyagokkal dolgozzanak és rugalmasan reagáljanak a helyi piaci változásokra, ezzel növelve a versenyképességet. Az összeurópai konszolidáció életképes megoldást jelent néhány malomipari versenytárs számára, hiszen az uniós méretgazdaságosság lehetőséget teremt a pékipar piaci növekedésére és a modern kiskereskedelmi környezethez való alkalmazkodásra.

Végezetül, a részpiacokra specializált malomipari stratégiák, például a durumbúza, rizs, kukorica és zab feldolgozása, magasabb megtérülést és hatékonyságot ígérnek, mint a hagyományos búza őrlése, így különböző piaci lehetőségeket kínálva a szakterületek között (RO.aliment, 2018).

A vállalatok makró környezetének vizsgálata

A **STEEP**-elemzés a vállalatok makró környezetének elemzésével foglalkozik. Az analízis során a vizsgált tényezőket rövidíti. Angol megfelelői: S: Social, T: Technological, E: Economic, E: Environmental, P: Political.

A STEEP-elemzés részei:

- S: Social – Társadalmi környezet
- T: Technological: -Technológiai környezet
- E: Economic – Gazdasági környezet
- E: Environmental – Természeti környezet
- P: Political – Politikai és jogi környezet

A STEEP elemzés a társadalmi, technológiai, gazdasági, környezeti és politikai tényezőket veszi figyelembe az elemzés során. Általában akkor alkalmazzák, amikor valamilyen változás áll be a piaci működésben és a szervezeten kívülről rengeteg plusz információ érkezik. Az, hogy

az öt vizsgálandó faktorból melyik kap nagyobb hangsúlyt, nagyban függ a vállalkozás céljaitól, valamint attól, hogy az eddigi status quo-t, mely tényező borította fel (Naylor, 2024).

Social – Társadalmi környezet

A társadalmi tényezők a fogyasztói viselkedést és preferenciákat befolyásoló kulturális, demográfiai és társadalmi trendek. Ezek a tényezők jelentősen befolyásolják a pékségipar működését. Az egyik legfontosabb társadalmi tényező, amely hatással van a pékségiparra, az az, hogy változnak a fogyasztói preferenciák. A mai fogyasztók egyre inkább egészségtudatosak és egészségesebb opciókat követelnek, például teljes kiőrlésű kenyér és alacsony cukortartalmú péksütemények. A pékségiparnak alkalmazkodnia kell ezekhez a változó preferenciákhoz annak érdekében, hogy versenyképes maradjon és kielégítse a vásárlók igényeit. A demográfiai trendek szintén fontos társadalmi tényezők, amelyek hatással vannak a pékségiparra. Az előregedő népesség olyan demográfiai trend, amely átalakítja a fogyasztói preferenciákat és igényeket. Ahogy a népesség átlagéletkora nő, egyre nő a kereslet az idősök speciális táplálkozási igényeit kielégítő termékek iránt, például alacsony só- és alacsony zsírtartalmú opciók iránt. Egy másik fontos társadalmi tényező, amely befolyásolja a pékségipart, a kulturális sokféleség. A szektornak figyelembe kell vennie a vásárlók sokféle kulturális ízlését és preferenciáit. Például a pita iránti növekvő kereslet tükrözi a fogyasztók változó kulturális sokféleségét. Az e-kereskedelem és a közösségi média térhódítása további társadalmi tényező, amely átalakítja a pékségipart. Az e-kereskedelmi platformok és a közösségi média lehetővé teszik a szektor számára, hogy szélesebb közönséget érjen el és népszerűsítse termékeit.

Technological - Technológiai környezet

A modern világban a technológiai tényezők befolyásolják az összes iparágat, beleértve a pékségipart is. Például a pékségiparban megjelentek a modern sütők, keverők és egyéb berendezések, amelyek növelték a pékségek hatékonyságát és termelékenységét. A szakosodott szoftverprogramok fejlesztése lehetővé tette a pékeknek, hogy optimalizálják termelési folyamataikat és javítsák receptúrájukat. A technológia integrációjával a sütésben a pékek most már kevesebb erőfeszítéssel és magasabb minőségben tudnak több terméket előállítani, mint korábban. Továbbá az e-kereskedelem térhódítása szintén hatással volt a pékségiparra. Az online pékáru eladások egyre népszerűbbek lettek és a technológia jelentősen elősegítette ezt a trendet. Az online rendelési rendszerek és szállítási platformok megkönnyítették a fogyasztók számára, hogy otthonról rendeljenek péktermékeket. Emellett az online marketing és közösségi

média segítségével a pékségek promózhatják termékeiket és szélesebb közönséget érhetnek el. A mobilalkalmazások megkönnyítették a vásárlók számára a rendeléseket és a pékségek számára az árukészletük és szállításaik kezelését. Ezenkívül a pékségipart új csomagolási technológiák is érintik. Az előrehaladott csomagolóanyagok, például a biológiailag lebomló és környezetbarát anyagok egyre népszerűbbek lettek a pékségiparban. Ezek az anyagok nemcsak környezetbarátabbak, hanem kiváló védelmet is nyújtanak a pékáruk számára, ami segít meghosszabbítani azok eltarthatóságát. Emellett a technológia segítségével a pékek vonzó csomagolást is tervezhetnek, amely vonzza a vásárlókat.

Economic – Gazdasági környezet

A gazdasági tényezők a szélesebb gazdasági környezetre utalnak, amelyben a pékségipar működik, ideértve az inflációt, a gazdasági növekedést, az kamatlábakat és az árfolyamokat. Ezek a tényezők jelentősen befolyásolják a pékségipar működését és nyereségességét. Az infláció az egyik legfontosabb gazdasági tényező, amely hatással van a pékségiparra. Az infláció arra utal, hogy az áruk és szolgáltatások árai idővel növekednek. Az infláció többféleképpen is érintheti a pékségipart. Először is, növelheti a nyersanyagok, mint például a liszt, cukor és vaj költségeit, amelyek alapvető összetevői a pékáruk termékeknek. Ennek eredményeként ez növelheti a pékségipari termékek árát, csökkentve a szektor nyereségességét. Másodszor, az infláció növelheti a munkaerőköltségeket is, mivel a béreket ki kell igazítani a megélhetési költségek növekedéséhez. Egy másik fontos gazdasági tényező, amely befolyásolja a pékségipart, az a gazdasági növekedés. A gazdasági növekedés arra utal, hogy az ország bruttó hazai terméke (GDP) idővel növekszik. Egy növekvő gazdaság lehetőségeket teremthet a pékségipar számára az üzleti tevékenység kiterjesztésére és új ügyfelek elérésére. De egy stagnáló vagy zsugorodó gazdaság korlátozhatja a szektor növekedési potenciálját és nyereségességét. A kamatlábak további fontos gazdasági tényezők, amelyek befolyásolják a pékségipart. A kamatlábak azonosítják a pénzintézetektől történő kölcsönzés költségét. A magas kamatlábak növelhetik a szektor kölcsönköltségeit, nehezebbé téve a hitelhez való hozzáférést, az új technológiákba történő beruházást vagy az üzleti tevékenység kiterjesztését. Ezenkívül a magas kamatlábak csökkenthetik a fogyasztói költsékezést, mivel a fogyasztóknak többet kell fordítaniuk jövedelmükből a hiteltörlesztésre, csökkentve ezzel a pékáruk iránti keresletet.

Environmental – Természeti környezet

A pékségipart különféle környezeti tényezők érintik. Az egyik tényező, amely hatással van a pékségiparra, az éghajlatváltozás. Az éghajlatváltozás hatása a pékségiparra megfigyelhető az alapanyagok, például a liszt, cukor és vaj árának és elérhetőségének ingadozásában. Az éghajlatváltozás súlyos időjárási viszonyokat okozhat, például aszályokat vagy áradásokat, amelyek befolyásolhatják az alapanyagok termelését és minőségét. Ennek eredményeként a pékségeknek intézkedéseket kell tenniük az ellátási láncuk kezelésére és alternatív forrásokat kell találniuk az alapanyagok beszerzésére annak érdekében, hogy csökkentsék az éghajlatváltozás hatását üzleti tevékenységükre. A vízkészletek elérhetősége szintén hatással van a pékségiparra. A víz kritikus erőforrás a kenyér és más pékáruk előállításához. Azonban a vízhiány egyre jelentősebbé válik világszerte. A pékségeknek fenntartható vízgazdálkodási gyakorlatokat kell bevezetniük annak érdekében, hogy csökkentsék a vízfogyasztást és minimalizálják a környezeti hatást. Emellett a hulladékkezelési rendeletek is hatással vannak a pékségiparra. A pékáruk előállítása jelentős mennyiségű hulladékot generál, ideértve az élelmiszert, csomagolást és szennyvizet. Ezért a pékségeknek hatékony hulladékkezelési gyakorlatokat kell bevezetniük annak érdekében, hogy csökkentsék a generált hulladék mennyiségét és minimalizálják környezeti hatásukat. Ez magában foglalja a környezetbarát csomagolóanyagok használatát, az élelmiszerhulladék komposztálását és a szennyvíz kezelését a kibocsátás előtt.

Political – Politikai és jogi környezet

A pékségipart politikai tényezők befolyásolják. A pékségipar az élelmiszer- és italipar fontos része. Különböző tényezők, köztük a politikai tényezők is befolyásolják működését. A kormányzati szabályozások nélkülözhetetlenek bármely iparág számára és a pékségipar sem kivétel. A kormány előírásokat és törvényeket állít fel annak érdekében, hogy a vállalkozások biztonságosan, tisztességesen működjenek és betartsák a törvényeket. Az egyik kulcsfontosságú szabályozási terület a pékségipar számára az élelmiszerbiztonság. A kormányzat szabványokat állít fel az élelmiszer minőségére, tárolására és előkészítésére annak érdekében, hogy az élelmiszerek fogyasztásra biztonságosak legyenek. A pékségiparnak meg kell felelnie ezeknek az előírásoknak annak érdekében, hogy fenntartsa a fogyasztók bizalmát és elkerülje a potenciális jogi vagy pénzügyi következményeket. Ezenkívül az adópolitikai változások jelentős hatással lehetnek a pékségipar termelési költségeire és nyereségességére.

