

# **SZAKDOLGOZAT**

**FEKETE ÉVA**  
**Pénzügy és számvitel**

**Kaposvár**  
**2023**



**Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem**

**Kaposvári Campus**

**Pénzügy és számvitel alapszak**

**KÓRÉ Kft. gazdasági vizsgálata**

**Belső konzulens:** Dr. Gál Veronika Alexandra  
egyetemi docens

**Készítette:** Fekete Éva  
XDYZEP  
Levelező

**Intézet/Tanszék:** Vidékfejlesztés és Fenntartható  
Gazdaság Intézet

**Kaposvár**

**2023**

# TARTALOMJEGYZÉK

<b>1. Bevezetés .....</b>	<b>1</b>
<b>2. Irodalmi áttekintés .....</b>	<b>2</b>
<b>2.1. Mi a vállalkozás .....</b>	<b>2</b>
2.1.1. Értékfókuszok, fogyasztói értékrend .....	3
2.1.2. A vállalkozás érintettjei.....	4
<b>2.2 A kkv-k fogalma .....</b>	<b>6</b>
2.2.1. A kkv-k száma, regionális és ágazati összetétele .....	7
2.2.2. A hazai kkv-szektor fejlődéstörténete, őket érintő jelentősebb események.....	10
2.2.3. Kis- és középvállalkozások gazdasági szerepének jelentősége.....	13
2.2.4. Kis- és középvállalkozások kihívásai.....	14
2.2.5. A KKV-k főbb finanszírozási forrásai .....	15
<b>2.3. Vagyoni, pénzügyi, jövedelmi helyzet elemzése.....</b>	<b>16</b>
2.3.1. Vagyoni helyzet elemzése .....	16
2.3.2. Pénzügyi helyzet elemzése.....	18
2.3.3. Jövedelmi helyzet elemzése .....	20
<b>3. Anyag és módszer .....</b>	<b>22</b>
<b>4. Eredmények és értékelésük .....</b>	<b>23</b>
<b>4.1. Kóré Kft. bemutatása.....</b>	<b>23</b>
4.1.1. KÓRÉ Kft. szervezeti felépítése .....	23
4.1.2. Elismerések .....	24
4.1.3. Fejlődésének meghatározó állomásai .....	24
<b>4.2. Vagyoni helyzet vizsgálata.....</b>	<b>26</b>
4.2.1. Eszközök elemzése.....	26
4.2.2. Források elemzése .....	30
4.2.3. Vagyoni helyzet mutatói .....	34
<b>4.3. Pénzügyi helyzet elemzése .....</b>	<b>37</b>
<b>4.4. Jövedelmezőségi helyzet elemzése.....</b>	<b>42</b>
<b>4.5. Iparági összehasonlítás .....</b>	<b>44</b>
<b>5. Következtetések és javaslatok .....</b>	<b>46</b>
<b>6. Összefoglaló.....</b>	<b>49</b>
<b>7. Felhasznált irodalom.....</b>	<b>50</b>

<b>8. Melléklet.....</b>	<b>52</b>
<b>9. Nyilatkozat .....</b>	<b>53</b>

## NYILATKOZAT

### A hallgató adatai:

Neve: Fekete Éva

NEPTUN kód: XDYZEP

Szak: pénzügy és számvitel szak

E-mail cím: fekete.eva1986@gmail.com

Belső konzulense, beosztása: Dr. Gál Veronika Alexandra, egyetemi docens

Alulírott törvényes képviselő hozzájárulok a rám, illetve a szervezetemre vonatkozó adatok, továbbá a tőlem származó információk közzétételéhez a fent nevezett hallgató által készített,

### **KÓRÉ Kft. gazdasági elemzése**

című szakdolgozatban!

### A szervezet adatai:

Cég neve: KÓRÉ és Társa Vas- és Fémipari Kft.

Címe: 7200 Dombóvár, Gunarasi út 7.

Törvényes képviselő neve, beosztása: Kóré Attila, ügyvezető

Kelt: Dombóvár, 2023. november 03.

KÓRÉ & Társa vas- és Fémipari Kft.  
7200 Dombóvár, Gunarasi út 7.  
Cégjegyzékszám: 17-09-002447  
Adószám: 11295747-2-17  
P.H.