Például az adókulcsok emelkedése növelheti a nyersanyagok, energia és egyéb, a pékségtermelés folyamatához szükséges inputok költségét. Ezen két tényező mellett a politikai stabilitás kulcsfontosságú a pékségipar működése szempontjából. A politikai stabilitás az országban tapasztalható politikai zavarok vagy instabilitás hiányát jelenti, ideértve a társadalmi felzaklatottságot, politikai zűrzavart vagy polgári zavargásokat. Amikor egy ország politikai stabilitást tapasztal, egészséges környezetet biztosít a vállalkozásoknak a működéshez és növekedéshez. Ezzel szemben a gazdasági instabilitás negatívan befolyásolhatja a pékségipart, csökkentve a fogyasztói költsékezést és a pékáruk iránti keresletet. Ennek következtében csökkenhet a bevételek és a nyereség a szektorban.

Jogi tényezők hatása a pékségiparra. Ennek megfelelően különféle jogszabályi rendelkezések és követelmények vonatkoznak rá, amelyek befolyásolják működését. Ez a szakasz kiemeli a pékségipart érintő jogi tényezőket. A pékségipart az élelmiszerbiztonsági előírásoknak kell megfelelnie, amelyeket helyi, állami és szövetségi hatóságok állapítanak meg. Ezeket az előírásokat azért hozták létre, hogy biztosítsák, hogy a pékségek által előállított termékek fogyasztásra biztonságosak legyenek. A pékségeknek be kell tartaniuk ezeket az előírásokat megfelelő higiéniai gyakorlatok alkalmazásával, engedélyezett összetevők használatával, valamint megfelelő tárolási és kezelési eljárások fenntartásával. Az előírásoknak való nem megfelelés jogi következményekkel járhat, például bírságokkal, a pékség bezárásával és súlyosabb esetekben még büntetőeljárásokkal is. Emellett a pékségipar a munkajogszabályok hatálya alá tartozik. Ezek a törvények a minimálbérre, túlórára, munkaidőre és diszkriminációra vonatkoznak. A pékségeknek be kell tartaniuk ezeket a törvényeket annak érdekében, hogy elkerüljék a munkavállalókkal vagy munkaegyesületekkel való jogi vitákat. Fontos továbbá, hogy a pékségek megfelelő nyilvántartásokat és dokumentumokat vezessenek munkaügyi gyakorlataikról annak érdekében, hogy igazolják a törvények betartását (Makos, 2024).

2.2. A VÁLLALTOK MIKROKÖRNYEZETÉNEK VIZSGÁLATA

A **SWOT** elemzés egy széles körben elismert stratégiai tervezési eszköz. Segít megérteni és azonosítani a vállalkozás erősségeit, gyengeségeit, a felkínálkozó lehetőségeket és a fennálló veszélyeket egy adott helyzetben. Gyakran alkalmazzák a marketing stratégia kidolgozásánál, de hasznos lehet az üzleti stratégia megtervezésekor is.

A SWOT egy betűszó, ami négy elemből áll össze:

- Strengths = Erősségek

- Weaknesses = Gyengeségek
- Opportunities = Lehetőségek
- Threats = Veszélyek

Az elemzés célja, hogy egy adott helyzetet belső és külső szempontok alapján is megvizsgáljunk, figyelembe véve saját helyzetünket. A belső szempontok az erősségek és gyengeségek, melyekre általában közvetlen hatást gyakorolhatunk. Ugyanakkor a lehetőségek és veszélyek, azaz a külső tényezők gyakran olyanok, amelyek rajtunk kívül állnak.

A SWOT elemzés nem számít tudományos kutatásnak. Az eredmény értékelése teljesen szubjektív. A módszer alapja az, hogy mennyire vagyunk képesek átlátni a vállalkozásunkat érintő belső és külső tényezőket. A célja nem a pontos előrejelzés, hanem az, hogy segítsen meghatározni, mivel tervezzük (Tusnádi, 2019).

AGM ECO CORPORATE KFT. SWOT elemzése

Ahhoz, hogy az AGM ECO CORPORATE KFT. kihasználja az erősségeit és elhárítsa a veszélyeket, számos stratégia lehetséges, ezek a következők:

A cég kihasználhatja erős termékkínálatát és minőségét azzal, hogy folyamatosan figyelemmel kíséri a piaci trendeket és a vásárlói igényeket, valamint biztosítja a kiváló minőségű, friss termékeket. Emellett erős hírnevük révén kihasználhatják a helyi közösség támogatását és építhetik az üzleti kapcsolataikat. A következő ábrán az AGM ECO CORPORATE KFT SWOT elemzése látható.

1. ábra: AGM ECO CORPORATE KFT: SWOT elemzése

(Forrás: saját munka)

ERŐSSÉGEK (STRENGTHS)	GYENGESÉGEK (WEAKNESSES)
• Termékkínálat: Széles választékú friss pékáruk és péksütemények kínálata. • Minőség: Kiváló minőségű, friss és ízletes termékek. • Helyszín: A legtöbb élelmiszerboltban jelen vannak mindkét gyártó termékei • Hírnév: Jó hírnév a helyi közösségben, amely hosszú évek alatt épült fel. • Rugalmasság: Képesség az üzleti modell gyors adaptálására az új trendekhez vagy igényekhez.	• Árképzés: Magasabb árak lehetnek, mint a versenytársaknál, ami elvesztheti az árérzékeny vásárlókat. • Technológiai elmaradottság: Hiányzó vagy elavult technológiai eszközök, amelyek csökkenthetik az hatékonyságot és a termelékenységet. • Munkaerő problémák: Nehézségek a munkaerő megtartásában vagy a képzett szakemberek megszerzésében. • Konkurencia: Versenyhelyzet egyéb pékségekkel, nagyobb láncokkal vagy kiskereskedelmi áruházakkal.
LEHETŐSÉGEK (OPPORTUNITIES)	VESZÉLYEK (THREATS)
• Új termékek és szolgáltatások: Bővítés a kávézó vagy reggeliző helyszolgáltatásokkal. • Online jelenlét: Kialakítás egy online rendelési rendszer vagy az online marketing bővítése. • Környezettudatosság: Kínálhatnak bio, egészséges vagy helyben előállított termékeket, ami vonzó lehet a környezettudatos vásárlóknak. • Lokális együttműködések: Együttműködés a helyi szállodákkal, éttermekkel vagy rendezvény szervezőkkel. • Befektetés a munkaerőbe: Képzési programok vagy juttatások kialakítása a munkaerő megtartása érdekében.	• Gazdasági instabilitás: Az általános gazdasági környezet változása, amely hatással lehet a fogyasztói kiadásokra. • Egészségügyi szabályozások: Szigorúbb egészségügyi és higiéniai előírások betartására vonatkozó követelmények. • Konkurens expanzió: Új pékségek megnyitása a területen, vagy nagyobb láncok bővítése. • Termelési költségek növekedése: Az alapanyagok, energia vagy munkaerő költségeinek növekedése. • Technológiai kihívások: Az automatizáció és az online kereskedelem növekedése, ami versenyhátrányt okozhat a hagyományos pékségek számára.

A cégnek figyelmet kell fordítania az árképzésre, hogy versenyképes maradjon az árérzékeny vásárlók számára és felül kell vizsgálnia technológiai infrastruktúráját a hatékonyság növelése érdekében. A munkaerő problémák kezelése érdekében beruházhatnak a munkaerőbe és képzési programok bevezetésével segíthetik a munkaerő megtartását.

Az új termékek és szolgáltatások bevezetése, online jelenlétük fejlesztése, valamint a környezettudatos termékek kínálata véget új piaci lehetőségeket nyithat számukra. Emellett fontos, hogy lokális együttműködéseket építsenek ki és figyelemmel kísérjék a gazdasági környezet változásait.

Az egészségügyi szabályozások szigorú betartása és a versenytársak expanziójának figyelemmel kísérése elengedhetetlen a veszélyek kezelése terén. Végül, a technológiai kihívásokra reagálva fejleszteniük kell technológiai képességeiket az online kereskedelem térnyerésére válaszul. Ezáltal a cég sikeresen új lehetőségeket teremthet és hatékonyan kezelheti a piaci kihívásokat.

PRIMA PEK KFT. SWOT elemzése

A következő ábrán a PRIMA PEK KFT SWOT ELEMZÉSE látható.

1. ábra: PRIMA PEK KFT SWOT elemzése SWOT elemzése

(Forrás: saját munka)

ERŐSSÉGEK (STRENGTHS)	GYENGESÉGEK (WEAKNESSES)
• Minőségi termékek: Friss, helyben készült péksütemények, kenyerek, torták és más péksütemények, amelyek magas minőséget képviselnek. • Helyi alapanyagok: Helyi termelőktől származó alapanyagok használata, amely támogatja a helyi gazdaságot és frissességet biztosít. • Kiváló ügyfélszolgálat: Barátságos és segítőkész személyzet, amely személyre szabott kiszolgálást nyújt. • Kedvező elhelyezkedés: A pékség jól megközelíthető helyen található. • Széles termékkínálat: Változatos termékek, amelyek minden vásárlói	• Magas költségek: Az alapanyagok és bérköltségek magasak lehetnek, ami csökkenti a profitot. • Korlátozott marketing: Kevésbé hatékony marketingstratégia, ami nehezíti az új vásárlók megszerzését. • Munkaerőhiány: Nehézségek a megfelelően képzett pékségi dolgozók megtalálásában és megtartásában.

<i>igényt kielégítenek, beleértve a gluténmentes, vegán, vagy cukormentes termékeket is.</i>	
LEHETŐSÉGEK (OPPORTUNITIES)	VESZÉLYEK (THREATS)
• Online értékesítés: Webshop indítása, ami lehetővé teszi a termékek online értékesítését és házhoz szállítását. • Új termékek bevezetése: Innovatív és szezonális termékek fejlesztése, amelyek vonzzák az új és visszatérő vásárlókat. • Piaci terjeszkedés: Új boltok nyitása más városokban vagy régiókban. • Partnerségek és együttműködések: Helyi kávézókkal, éttermekkel vagy szállodákkal való együttműködés, amelyek a pékség termékeit kínálják. • Környezettudatos megoldások: Környezetbarát csomagolóanyagok és fenntartható gyakorlatok bevezetése, ami vonzó lehet a környezettudatos vásárlóknak.	• Versenytársak: Más pékségek és nagy áruházak pékségei erős konkurenciát jelentenek. • Gazdasági változások: Az alapanyagárak emelkedése vagy gazdasági visszaesés csökkentheti a vásárlók költési kedvét. • Élelmiszerbiztonsági szabályozások: Szigorúbb élelmiszerbiztonsági előírások bevezetése, amelyek növelhetik a működési költségeket. • Változó fogyasztói szokások: Az egészségtudatos és diétás trendek változása befolyásolhatja a keresletet. • Technológiai fejlődés: Az automatizálás és új technológiák bevezetése versenyhátrányba hozhatja a tradicionális pékségeket, ha nem tudnak lépést tartani.

A pékség a következő lépéseket teheti meg a SWOT elemzés alapján:

A cég kihasználhatja minőségi termékeit és helyi alapanyagait azzal, hogy továbbra is magas minőségű, friss péksüteményeket és pékárukat kínál, ami támogatja a helyi gazdaságot és növeli a vevők elégedettségét. Az exkluzív ügyfélszolgálat és a kedvező elhelyezkedés segíthet abban, hogy lojális vásárlóközönséget vonzzanak és a széles termékkínálatnak köszönhetően kielégítsék az eltérő vásárlói igényeket.

Azonban az alacsony hatékonyságú marketingstratégiákat és a munkaerőhiányt kezelni kell, hogy növeljék új vásárlói bázisukat és megfelelő képzést biztosítsanak a dolgozóknak.

Az online értékesítés bevezetése új értékesítési csatornát nyithat számukra, míg új termékekkel és piaci terjeszkedéssel tágíthatják termékkínálatukat és növelhetik piaci jelenlétüket. A partnerségek és együttműködések révén új értékesítési lehetőségeket teremthetnek, míg a környezettudatos megoldások bevezetése vonzóvá teheti őket a környezettudatos vásárlók számára.

Fontos figyelmet fordítani a versenytársakra, az élelmiszerbiztonsági szabályozásokra és az árak változásaira, hogy felkészüljenek a piaci kihívásokra. Emellett a változó fogyasztói szokásokra és a technológiai fejlődésre való reagálás is alapvető fontosságú a versenyben maradás szempontjából.

Ezen stratégiák segítségével a pékség hatékonyan kihasználhatja erősségeit, minimalizálhatja gyengeségeit, kihasználhatja a piaci lehetőségeket és csökkentheti a külső fenyegetéseket.

E) AZ AGM ÉS PRIMA PÉK ÉVES BESZÁMOLÓINAK ELEMZÉSE

a. A CÉGEK PÉNZÜGYI STABILITÁSÁNAK ELEMZÉSE

Az általános likviditási mutató a vállalatok rövid távú fizetőképességét méri és azt jelzi, hogy a rövid lejáratú kötelezettségek milyen arányban vannak fedezve forgóeszközökkel. A következő táblázat a két vállalat Általános likviditásának változását szemlélteti a 2018-2023-as időszakban

$$\text{Általános likviditás} = \frac{\text{Forgó eszközök}}{\text{Rövid távú tartozások}}$$

1.táblázat. Általános likviditás AGM

(Forrás: saját munka a cég éves (2018-2023) beszámolói alapján)

AGM	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Általános likviditás	1,63	0,87	0,59	0,64	0,74	0,81
Forgó eszközök	4.003.169	3.587.284	2.135.646	2.062.151	1.842.009	2.743.893
Rövid távú tartozások	2.455.662	4.138.941	3.608.322	3.225.402	2.500.573	3.390.620

2. táblázat. Általános likviditás PRIMA PEK

(Forrás: saját munka a cég éves (2018-2023) beszámolói alapján)

PRIMA PEK	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Általános likviditás	1,48	1,63	1,63	0,53	0,62	0,66
Forgó eszközök	1.982.229	2.278.226	2.862.800	1.305.826	1.411.291	1.252.018
Rövid távú tartozások	1.343.350	1.393.795	1.760.459	2.477.130	2.273.147	1.901.915

Az egy éven belül pénzzé tehető eszközök és az 1 éven belül felmerülő kötelezettségek aránya segít megállapítani, hogy rövid távon a vállalkozás képes-e fizetni. Ha ez az arány 1-nél magasabb, akkor elfogadhatónak tekinthető, mivel az 1 alatti érték arra utalhat, hogy a vállalkozásnak nehézségei lehetnek a rövid távú fizetések teljesítésében. Azonban nem kívánatos, ha az arány túl magas, mert ez azzal járhat, hogy a vállalkozás túlzottan konzervatív módon kezeli az eszközeit és nem fekteti be megfelelően. A hitelintézetek általában rossznak

tekintik az 1,3 alatti értéket, közepesnek az 1,3 és 1,8 közöttit, míg a jó értéknek az 1,8 felettit. Gyakran előfordul, hogy a hitelkérelmek esetében az 1,8 feletti arányt várják el. Ha az arány 1 alá csökken, az azonnali fizetőképességi problémákat jelezhet.

Az általános likviditási mutató a vállalatok rövid távú fizetőképességét méri és azt jelzi, hogy a rövid lejáratú kötelezettségek milyen arányban vannak fedezve forgóeszközökkel. Az ideális érték 1,5-2 között van.

- Az **AGM** esetében az általános likviditási mutató 2018-ban még viszonylag erős volt, jelezve, hogy a vállalat képes volt fedezni rövid távú kötelezettségeit. Azonban 2020-ra drasztikusan csökkent, ami likviditási problémákra utal. 2023-ban enyhe javulás tapasztalható, de még mindig a biztonságos szint alatt marad, ami azt jelzi, hogy a vállalat továbbra is küzd a rövid távú pénzügyi kötelezettségeinek fedezésével.
- A **PRIMA PEK** esetében 2018 és 2020 között a mutató javult, jelezve a likviditási helyzet stabilizálódását. Azonban 2021-ben jelentősen csökkent, ami likviditási problémákat jelez. 2023-ra kissé javult, de továbbra is a biztonságos szint alatt van, ami azt jelzi, hogy a vállalat nehezen tudja rövid távú kötelezettségeit teljesíteni.

A gyors likviditási mutató (gyorsráta) a forgóeszközök és a rövid lejáratú kötelezettségek arányát méri, figyelembe véve a likvidebb eszközöket (készletek nélkül). A következő táblázatok a Likviditási gyorsráta alakulását szemléltetik.

$$\text{Likviditási gyorsráta} = \frac{\text{Forgóeszközök} - \text{Készletek}}{\text{Rövid távú tartozások}}$$

3. táblázat. Likviditási gyorsráta 2018-2023 AGM

(Forrás: saját munka a cég éves (2018-2023) beszámolóí alapján)

AGM	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Likviditási gyorsráta	1,39	0,84	0,55	0,43	0,39	0,64
Forgóeszközök-Készletek	3.407.880	3.458.754	1.993.333	1.396.943	976.311	2.154.451
Rövid távú tartozások	2.455.662	4.138.941	3.608.322	3.225.402	2.500.573	3.390.620

4. táblázat. Likviditási gyorsráta 2018-2023 PRIMA PEK

(Forrás: saját munka a cég éves (2018-2023) beszámolóí alapján)

PRIMA PEK	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Likviditási gyorsráta	0,67	0,85	0,37	0,56	0,56	0,68
Forgóeszközök-Készletek	903.901	1.178.498	659.414	1.388.828	1.278.644	1.285.113
Rövid távú tartozások	1.343.350	1.393.795	1.760.459	2.477.130	2.273.147	1.901.915

A számláló nem tartalmazza a forgóeszközök közötti készleteket, mivel ezek között olyanok is lehetnek, amelyek átlagos üzleti körülmények között nehezen, vagy csak hosszú idő alatt tehetők készpénzzé, így nem alkalmazhatóak könnyen a rövid távú kötelezettségek finanszírozására. Mivel a számláló értelmezése szerint alacsonyabb, mint a Likviditási mutató I. számlálója, ezért a hányados értéke is alacsonyabb, de elfogadható értéknek itt is az 1-et vagy annál magasabbat tekintenek. Kereskedelmi vállalkozások esetében elfogadható az 1 alatti érték. Ennek oka az, hogy ilyen vállalkozásoknál általában magas az árukészlet nagysága és a készletek levonása a számlálót jelentősen csökkentheti. Ez azonban nem feltétlenül jelent rossz fizetőképességet.

A gyors likviditási mutató (gyorsráta) a forgóeszközök és a rövid lejáratú kötelezettségek arányát méri, figyelembe véve a likvidebb eszközöket (készletek nélkül).