Törvényes képviselő aláírása

# 1. BEVEZETÉS

Az 1988-89-es folyamatokat joggal tekinti a történettudomány és a közvélekedés egyfajta rendszerváltásnak. Megtörtént a pártállami rendszer demokratizálódása, az ország a többpárti, plurális, népképviselőten alapuló államok sorába lépett. A politikai átalakulás mellett az ország a gazdasági rendszerváltás folyamatán is átesett. A felülről vezérelt államszocialista tervutasításos rendszer átadta a helyét a piacorientált gazdasági berendezkedésnek. Az újonnan kibontakozó magánszektor jövője azonban bizonytalan volt, kibontakozását, működését, fejlődését rengeteg hátráltató tényező nehezítette.

A szakdolgozatom témájául – az érdeklődési körömből adódóan – a magyarországi kis- és középvállalkozások gazdálkodását és finanszírozását választottam. A magyarországi kkv-k helyzete és fejlődése kulcsfontosságú, mivel ezen vállalkozások meghatározó szereppel bírnak a foglalkoztatásban és hazánk gazdasági fejlődésében. Ugyanis az említett szektor jelentősen hozzájárul Magyarország versenyképességének növeléséhez, munkahelyek megőrzéséhez, és új munkahelyek megteremtéséhez. A kis- és középvállalkozások a gazdaság motorjai. Azonban pénzügyek terén nehéz helyzetben vannak, mivel jellemzően alacsony tőkével rendelkeznek és finanszírozási lehetőségeik is nehézkesek, korlátozottak. Kiemelkedő szerepük miatt, folyamatosan szükséges a szektor gazdasági működését támogatni és a finanszírozási források hozzáférését hatékonyabbá tenni, a hozzájárulás lehetőségét könnyíteni, javítani.

Dolgozatom célja az általam választott, lakóhelyemen működő KÓRÉ és Társa Vas- és Fémipari Korlátolt Felelősségű Társaság gazdasági fejlődéstörténetének bemutatása. Vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetének vizsgálata során, igyekszem feltárni, és a megfelelő mutatók segítségével számszerűsíteni a cég aktuális gazdasági állapotát, helyzetét. Megnevezem a hatékonyabb működés elérése érdekében igénybe vett finanszírozási forrásokat. Igyekszem kitérni azokra a kihívásokra, amelyek egy újonnan induló cég mindennapjait nehezítették, és az arra adott válaszokra, eszközökre, amelyeket felhasználva orvosolták a felmerülő problémákat.

A kutatásban érintett, bevonandó vállalati partner a dombóvári székhelyű KÓRÉ és Társa Vas- és Fémipari Korlátolt Felelősségű Társaság (továbbiakban: KÓRÉ Kft.). A vállalkozást 1995.12.18-án alapították, fő tevékenysége fémszerkezet gyártása.

Azért erre a vállalatra esett a választásom, mert az adott régióban, mint kis- és középvállalkozás az évek során számos téren kiemelkedő teljesítményt nyújtott, stabil munkahely, és biztos megélhetést ad a főként a térségben lakó alkalmazottjainak.

Dolgozatomat a vállalkozások általános bemutatásával indítom, kitérek annak fogalmára, jellemzőire, szereplőire. Ezt követően a kis- és középvállalkozások fejlődéstörténetére, az előttük álló kihívásokra és a különféle finanszírozási lehetőségekre fókuszálok. Statisztikai adatok segítségével mutatom be a kkv-k számainak alakulását a magyar gazdaságban országosan, regionálisan és ágazati szinten is. Kitérek azokra a mutatókra, melyek szükségesek ahhoz, hogy egy adott vállalkozás feltérképezhető legyen.

Szakdolgozatom gerincét a fent említett vállalkozás vizsgálata, elemzése adja. Feltárom fejlődésének meghatározó állomásait, szervezeti felépítését, vagyoni, pénzügyi továbbá, jövedelmi helyzetének alakulását. Elemzésem zárásaként, az eredmények ismeretében – tágabb perspektívában – országos és regionális összehasonlítást végzek az iparágon belül a nettó árbevételről.