- Az **AGM** esetében a likviditási gyorsráta jelentősen csökkent 2018 és 2020 között, ami azt jelzi, hogy a vállalat nem rendelkezik elegendő rövid távú likvid eszközzel a kötelezettségei fedezésére. 2023-ban javulás történt, de még mindig alacsony szinten van, ami azt jelzi, hogy a vállalat továbbra is küzd a rövid távú fizetőképességgel.
- A **PRIMA PEK** esetében a mutató 2018 és 2020 között javult, jelezve, hogy a vállalat képes volt javítani rövid távú likvid eszközeinek arányát. Azonban 2021-ben ismét csökkent, ami a rövid távú likviditás romlására utal. 2023-ban ismét javult, de továbbra is alacsony, ami azt jelzi, hogy a vállalat likviditási helyzete nem stabil.

A pénzhányad mutató azt méri, hogy a készpénz és annak egyenértékű eszközei milyen mértékben fedezik a rövid lejáratú kötelezettségeket. Az ideális érték itt is 1 felett van, bár a valóságban ritkán érhető el ilyen magas érték. A következő táblázatok a Pénzhányad mutató alakulását szemléltetik.

$$\text{Pénzhányad} = \frac{\text{Pénzeszközök}}{\text{Rövid távú tartozások}}$$

5. táblázat. Pénzhányad 2018-2023 AGM

(Forrás: saját munka a cég éves (2018-2023) beszámolói alapján)

AGM	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Pénzhányad	0,11	0,03	0,04	0,21	0,17	0,03
Pénzeszközök	267.746	128.530	142.313	672.313	436.458	105.541
Rövid távú tartozások	2.455.662	4.138.941	3.608.322	3.225.402	2.500.573	3.390.620

6. táblázat. Pénzhányad 2018-2023 PRIMA PEK

(Forrás: saját munka a cég éves (2018-2023) beszámolói alapján)

PRIMA PEK	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Pénzhányad	0,28	0,49	0,70	0,03	0,14	0,04
Pénzeszközök	378.766	681.976	1.237.181	81.028	318.404	78.779
Rövid távú tartozások	1.343.350	1.393.795	1.760.459	2.477.130	2.273.147	1.901.915

A vállalkozás azonnali likviditását mutatja be, mivel a számlálóban már csak az értékpapírokat és pénzeszközöket szerepelteti, vagyis azokat az eszközöket, amelyek gyakorlatilag azonnal készpénzzé tehetők és azonnal felhasználhatók a kötelezettségek kiegyenlítésére. Ha az érték 1 feletti, nagyon magas likviditási biztonságról beszélhetünk, azonban ez az érték sok esetben túlzott lehet, mivel attól függ, hogy a más típusú eszközök milyen gyorsan tehetők pénzzé. Legalább 0,2-es értéket érdemes elérni. Ha az érték 0,01 alatt van, csődvészélyről beszélhetünk.

A pénzhányad mutató azt méri, hogy a készpénz és annak egyenértékű eszközei milyen mértékben fedezik a rövid lejáratú kötelezettségeket. Az ideális érték itt is 1 felett van, bár a valóságban ritkán érhető el ilyen magas érték.

- Az **AGM** pénzhányada folyamatosan alacsony szinten maradt, ami azt jelenti, hogy a vállalat nagyon kevés készpénzzel rendelkezik a rövid távú kötelezettségeihez képest. Ez nagy pénzügyi kockázatot jelent, mivel a vállalat nem rendelkezik elegendő likvid eszközzel a rövid távú fizetőképességének biztosítására.
- A **PRIMA PEK** pénzhányada 2018 és 2020 között jelentősen javult, ami azt jelenti, hogy a vállalat készpénzállománya nőtt. Ez stabilabb pénzügyi helyzetet jelez. Azonban

2023-ra jelentősen csökkent, ami azt jelzi, hogy a vállalat jelenleg alacsony készpénzállománnyal rendelkezik a rövid távú kötelezettségek fedezésére.

1. A CÉGEK HATÉKONYSÁGÁNAK ELEMZÉSE

Mielőtt a hatékonysági mutatókra térnénk át, tekintsünk át röviden a forgóeszközöket és azok körforgását az üzemi ciklus során.

A forgóeszközök azon vagyონrészt képviselik, amely általában egy üzemi ciklus során felhasználódik. A forgóeszköz-felhasználás költségekkel jár együtt, amelyek aktiválódnak a termékek költségszámítása során és alapját képezik az árképzésnek. Az árbevétel révén térnek vissza, ami a rendszeres megújulás folyamatát eredményezi. A forgóeszközök gyors átalakíthatósági képességgel rendelkeznek. Az üzemi ciklus, amelynek része a forgóeszközök körforgása, a következő fázisokból áll:

- termelés vagy szolgáltatásnyújtás,
- készletellátás,
- értékesítés,
- követelésbeszedés.

A forgóeszközök folyamatosan mozognak. A gyártó vállalatoknál az üzemi ciklus általában a nyersanyagbeszerzéssel és a raktározással kezdődik. A nyersanyagot felhasználják a termelés során, ami termékek formájában jelenik meg. A késztermékek értékesítése után követelések keletkeznek. A követelések beszedése pénzeszköz-növekedést eredményez, amelynek jelentős részét a cég újabb nyersanyagbeszerzésre fordítja, ezzel egy újabb körforgás indul el.

$$\text{Készletek forgási ideje} = \frac{\text{átlagolt készletek}}{\text{árbevételek}} \times 365$$

Az árbevétel az értékesített áruk és a saját termékek, valamint szolgáltatások értékesítéséből származó bevételek összegét jelentik.

Az átlagos készletnagyság az idei év (x1) és a tavalyi év (x0) készletállományának átlaga.

$$\frac{\text{készletek } x1 + \text{készletek } x0}{2}$$

A készletek forgási ideje azt méri, hogy a vállalat mennyi idő alatt értékesíti a készleteit. A rövidebb idő jobb hatékonyságot jelez, mivel a készletek gyorsabban forognak.

A mutatószám értéke napokban értendő és azt mutatja, hogy hány napig tart a készletforgás. A készletek forgási sebességét az árbevételek és a készletek hányadosaként számoljuk ki. Ez a forgási sebesség azt jelzi, hogy a készletek hányszor fordultak meg az adott évben. Emellett közvetetten kifejezi az üzemi ciklus számát is az adott évben. Az alábbi táblázatok a készletek forgási idejét tartalmazzák a két cég éves beszámolóí alapján

7. táblázat. Készletek forgási ideje 2018 - 2023 AGM

(Forrás: saját munka a cég éves (2018-2023) beszámolóí alapján)

AGM	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Készletek forgási ideje (nap)	18,57	20,59	20,27	15,16	14,86	15,00
Átlagolt készletek	595.289	710.131	741.466	661.584	765.453	727.570
Nettó árbevétel	11.699.484	12.589.160	13.349.240	15.931.104	18.802.659	17.704.692

8. táblázat. Készletek forgási ideje 2018-2023 PRIMA PEK

(Forrás: saját munka a cég éves (2018-2023) beszámolóí alapján)

PRIMA PEK	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Készletek forgási ideje (nap)	80,90	80,38	95,02	48,54	6,29	7,55
Átlagolt készletek	1.142.685	1.121.207	1.100.387	583.498	102.311	112.883
Nettó árbevétel	5.155.757	5.091.595	4.227.043	4.387.250	5.932.244	5.455.053

- Az **AGM** vállalat készleteinek forgási ideje 2018-ban 18,57 nap volt, amely 2019-ben 20,59 napra nőtt. Ezt követően 2020-ban enyhén csökkent 20,27 napra, majd 2021-ben jelentős javulást mutatva 15,16 napra csökkent. A tendencia folytatódott 2022-ben és 2023-ban, amikor is a forgási idő 14,86 napra, illetve 15 napra esett vissza. Ez a csökkenő tendencia a készletgazdálkodás hatékonyságának javulását jelzi, mivel a rövidebb forgási idő azt mutatja, hogy a cég gyorsabban értékesíti készleteit.

Az átlagolt készletek értéke 2018-ban 595.289 lej volt, amely 2019-ben 710.131 lejre nőtt. 2020-ban és 2021-ben csökkent 661.584 lejre, majd 2022-ben ismét növekedett 765.453 lejre. 2023-ban pedig 727.570 lejre csökkent. Az átlagolt készletek változása arra utal, hogy a cég folyamatosan alkalmazkodik a piaci igényekhez és optimalizálja a készletek mennyiségét.

A csökkenő készletek forgási ideje az AGM esetében hatékonyabb készletgazdálkodást jelent, mivel a cég gyorsabban reagál a kereslet változásaira és minimalizálja a raktározási költségeket. Ez javítja a cég likviditását és csökkenti a túlzott készletkészletezés kockázatát. Bár az átlagolt készletek néha növekedtek, a forgási idő csökkenése azt jelzi, hogy a cég hatékonyan tudja kezelni a nagyobb készletmennyiséget is.

- A **PRIMA PEK** vállalat készleteinek forgási ideje 2018-ban 80,90 nap volt, ami 2019-re 80,38 napra csökkent. 2020-ban jelentősen megnőtt 95,02 napra, majd 2021-ben drasztikusan csökkent 48,54 napra. A tendencia folytatódott 2022-ben és 2023-ban, amikor is a forgási idő 6,29 napra, illetve 7,55 napra esett vissza. Ez az ingadozó, majd drasztikusan csökkenő forgási idő arra utal, hogy a cég komoly változtatásokat hajtott végre a készletkezelésben, ami jelentős hatékonyságjavulást eredményezett.

Az átlagolt készletek értéke folyamatosan csökkent 2018 és 2022 között, 1.142.685 lejről 102.311 lejre. 2023-ban enyhén növekedett 112.883 lejre. Ez a csökkenő tendencia arra utal, hogy a cég hatékonyabbá vált a készletek kezelésében, kevesebb készletet tartott fenn anélkül, hogy veszélyeztette volna a termelési és értékesítési folyamatait.

A PRIMA PEK esetében a jelentős csökkenés a készletek forgási idejében 2021-től arra utal, hogy a cég jelentős előrelépést tett a készletkezelés hatékonyságában. A rövidebb forgási idő csökkenti a készletek raktározási költségeit és javítja a cég likviditását. A folyamatosan csökkenő készletmennyiség pedig azt jelzi, hogy a cég minimalizálni tudta a készlethez kötődő tőkét, ami javítja a cég pénzügyi stabilitását és rugalmasságát.

Összegzésül mindkét cég sikeresen optimalizálta készletgazdálkodását. Az AGM esetében a folyamat stabilabb és folyamatosabb volt, míg a PRIMA PEK esetében a változtatások gyors és jelentős eredményeket hoztak.

Ha összehasonlítjuk és elemezzük két év (a folyó év és az előző év) hatékonysági mutatóit, de a pénzügyi elemzés csak a folyó év számviteli beszámolójára korlátozódik, akkor bár tartalmazza az előző év adatait, az előző év előtti évek adatai hiányoznak, amelyek az előző év átlagos készletnagyságának meghatározásához szükségesek. Ennek következtében a hatékonysági mutató számlálójában csak az adott év készletnagysága fog szerepelni, így nem veszi figyelembe az átlagos készletnagyságot.

Rövid lejáratú követelések átlagos beszedési ideje

A rövid lejáratú követelések átlagos beszedési ideje azt mutatja meg, hogy egy vállalat átlagosan hány nap alatt képes beszedni a vevőktől a tartozásokat. Ezt a mutatót a következőképpen számítják ki:

$$\frac{\text{Rövid lejáratú követelések átlagos nettó értéke}}{\text{Árbevételek}} \times 365$$

A következő táblázatok a két cég Követelési idejének változását szemlélteti.

9. táblázat. Követelések forgási ideje 2018 - 2023 AGM

(Forrás: saját munka a cég éves (2018-2023) beszámolói alapján)

AGM	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Követelések forgási ideje (nap)	89,88	76,79	47,19	19,48	11,26	24,48
Átlag követelések nettó értéke ¹	2.880.857	2.416.314	1.035.606	664.798	495.278	1.879.734
Nettó árbevétel	11.699.484	12.589.160	13.349.240	15.931.104	18.802.659	17.704.692

10. táblázat. Követelések forgási ideje 2018 - 2023 PRIMA PEK

(Forrás: saját munka a cég éves (2018-2023) beszámolói alapján)

PRIMA PEK	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Követelések forgási ideje (nap)	32.42	32.74	40.45	64.24	59.64	62.62
Átlag követelések nettó értéke	457.995	455.525	481.261	1.063.163	875.428	996.463
Nettó árbevétel	5.155.757	5.091.595	4.227.043	4.387.250	5.932.244	5.455.053

- Az **AGM** követeléseinek forgási ideje jelentős csökkenést mutatott az évek során. 2018-ban 89,88 nap volt, amely 2019-ben 76,79 napra csökkent. 2020-ban drámai csökkenés történt, amikor a forgási idő 47,19 napra esett vissza. 2021-ben tovább csökkent 19,48 napra és 2022-ben elérte a legalacsonyabb értéket, 11,26 napot. 2023-ban ugyan nőtt, de még mindig viszonylag alacsony, 24,48 nap volt.

Ez a csökkenő tendencia hatékonyabb követeléskezelésre utal, mivel rövidebb idő alatt realizálják a bevételeiket a követelésekből.

Az átlag követelések nettó értéke 2018-ban 2.880.857 lej volt, amely 2019-ben 2.416.314 lejre csökkent. 2020-ban tovább csökkent 1.035.606 lejre, majd 2021-ben 664.798 lejre és 2022-ben 495.278 lejre. 2023-ban jelentős növekedést mutatott, 1.879.734 lejre.

Az értékek változása a cég folyamatosan javuló követeléskezelésére és a vevői kintlévőségek gyorsabb behajtására utal.

A csökkenő követelések forgási ideje az AGM esetében javuló pénzügyi hatékonyságot jelez, mivel a cég gyorsabban behajtja a kintlévőségeit, ezáltal növeli a likviditását és csökkentti a kintlévőségek miatti pénzügyi kockázatokat. A csökkenő átlag követelések nettó értéke szintén a hatékony követeléskezelést mutatja, ami javítja a cég pénzügyi stabilitását.

- A **PRIMA PEK** követeléseinek forgási ideje 2018-ban 32,42 nap volt, amely 2019-ben enyhén nőtt 32,74 napra. 2020-ban tovább nőtt 40,45 napra, majd 2021-ben jelentősen megnőtt 64,24 napra. 2022-ben enyhén csökkent 59,64 napra, de 2023-ban ismét nőtt 62,62 napra.

Ez a növekvő tendencia kevésbé hatékony követeléskezelést jelez, mivel hosszabb időt vesz igénybe a bevételek realizálása.

Az átlag követelések nettó értéke 2018-ban 457.995 lej volt, amely 2019-ben enyhén csökkent 455.525 lejre. 2020-ban növekedett 481.261 lejre, majd 2021-ben jelentős növekedést mutatott 1.063.163 lejre. 2022-ben enyhén csökkent 875.428 lejre, majd 2023-ban ismét növekedett 996.463 lejre.

Az értékek változása azt mutatja, hogy a cég növelte követeléseinek értékét, de a növekvő forgási idő miatt a hatékonyság nem javult.

A növekvő követelések forgási ideje a PRIMA PEK esetében a pénzügyi hatékonyság csökkenését jelzi, mivel a cég lassabban hajtja be a kintlévőségeit, ami negatívan befolyásolja a likviditását és növeli a pénzügyi kockázatokat. Az átlag követelések nettó értékének növekedése azt jelenti, hogy a cég több pénzt vár a vevőitől, de a hosszabb behajtási idő rontja a pénzügyi stabilitást.

Az AGM és a PRIMA PEK követeléseinek forgási ideje közötti összehasonlítás alapján az AGM jelentős javulást mutatott az évek során, míg a PRIMA PEK követeléskezelési hatékonysága romlott. Az AGM hatékonyan kezelte követeléseit, ami javította pénzügyi hatékonyságát és stabilitását. Ezzel szemben a PRIMA PEK növekvő követelések forgási ideje a követeléskezelés gyengeségére utal, ami rontotta a cég pénzügyi hatékonyságát és növelte a

kockázatokat. Az AGM javuló követeléskezelési folyamatai stabilabb pénzügyi helyzetet eredményeztek, míg a PRIMA PEK esetében a növekvő követelések forgási ideje arra utal, hogy a cégnek több időre van szüksége a kintlévőségeinek behajtására, ami negatívan befolyásolja a pénzügyi stabilitást.

2. A CÉGEK JÖVEDELMEZŐSÉGI MUTATÓSZÁMAINAK ELEMZÉSE

Az üzleti teljesítményt és sikerességet kifejező mutatószámok azok, amelyek a vállalat jövedelmezőségét tükrözik és mérőszámokként szolgálnak arra, hogy megállapítsák, mennyire hatékonyan használta fel a vállalat rendelkezésére álló forrásokat. Ezek a mutatók átfogóan értékelik a likviditást, hatékonyságot és eladósodottságot és széles skálán mozognak, mivel mindig összehasonlítják az eredményeket egy adott nevezővel, például a saját tőkével, össztőkével vagy értékesítési bevételekkel.

Eszközarányos nyereség vagy az eszközök jövedelmezősége – ROA (Return on Assets)

$$ROA = \frac{\text{Adózott eredmény}}{\text{Eszközök összesen}} \times 100$$

A ROA mutató kifejezi, hogy az elemzett alany teljes eszközállománya milyen nyereséget generált, vagyis mekkora megtérülési ráta mellett üzemeltették a vállalatot. Minél magasabb a ROA mutató értéke, annál nagyobb nyereséget ért el a társaság az eszközeinek működtetése során. Az eredmény százalékos formában kerül kifejezésre.

11. táblázat. ROA alakulása 2018-2023 AGM

(Forrás: saját munka a cég éves (2018-2023) beszámolói alapján)

AGM	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ROA	4,38%	2,67%	7,24%	6,41%	12,88%	12,70%
Adózott eredmény	356.082	274.314	318.829	778.685	1.401.196	1.329.911
Eszközök összesen	8.120.932	10.290.266	4.405.726	12.153.018	10.881.927	10.469.066

12. táblázat. ROA alakulása 2018-2023 PRIMA PEK

(Forrás: saját munka a cég éves (2018-2023) beszámolói alapján)

PRIMA PEK	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ROA	13,45%	4,09%	5,24%	4,08%	0,52%	9,23%
Adózott eredmény	484.596	155.577	230.941	120.233	15.421	242.945
Eszközök összesen	3.602.099	3.808.121	4.405.726	2.950.090	2.959.795	2.633.241

Az eszközarányos nyereség (ROA) mutatja, hogy a vállalat mennyire hatékonyan használja fel eszközeit a nyereség termelésére. Minél magasabb az érték, annál hatékonyabban használja a vállalat az eszközeit.

- Az **AGM** mutatója az évek során ingadozott, de általánosságban növekvő tendenciát mutatott. A 2019-es csökkenés után jelentős javulás figyelhető meg 2020-tól kezdve, különösen 2022-ben és 2023-ban, amikor az ROA több mint 12%-ra nőtt. Ez azt jelzi, hogy a vállalat egyre hatékonyabban használja fel az eszközeit a nyereség termelésére. Az adózott eredmény 2018 és 2023 között folyamatos növekedést mutatott, különösen 2021-től kezdve. A 2022-es év kiemelkedő volt, amikor az adózott eredmény több mint kétszeresére nőtt az előző évhez képest. Ez az eredmény jelentős profitnövekedést jelez, ami pozitívan befolyásolja a vállalat pénzügyi stabilitását és növekedési kilátásait.
- A **PRIMA PEK** mutatója jelentős ingadozást mutatott az évek során. Az ROA értéke 2018-ban magas volt (13,45%), de 2019-ben drámaian csökkent és a következő években is alacsony maradt. 2022-ben az ROA értéke rendkívül alacsony volt (0,52%), ami alacsony jövedelmezőséget és esetleges problémákat jelez a vállalat eszközfelhasználásában. Azonban 2023-ban jelentős javulás következett be, amikor az ROA értéke 9,23%-ra nőtt.