## 2. IRODALMI ÁTTEKINTÉS

### 2.1. Mi a vállalkozás

A vállalkozás az ország gazdaságának motorja, hajtóereje. E motor mozgásba hozásához, működéséhez, pedig három hajtóerőre van szükség: piacra, mint lehetőségre, pénzre, mint erőforrásra, és emberre, mint vállalkozóra. Lényegében nem egyikre, vagy másikra, hanem mind a három tényezőre szükség van. Ezért elhatározás előtt, alaposan végig kell gondolni az ötlet piacképességét, felkészültségét, a csapat elkötelezettségét és a megfelelő pénz rendelkezésre állását. (Vecsenyi, 2018)

Minden vállalkozás legmeghatározóbb alapját az életképes üzleti lehetőség képezi, valamilyen termék vagy szolgáltatás ötlete, ami a meglévő, vagy a felkelthető igényt kielégíti. Azaz a sikeres vállalkozás megalakulásánál elsősorban meg kell találni a piaci igényt, és fogadókészséget, szem előtt tartva, hogy nem azt célszerű csinálni, amit mi akarunk, és elképzeltünk magunknak, hanem azt, amire piac fogékony és igényt tart. Tehát a figyelmet a piaci rés megtalálására kell összpontosítani, felismerését követően pedig sort kell keríteni a piacképes ötlet kidolgozására.

Második sikeres összetevő az erőforrás, a pénz, a szakmai felkészültség és a kapcsolati tőke, ami a vállalkozás indításához, működéséhez és bővítéséhez alapvetően szükséges. A vállalkozónak rendelkeznie kell megfelelő szakmai ismeretekkel, tudással, vagy tudnia kell annak megfelelő helyről való merítését (alkalmazott kiválasztása), mert szakmai tudása nélkül egy vállalkozás nem lehet életképes, és a sok pénz önmagában nem elegendő az elképzelések megvalósításához. (Tógyer, 2018)

Harmadik sikeres összetevője a vállalkozó, és többnyire az általa „összekovácsolt” csapat.

„A vállalkozó az a személy, aki a káoszban felismeri a lehetőséget, aki a semmiből létre akar és tud hozni valami értéket, aki egyedül vagy másokkal együttműködve megvalósítja a termékben, szolgáltatásban, szervezetben megnyilvánuló elképzeléseit.” (Vecsenyi, 2018, 24. o.)

A hétköznapi életben a gazdálkodó szervezet, a vállalkozás, és a vállalat azonos tartalmú fogalmak. Jelentésükből kiindulva elmondható, hogy a gazdaság alapegységei, a gazdasági élet többi szereplőtől elkülönülten, rendelkezésre álló erőforrások felhasználásával, kockázatvállalás mellett, jövedelemszerzésre és vagyongyarapításra törekszenek. Egyszerűen megfogalmazva: a vállalkozás minden olyan emberi tevékenység, amelyet profit elérése céljából, a fogyasztók igényeinek kielégítésére folytatnak, vállalva az ezzel járó felelősséget. (Chikán, 2020)

Azaz az emberek azért hozzák létre, hogy nyereséget termeljenek, minden olyan termék vagy szolgáltatás értékesítésével, amelyek kielégítik a piac igényeit. (Chikán, 2020)

A vállalkozások működésének vannak olyan általános jellemzői, amelyek a tevékenység jellegétől és a vállalkozási formától függetlenül minden gazdálkodó szervezetre jellemzőek. Ilyenek például:

- Önállóan gazdálkodnak, valósítják meg céljaikat, és előzetes mérlegelés alapján hozzák meg saját döntéseiket. Természetesen a függetlenség mindig relatív, és a döntéseket számos olyan tényező befolyásolja, amely túlmutat a vállalkozói döntéshozó hatókörén.

- A vállalkozásoknak saját vállalkozási tevékenységük révén kell biztosítaniuk a fennmaradásuk feltételét, hogy kiadásaik tartósan ne haladják meg bevételüket, azaz hosszú távon nyereségesen működjenek.
- Kockázatvállaló magatartás.
- A vállalkozások hosszú távon nyereség realizálására, tőkéjük gyarapítására, és a fenntartható üzleti modell kialakítására törekcszenek.
- Végül valóságos piacon kell működniük. (Chikán, 2020)

### **2.1.1. Érdékfókuszok, fogyasztói értékrend**

Mi célból jön létre üzleti vállalkozás, illetve vállalat. A vállalatalapításnak számos ösztönzője lehet: a profit, a keresletkielégítés, a foglalkoztatás, és a szociális szempontok egyaránt megnevezhető a célok között. Mivel azonban a vállalkozás alapvető célja a profitszerzés mellett a fogyasztói igények kielégítése, ezért az alapításhoz két tényező megvalósítása feltétlenül szükséges: a befektetésre alkalmas tőke, és a fogyasztói igények kielégítése. (Chikán, 2020)

Tekintettel arra, hogy a fogyasztói figyelem felkeltése és megtartása kritikus fontosságú a vállalkozás fennmaradása szempontjából.