Saját tőke-arányos nyereség, a saját tőke jövedelmezősége – ROE (Return on Equity)

A ROE mutató azt jelzi, hogy az egységnyi saját tőkére vetítve mennyi jövedelmet termelt a vállalat a részvényesek számára. A saját tőke az összes forrás közül azt az összeget jelenti, amelyet a részvényesek biztosítottak a vállalatnak és ezt az összeget az adózott eredménnyel vetjük össze. A következő táblázatok a cégek a ROE mutató alakulását szemléltetik.

$$ROE = \frac{\text{Adózott eredmény}}{\text{Saját tőke}} \times 100$$

13. táblázat. ROE alakulása 2018-2023 AGM

(Forrás: saját munka a cég éves (2018-2023) beszámolói alapján)

AGM	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ROE	15,45%	10,66%	7,70%	15,82%	26,91%	25,81%
Adózott eredmény	356.082	274.314	318.829	778.685	1.401.196	1.329.911
Saját tőke	2.305.230	2.574.373	4.142.153	4.920.838	5.207.812	5.152.380

14. táblázat. ROE alakulása 2018-2023 PRIMA PEK

(Forrás: saját munka a cég éves (2018-2023) beszámolói alapján)

PRIMA PEK	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ROE	21,45%	6,44%	8,73%	25,42%	3,16%	33,22%
Adózott eredmény	484.596	155.577	230.941	120.233	15.421	242.945
Saját tőke	2.258.749	2.414.326	2.645.267	472.960	488.380	731.326

A ROE mindig magasabb, mint az eszközök jövedelmezősége, mivel a nevező kisebb. Fontos továbbá, hogy a saját tőke-arányos nyereség dinamikusan növekedjen a ROA-mutatóhoz képest, mivel csak így érdemes idegen tőkét bevonni. A saját tőkének jövedelmezőbbnek kell lennie, mint az idegen forrásoknak.

A saját tőke-arányos nyereség (ROE) azt mutatja meg, hogy a vállalat mennyire hatékonyan használja fel saját tőkéjét a nyereség termelésére. A magasabb értékek jobb hatékonyságot jeleznek.

- Az **AGM** ROE mutatója folyamatosan nőtt, ami azt jelzi, hogy a vállalat egyre hatékonyabban képes nyereséget termelni a saját tőkéből. Ez pozitív jelzés a részvényesek számára, mivel nagyobb hozamot biztosít a befektetett tőkéjükre.
- A **PRIMA PEK** ROE mutatója jelentős ingadozást mutatott az évek során, de 2023-ra magas értéket ért el. Ez pozitív jelzés, mivel magasabb nyereséget termel a saját tőkéből, bár az ingadozások bizonytalanságot jeleznek.

Az árbevétel arányos nyereség – ROS (Return on Sales)

$$ROS = \frac{\text{Adózott eredmény}}{\text{Értékesítés nettó árbevétele}} \times 100$$

Az árbevétel arányos nyereség, vagy másképpen ROS átfogó módon vall arról, hogy az árbevételének hány százalékát teszi ki a nyereség. A következő táblázatok ezt szemléltetik.

15. táblázat. ROS alakulása 2018-2023 AGM

(Forrás: saját munka a cég éves (2018-2023) beszámolói alapján)

AGM	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ROS	3,04%	2,18%	2,39%	4,89%	7,45%	7,51%
Adózott eredmény	356.082	274.314	318.829	778.685	1.401.196	1.329.911
Értékesítés nettó árbevétele	11.699.484	12.589.160	13.349.240	15.931.104	18.802.659	17.704.692

16. táblázat. ROS alakulása 2018-2023 PRIMA PEK

(Forrás: saját munka a cég éves (2018-2023) beszámolói alapján)

PRIMA PEK	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ROS	9,40%	3,06%	5,46%	2,74%	0,26%	4,45%
Adózott eredmény	484.596	155.577	230.941	120.233	15.421	242.945
Értékesítés nettó árbevétele	5.155.757	5.091.595	4.227.043	4.387.250	5.932.244	5.455.053

Az árbevétel arányos nyereség, vagy másképpen ROS átfogó módon vall arról, hogy az árbevételének hány százalékát teszi ki a nyereség.

- Az **AGM** 2018-ban a ROS 3,04% volt, ami 2019-ben 2,18%-ra csökkent. 2020-ban enyhén növekedett 2,39%-ra, majd 2021-ben jelentősen javult, 4,89%-ra. 2022-ben tovább nőtt 7,45%-ra és 2023-ban elérte a legmagasabb értékét, 7,51%-ot.

Az emelkedő tendencia 2020-tól azt mutatja, hogy a cég egyre hatékonyabban működik, képes növelni a jövedelmezőségét.

Az AGM esetében a növekvő ROS és az adózott eredmény folyamatos növekedése azt jelzi, hogy a cég egyre hatékonyabban működik. A cég képes volt növelni a jövedelmezőségét és fenntartani az árbevétel növekedését, ami pozitív hatással van a cég pénzügyi stabilitására és hosszú távú versenyképességére.

- A **PRIMA PEK** 2018-ban a ROS 9,40% volt, ami 2019-ben 3,06%-ra csökkent. 2020-ban növekedett 5,46%-ra, majd 2021-ben ismét csökkent 2,74%-ra. 2022-ben tovább csökkent 0,26%-ra, majd 2023-ban növekedett 4,45%-ra.

A ROS értékek ingadozása a cég jövedelmezőségének változékonyságát mutatja, ami különböző kihívásokra és változó piaci feltételekre utal.

A PRIMA PEK esetében a ROS és az adózott eredmény ingadozása azt jelzi, hogy a cég jövedelmezősége és pénzügyi stabilitása változékonny. Bár 2023-ban javulást mutatott, az előző évek ingadozásai kihívásokat jeleznek a cég hatékonyságában és versenyképességében.

Az AGM stabil és növekvő jövedelmezőséget, valamint hatékonyságot mutatott az évek során, míg a PRIMA PEK ingadozó teljesítménye kihívásokat jelez a pénzügyi stabilitás és hatékonyság terén. Az AGM folyamatos növekedése és stabilitása erős pénzügyi helyzetet eredményezett, míg a PRIMA PEK-nek a jövedelmezőség és az árbevétel ingadozása miatt további erőfeszítésekre van szüksége a pénzügyi stabilitás elérése érdekében.

3. AZ ELADÓSODOTTSÁGI MUTATÓSZÁMOK ELEMZÉSE

Saját tőkére vetített ossztőke

$$\text{Saját tőke aránya} = \frac{\text{Saját tőke}}{\text{Össztőke}}$$

Ennek a mutatónak az esetében minél nagyobb a saját tőke aránya annál kevésbé terheli a kamatfizetés és tőketörlesztés a vállalkozás pénzügyi egyensúlyát. A következő táblázatok a saját tőke arányának alakulását szemléltetik a két cég esetében.

17. táblázat. Saját tőke aránya 2018 – 2023 AGM

(Forrás: saját munka a cég éves (2018-2023) beszámolói alapján)

AGM	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Saját tőke aránya	28,39%	25,02%	40,14%	40,49%	47,86%	49,22%
Saját tőke	2.305.230	2.574.373	4.142.153	4.920.838	5.207.812	5.152.380
Összes tőke	8.120.932	10.290.266	10.320.280	12.153.018	10.881.927	10.469.066

18. táblázat. Saját tőke aránya 2018 – 2023 PRIMA PEK

(Forrás: saját munka a cég éves (2018-2023) beszámolói alapján)

PRIMA PEK	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Saját tőke aránya	62,71%	63,40%	60,04%	16,03%	16,50%	27,77%
Saját tőke	2.258.749	2.414.326	2.645.267	472.960	488.380	731.326
Összes tőke	3.602.099	3.808.121	4.405.726	2.950.090	2.959.795	2.633.241

Ha nő az értéke akkor a tulajdonosok tőkét fektetnek a vállalkozásba vagy nő az éves eredmény, de csökkenhet az adósság állománya és nő a vállalat értéke a tulajdonosok számára. Ha csökken az értéke, akkor nő az adósság állománya változatlan saját tőke mellett, csökkenhet a saját tőke értéke előző rossz teljesített évek miatt, de lehet, hogy a rejtett tartalékok mérlegtechnikai képzése csökkenti (saját tőke arányának elemzése fontos).

Ez egy fontos mutató a banki hitelek felvételénél. Megfelelő tőkeszerkezetnek minősíthető a 60% saját tőke arány, de iparágaktól eltérő (pl. borászat vagy ingatlanfejlesztő).

- 2018-ban az **AGM** saját tőke aránya 28,39% volt, amely 2019-ben 25,02%-ra csökkent. 2020-ban jelentős növekedés történt, az arány 40,14%-ra emelkedett, majd 2021-ben tovább nőtt 40,49%-ra. 2022-ben és 2023-ban folytatódott a növekedés, az arány 47,86%-ra, illetve 49,22%-ra emelkedett.

A növekedő saját tőke arány pozitív jelzés, mivel azt mutatja, hogy a cég egyre nagyobb mértékben finanszírozza magát saját forrásokból, ami csökkenti a külső finanszírozás kockázatát.

A növekvő saját tőke azt mutatja, hogy a cég nyereséges és a nyereséget visszaforgatja a vállalkozásba.

Az AGM esetében a növekvő saját tőke arány javuló pénzügyi stabilitást és csökkenő finanszírozási kockázatot jelez. A cég egyre inkább saját forrásokból finanszírozza működését, ami pozitív hatással van a pénzügyi rugalmasságra és a hosszú távú fenntarthatóságra.

- 2018-ban a **PRIMA PEK** saját tőke aránya 62,71% volt, amely 2019-ben 63,40%-ra nőtt. 2020-ban enyhén csökkent 60,04%-ra, majd 2021-ben jelentős csökkenés történt, az arány 16,03%-ra esett vissza. 2022-ben enyhén növekedett 16,50%-ra, majd 2023-ban tovább nőtt 27,77%-ra.

A csökkenő saját tőke arány 2021-ben és 2022-ben negatív jelzés, mivel azt mutatja, hogy a cég nagyobb mértékben támaszkodott külső finanszírozásra, ami növeli a pénzügyi kockázatot.

A saját tőke értékének ingadozása a cég pénzügyi instabilitására utal. Az összes tőke értékének változása a cég finanszírozási stratégiáját és piaci helyzetét tükrözi.

Az AGM pénzügyi stabilitása és hatékonysága folyamatosan javult az évek során, mivel a saját tőke aránya növekedett és a cég egyre inkább saját forrásokból finanszírozta magát. Ezzel szemben a PRIMA PEK pénzügyi stabilitása ingadozó volt, a saját tőke aránya jelentősen csökkent, ami növelte a pénzügyi kockázatokat és csökkentette a hosszú távú fenntarthatóságot. Az AGM erős pénzügyi alapjai és hatékony finanszírozási stratégiája versenyelőnyt biztosított, míg a PRIMA PEK-nek további erőfeszítéseket kell tennie a pénzügyi stabilitás és hatékonyság javítása érdekében.

Eladósodottsági mutatószám (idegen tőkére vetített össztőke)

$$\text{Eladósodottság foka} = \frac{\text{Idegen tőke}}{\text{Össztőke}}$$

Minél magasabb a mutató értéke, annál kedvezőtlenebb az idegen tőkéből történő finanszírozás hatása a vállalkozás pénzügyi biztonságára, különösen, ha árbevétel csökkenéssel jár, ami likviditási gondokat okozhat és korlátozhatja az árképzési szabadságot; az érték növekedhet hitelfelvétel vagy céltartalékképzés esetén, míg csökkenhet tőkebefektetés vagy nyereség visszaforgatása révén és nincs optimális értéke. A következő táblázatok a eladósodottság fokának változását szemléltetik a két vállalat esetében.

19. táblázat. Eladósodottság foka AGM

(Forrás: saját munka a cég éves (2018-2023) beszámolói alapján)

AGM	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Eladósodottság foka	137,20%	199,41%	95,05%	110,21%	79,04%	83,14%
Idegen tőke	3.162.801	5.133.561	3.936.964	5.423.455	4.116.327	4.283.585
Saját tőke	2.305.230	2.574.373	4.142.153	4.920.838	5.207.812	5.152.380

20. táblázat. Eladósodottság foka PRIMA PEK

(Forrás: saját munka a cég éves (2018-2023) beszámolói alapján)

PRIMA PEK	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Eladósodottság foka	59,47%	57,73%	66,55%	523,75%	465,45%	260,06%
Idegen tőke	1.343.350	1.393.795	1.760.459	2.477.130	2.273.147	1.901.915
Saját tőke	2.258.749	2.414.326	2.645.267	472.960	488.380	731.326

A két mutatószám közvetlenül az össztőke struktúrájáról ad tájékoztatást:

- a) A saját tőke aránya az össztőke teljes összegéhez képest.
- b) Az idegen tőke aránya az össztőke teljes összegéhez képest.
- Az **AGM** eladósodottsági foka csökkent, ami azt jelenti, hogy a vállalat kevesebb adósságot használ a saját tőkéhez képest. Ez csökkenő pénzügyi kockázatot és stabilabb pénzügyi helyzetet jelez.
- A **PRIMA PEK** eladósodottsági foka növekedett, ami azt jelzi, hogy a vállalat egyre több adósságot használ a saját tőkéhez képest. Ez növekvő pénzügyi kockázatot és csökkenő pénzügyi stabilitást jelent.

$$\text{Tartozások lefedettsége} = \frac{\text{Saját tőke}}{\text{Rövid – és Hosszútávú kötelezettségek összesen}}$$

A tartozások lefedettsége azt mutatja meg, hogy a saját tőke értéke mennyire fedi a rövid és hosszú távú kötelezettségek értékét. A következő táblázatok ezt szemléltetik.

21. táblázat. Tartozások lefedettsége AGM

(Forrás: saját munka a cég éves (2018-2023) beszámolói alapján)

AGM	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Tartozások lefedettsége	72,89%	50,15%	105,21%	90,73%	11,86%	120,28%
Saját tőke	2.305.230	2.574.373	4.142.153	4.920.838	488.380	5.152.380
Kötelezettségek összesen	3.162.801	5.133.561	3.936.964	5.423.455	4.116.327	4.283.585

22. táblázat. Tartozások lefedettsége PRIMA PEK

(Forrás: saját munka a cég éves (2018-2023) beszámolói alapján)

PRIMA PEK	2018	2019	2020	2021	2022	2023
-----------	------	------	------	------	------	------

Tartozások lefedettsége	168,14%	173,22%	150,26%	19,09%	21,48%	38,45%
Saját tőke	2.258.749	2.414.326	2.645.267	472.960	488.380	731.326
Kötelezettségek összesen	1.343.350	1.393.795	1.760.459	2.477.130	2.273.147	1.901.915

- Az **AGM**-nek a tartozások lefedettsége növekedett, ami azt jelenti, hogy a vállalat saját tőkéje egyre jobban képes fedezni a teljes adósságait. Ez növekvő pénzügyi egészséget és csökkentett kockázatot jelez.
- A **PRIMA PEK** esetében a tartozások lefedettsége csökkent, ami azt jelzi, hogy a vállalat saját tőkéje egyre kevésbé képes fedezni a teljes adósságait. Ez csökkenő pénzügyi stabilitást és megnövekedett kockázatot jelez.

Az AGM pénzügyi stabilitása és tartozások lefedettsége javult az évek során, bár ingadozások voltak. A cég képes volt növelni saját tőkéjét és kezelni kötelezettségeit, ami pozitív hatással van pénzügyi helyzetére. A PRIMA PEK pénzügyi stabilitása ingadozó volt, különösen 2021-ben és 2022-ben, amikor a tartozások lefedettsége jelentősen csökkent. A 2023-as növekedés javulást mutat, de a cég még mindig pénzügyi kihívásokkal küzd. Az AGM erős pénzügyi alapjai és hatékony kötelezettségkezelése versenyelőnyt biztosított, míg a PRIMA PEK-nek további erőfeszítéseket kell tennie a pénzügyi stabilitás és hatékonyság javítása érdekében.

KÖVETKEZTETÉSEK

A pénzügyi mutatók részletes elemzése alapján levonható néhány fontos következtetés az AGM és a PRIMA PEK vállalatok pénzügyi helyzetéről és teljesítményéről.

Az AGM esetében az általános és a gyors likviditási mutatók jelentős csökkenést mutattak az elemzett időszak alatt. Ez egyértelműen arra utal, hogy a vállalat egyre nagyobb nehézségekkel néz szembe rövid távú kötelezettségeinek teljesítésekor. Ezt az állapotot tovább súlyosbítja a pénzhányad kritikus csökkenése, ami arra utal, hogy a vállalat nem rendelkezik elegendő pénzeszközzel a rövid távú kötelezettségek fedezéséhez. Ugyanúgy a PRIMA PEK-nek a likviditási mutatói is romló tendenciát mutatnak, különösen a gyorsráta és a pénzhányad esetében, ami arra figyelmeztet, hogy a vállalat készpénzhiánnyal küzd és rövid távon fizetőképességi problémák jelentkezhetnek.

Az AGM hatékonysága általánosságban javuló tendenciát mutat, amit a csökkenő készletek forgási ideje és a javuló eszközarányos nyereség (ROA) értékek is alátámasztanak. Ez arra utal, hogy a vállalat eszközeit egyre hatékonyabban használja fel a nyereség termelésére. Ezzel szemben a PRIMA PEK esetében bár a készletek forgási ideje jelentősen javult, ami kiváló készletkezelést mutat, az eszközarányos nyereség romló értékei azt jelzik, hogy a vállalat eszközei már nem olyan jövedelmezőek, mint korábban.

Ami a jövedelmezőséget illeti, az AGM pozitív tendenciát mutat: az adózott eredmény és a saját tőke arányos nyereség (ROE) is jelentős javulást mutattak. Ugyanakkor a PRIMA PEK esetében a jövedelmezőségi mutatók drámai romlást mutatnak, különösen az utóbbi két évben. Az ROE jelentős csökkenése és az alacsony árbevétel arányos nyereség (ROS) is arra utal, hogy a vállalat nehézségekbe ütközik az árbevétel nyereséggé alakításában.

Az eladósodottság terén az AGM mutatói kedvezően változtak, ahogy az idegen tőke aránya folyamatosan csökkent és a saját tőke aránya növekedett. Ez arra utal, hogy a vállalat egyre inkább saját forrásokra támaszkodik, ami javítja pénzügyi stabilitását. Ezzel szemben a PRIMA PEK esetében az idegen tőke aránya jelentősen megnőtt és a saját tőke aránya csökkent, ami arra utal, hogy a vállalat egyre inkább külső forrásokra támaszkodik, növelve így a pénzügyi kockázatokat.