A fogyasztónak tekintjük a gazdaság azon szereplőjét, akinek célja nem más mint, saját szükségleteinek kielégítése. A szükséglet alatt valamely jószág megszerzésére, vagy elfogyasztására irányuló vágyat, hiányérzetet értjük. Ezek ösztönzik a fogyasztót a cselekvésre, és eredményüknek köszönhetően a szükséglet egy időre megszűnik, erőssége csökken, majd a folyamata újraindul. (Solt, 1999)

A legismertebb szükségletelmélet Abraham Maslow nevéhez köthető. Meglátása szerint az emberi szükségletek általánosan öt csoportba sorolhatók:

- Fiziológiai szükségletek: a legalsó szinten helyezkednek el, és az alapvető létfenntartáshoz kötődik, mint például az éhség, vagy a szomjúság.
- Biztonsági szükségletek: biztonság iránti vágy, a biztonságos fizikai és érzelmi környezet megteremtésére irányul. Ilyen lehet a megfelelő ház, otthon.
- Közösséghez való tartozás szükséglete: a szeretet és az elfogadás iránti szükséglet. Ilyen lehet: a barátság, a család.
- Elismerés iránti szükségletek: a pozitív önkép, illetve a mások általi elismertség kialakításához kapcsolódnak. Ilyen lehet: az önbizalom, a figyelem.
- Önmegvalósítási szükségletek: a legmagasabb rendű szükséglet, amely hiába van a piramis csúcsán, csak azokban az emberekben alakul ki, akik minden korábbiszükségleteiket kielégítették. Ezen szükséglet a személyiség és a képességek fejlesztésére, kreativitására irányul, hogy felszínre hozza a magunkban rejlő lehetőségeket. (Dobák-Antal, 2016)





**1. ábra: Maslow szükségletpiramisa**

*Forrás: Saját szerkesztés Dobák-Antal (2016) alapján*

Előfordul, hogy a vállalat többször elébe megy a fogyasztói igényeknek, azaz igényt teremt. Az időbeli különbség nem változtat a dolog logikai rendjén, csupán csak a fogyasztóban lappangó igényt hozza felszínre. (Chikán, 2020)

„Fogyasztói igény olyan igény, amelyet a gazdaság szereplői nem saját szervezetükön belül végzett munkával és nem is közösségi intézmények útján kívánnak kielégíteni.” (Chikán, 2020, 9.o.)

### **2.1.2. A vállalkozás érintettjei**

A vállalkozások tágabb társadalmi rendszerekben működnek, ahol személyekkel, csoportokkal szoros kapcsolatot alakítanak ki. Ebben a kapcsolati hálóban a résztvevők között, különböző intenzitású interakciók zajlanak le, amelynek következtében előnyösebb vagy hátrányosabb helyzetbe hozzák egymást. A kapcsolatrendszerben, hálózatban meglévő szereplőket nevezzük a vállalati működés érintettjeinek angolul kifejezve: stakeholdereknek.

Az érintettszemlélet uralkodó irányultságaként megfogalmazódott az a nézet, amely szerint az érintettek érdekeinek figyelembevétele, tudatos kezelése, a vállalati célok megtartása mellett, a vállalkozás jobb teljesítményéhez, eredményéhez vezet. (Balatoni, 2016)

Az érintettek csoportosítása többféle szempontból történhet, a legegyszerűbb felosztás azonban a belső és külső érintettek elhatárolása. Ezeknek a csoportoknak céljaik, érdekeik eltérőek, amelyeket a hatékonyan működő vállalkozásoknak figyelemmel kell követni, mind a vállalkozás kapuin belül és kívül is.

Belső érintettek közé sorolhatjuk:

- a tulajdonosokat,
- a menedzsereket,
- a munkavállalókat.