Összességében elmondható, hogy bár az AGM bizonyos területeken (például a jövedelmezőség és az eladósodottság) kedvező eredményeket ért el, likviditási problémái figyelmet igényelnek. Az AGM számára a legfőbb kihívás a likviditási helyzet javítása, hogy biztosítsa a rövid távú kötelezettségek teljesítésének folyamatosságát. Ezzel szemben a PRIMA PEK pénzügyi mutatói többnyire romló tendenciát mutatnak, különösen a jövedelmezőség és az eladósodottság szempontjából. A vállalatnak a külső forrásoktól való függés csökkentése, a saját tőke erősítése és a likviditási helyzet javítása lehet a kulcs a pénzügyi stabilitás és hatékonyság helyreállításához. Az AGM számára elsődleges fontosságú a likviditási problémák kezelése. Ehhez fejleszteni kell a készpénzállományt és növelni a likvid eszközöket, például értékpapírokat. Emellett érdemes lehet átstrukturálni a jelenlegi kötelezettségeket, hogy azok a vállalat pénzáramlási ciklusaival jobban összhangba kerüljenek, ezáltal csökkentve a rövid távú fizetési terheket. Fontos lépés lehet a rövid lejáratú hitelek átalakítása hosszabb lejáratú vagy kedvezőbb feltételekkel rendelkező hitelekre.

A hatékonyság további növelése érdekében az AGM-nek meg kell őriznie és javítania készletkezelési gyakorlatait. A készletek forgási idejének csökkentése révén gyorsabban felszabadulhatnak a kötött eszközök, ezáltal javulhat a készpénzáramlás. A szállítói kapcsolatok optimalizálása is fontos, hiszen a kedvezőbb fizetési feltételek elérésével javulhat a cash flow.

A jövedelmezőség további növelése érdekében az AGM-nek figyelmet kell fordítania a költségcsökkentő intézkedésekre és a hatékonyság javítására. A működési költségek optimalizálása növeli a nettó nyereséget és a ROA, valamint a ROE mutatók javulásához vezethet. A termékportfólió felülvizsgálata és a legjövedelmezőbb tevékenységekre való fókuszálás szintén hozzájárulhat a vállalat nyereségének növeléséhez.

A PRIMA PEK számára elsődleges cél a pénzügyi stabilitás javítása. A vállalatnak törekednie kell arra, hogy csökkentse függőségét a külső forrásoktól. Ennek érdekében fontos megerősíteni a saját tőkét, például a bevételek újrabefektetése vagy tőkeemelés révén. Ezzel egyidejűleg érdemes áttekinteni az adósságállományt és reális tervet kidolgozni annak fokozatos csökkentésére, hogy mérsékeljék a pénzügyi kockázatokat. Egy jelentős kérdés lehet, hogy az adósságállományból mennyi a tartozás a tulajdonosok fele, akik tőkeemelés helyett ilyen formában finanszírozták a céget. A likviditás helyzetének javítása érdekében a PRIMA PEK-

nek növelnie kell a pénzáramlását. Ehhez hatékonyabb követeléskezelési stratégiák bevezetése szükséges, hogy minimalizálják a vevőktől való késedelmes fizetések gyakoriságát. A vállalatnak érdemes lehet szerződéseit újratárgyalni a szállítókkal, hogy kedvezőbb fizetési feltételeket érjen el, így hatékonyabban kezelheti rövid távú pénzügyi kötelezettségeit.

A jövedelmezőség helyreállítása érdekében a PRIMA PEK-nek felül kell vizsgálnia működési és gyártási folyamatait. A költségcsökkentési lehetőségek keresése mellett fontos a hatékonyság növelése és fontos lehet a termékminőség javítása. Innovatív megoldások bevezetése és a gyártási folyamatok automatizálása is hozzájárulhat a költségek csökkentéséhez és a versenyképesség növeléséhez, ami hosszú távon a jövedelmezőségi mutatók javulását eredményezheti.

Összefoglalva, mind az AGM, mind a PRIMA PEK számára kulcsfontosságú a likviditás javítása, saját tőkéjük megerősítése, valamint hatékonyságuk és jövedelmezőségük fenntartható növelése. Ezekkel a lépésekkel mindkét vállalat stabilabb pénzügyi alapokon folytathatja működését és hosszú távon is versenyképes maradhat.

IRODALOMJEGYZÉK

- Bíró Tibor – Kresalek Péter – Dr. Pucsek József – Dr. Sztanó Imre, (2016): A vállalkozások tevékenységének komplex elemzése, Budapest, Perfekt Kiadó
- Fülöp Árpád Zoltán, (2011): Számviteli és mérlegteni alapfogalmak, Scientia Kiadó, Kolozsvár
- Hernádi László (2010): Egy konkrét vállalatpénzügyi elemzése, Debrecen
- Huzdik Katalin – Baranyai Zsolt – Nagy László, (2020): PÉNZÜGYEKRŐL JÓZANUL
Bevezetés a pénzügyi elemzés világába
- Paár Dávid, Ambrus Rita Anna, Szóka Károly, (2021): Gazdasági elemzés a beszámolók információi alapján, Soproni Egyetemi Kiadó
- Pál Tibor, (2021): Nemzetközi számvitel, A számvitel nemzetközi gyakorlata napjainkban.
- Szántó Imre (2006): A számvitel alapjai. Perfekt Kiadó
- Takács András – Márkus Gábor (2019): Számviteli alapismeretek, Pécs

Elektronikus források:

- De Genki Hirano Raport anual de afaceri: Ce trebuie să știți (2023):
<https://www.doola.com/ro/blog/annual-business-report/> - (2024.05.18)
- Ellen Naylor (2024): STEEP Analysis close 2016 (2024.05.18)
<https://ellennaylor.com/market-opportunity-analysis/steep-analysis-close/>
- Jim Makos (2024): PESTLE Analysis of the Bakery Industry inUK (2024.06.16) -
<https://pestleanalysis.com/pestle-analysis-of-the-bakery-industry/>
- Láng Noémi könyvvizsgáló (2023): Milyen számviteli beszámolót kell készíteniük a civil szervezeteknek? (2024.05.27) - <https://www.nonprofit.hu/tudastar/milyen-szamviteli-beszamolot-kell-kesziteniuk-civil-szervezeteknek>
- Nica Mariana (2018): Consumul de pâine a scăzut - <https://www.agerpres.ro/economic-intern/2018/11/03/rompan-consumul-de-paine-a-scazut-la-82-de-kilograme-pe-locuitor-romanii-se-indreapta-catre-produse-de-calitate--204541>

ORDIN Nr. 1802 din 29 decembrie 2014 - Partea I (2024.05.18)

https://static.anaf.ro/static/10/Anaf/legislatie/OMFP_1802_2014.pdf

Pengő Z. (2017): Gyorsfagyasztott termék a kemencékben: importkenyéren élünk, hiába van sok búzánk (2024.05.19), <https://www.maszol.ro/index.php/gazdasag/82424-gyorsfagyasztott-termek-a-kemencekben-importkenyeren-elunk-hiaba-van-sok-buzank>

Raportul anual | Lege 24/2017 (2024.05.18) - <https://lege5.ro/Gratuit/ge2tinzugm2a/raportul-anual-lege-24-2017?dp=ge4timjxg4ztooi>

Ro.aliment (2018): Industria de morarit din UE se va consolida, se va specializa...sau ambele? - <https://www.roaliment.ro/stiri-industria-alimentara/industria-de-morarit-din-ue-se-va-consolida-se-va-specializa-sau-ambele/>

Roana Rotaru (2017): Unde am ajuns: România importă de două ori mai multă pâine și prăjituri față de cât exportă. „Noi nu am știu să profităm de aderarea la UE”, Ziarul Financiar - <https://www.zf.ro/companii/unde-am-ajuns-romania-importa-de-doua-ori-mai-multa-paine-si-prajituri-fata-de-cat-exporta-noi-nu-am-stiu-sa-profitam-de-aderarea-la-ue-16409061>

Takács, Judit (2022): "Kinek kell éves beszámolót készítenie? (2024.04.27)

Könyvelősziget.hu. <https://konyvelosziget.hu/eves-beszamolo/>

Tusnádi István (2019): Mi az a SWOT elemzés és hogyan csináld jól? (2024.05.18)

<https://www.usernet.hu/blog/mi-az-a-swot-elemzes-es-hogyan-csinald-jol->

NYILATKOZAT

Boga Judit (hallgató Neptun azonosítója: B8OCF9) konzulenseként nyilatkozom arról, hogy diplomadolgozatot áttekintettem, a hallgatót az irodalmi források korrekt kezelésének követelményeiről, jogi és etikai szabályairól tájékoztattam.

A diplomadolgozatot a záróvizsgán történő védeésre javaslom / nem javaslom¹.

A dolgozat állam- vagy szolgálati titkot tartalmaz: igen nem^{*2}

Kelt: 2024. év november hó 02. nap


belső konzulens

¹ A megfelelő aláhúzendő.

² A megfelelő aláhúzendő.

NYILATKOZAT

a diplomadolgozat nyilvános hozzáféréséről és eredetiségéről

A hallgató neve: Boga Judit
A Hallgató Neptun kódja: B8OCF9
A dolgozat címe: Az AGM ECO CORPORATE KFT. és a PRIMA PEK KFT.
GAZDASÁGI - Pénzügyi ELEMZÉSE

A megjelenés éve: 2024
A konzulens intézetének neve: Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem
A konzulens tanszékének a neve: Befektetési, Pénzügyi és Számviteli Tanszék,
Vidékfejlesztés és Fenntartható Gazdaság Intézet

Kijelentem, hogy az általam benyújtott diplomadolgozat 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 MATER Hallgatói Dolgozatok repozitóriumába. 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 MATER Hallgatói Dolgozatok repozitóriumában.

Kelt: 2024.11.03.


Hallgató aláírása