A belső érintettek azok a személyek, akik a szervezet részét képezik és meghatározott jogviszonyban állnak velük, valamint ők, akik az aktív közreműködésükkel segítik a vállalati célok elérését. A belső érintettek tagjai különböző érdekeket képviselnek. A vállalkozások élén tulajdonosok állnak, akiknek célja, legfőbb érdeke, a befektetett tőkéjük értékének növekedése. Azaz azt szeretnék, hogy az igényeket úgy tudják kielégíteni, hogy az közben a cég számára nyereséges legyen. A belső érintettek következő csoportja a menedzserek, akik a vállalat tényleges vezetői. Személyesen kötődnek a vállalathoz és „tudástőkéjüket” viszik a vállalkozásba. Döntésük meghatározó a vállalkozás életében. Céljaikat, érdekeiket tekintve szorosán kötődnek a vállalat működéséhez, növekedéséhez, sikeréhez, mert ezek alapján részesülnek jövedelemben. Összefoglalva szakértelmet adnak és irányítanak, ezért megfelelő bérezést, prémiumot valamint karrierlehetőséget várnak el. A munkavállalók képességükkel és szaktudásukkal vannak jelen a vállalkozások életében, és munkájukért cserében megfelelő bérezést, munkakörülményeket várnak el. Az alkalmazott számára a bérek, a juttatások növelése, és a munkahely megtartása, megfelelő munkakörülmény biztosítása, lényeges szempontnak tekinthető. (Chikán, 2020)

A társaságon kívüli érdekelt felek (külső érintettek) olyan jogi és természetes személyekből állnak, akik állandó vagy ideiglenes kapcsolatban állnak a társasággal, és közvetlenül kapcsolódnak a szervezet működéséhez, de nem résztvevői a szervezetnek. Külső érintettek csoportját képezik:

- a fogyasztók,
- a szállítók,
- a versenytársak,
- a stratégiai partnerek,
- az állami intézmények,
- a helyi és önkéntes állampolgári szerveződések,
- illetve a természeti környezet is.

Külső érintettek közül az első három csoport alkotja a szűkebb értelemben vett piacot. A fogyasztói elégedettség, a vállalkozás eredményességének fő mutatója, és a profitkilátások legfontosabb összetevője. A fogyasztó érdeke és elvárása, hogy a kifizetett összegért, elfogadott áron és megfelelő minőségben kapjon terméket és szolgáltatást. A szállítók a vállalkozások erőforrás ellátói, azaz ők a vállalatok mindazon ügyfelei, akik piaci tranzakció keretében erőforrást biztosítanak a vállalkozás részére. A vállalkozásokkal szembeni elvárásaik a pontos megrendelések, az időben történő fizetés és a hosszú távú partnerség. Valamint a velük szemben támasztott követelmények a költséghatékonyság, a pontos szállítás és a megfelelő minőségű termékek, és szolgáltatások biztosítása. Versenytársak alatt, a részben azonos működési körrel rendelkező vállalkozásokat nevezzük, amelyek, főként rövid távon osztoznak a fizetőképes keresletből származó nyereségből, és ösztönzik egymást az innovációra, minél nagyobb piaci részesedés megszerzésére. A stratégia partnerek részben azonos célokat és tevékenységeket képviselnek, a velük fenntartott kapcsolat inkább az együttműködésre épül, építkezik. Az állam képében azok az intézmények jelennek meg, amelyek vállalati környezetben képviselik az államot. Sajátos érintettség jellege az, hogy az állami intézmények közvetlen utasítási jogot gyakorolhatnak a vállalatok felett és befolyásolják a vállalat mozgásterét. (Chikán, 2020)

## 2.2 A kkv-k fogalma

A kis- és középvállalkozások fogalmát a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról szóló 2004. évi XXXIV. törvény szabályozza (továbbiakban: Kkv tv.). 2005. január 1-jétől az Európai Bizottság 2003/361/EK rendelkezéseinek megfelelően.

A megnevezett törvény az EU ajánlásnak megfelelően kettő kritériumot figyelembe véve rendezi a vállalkozásokat: a foglalkoztatottak száma és a nettó árbevétel szerint.

„A mikrovállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek a foglalkoztatottak létszáma kevesebb, mint 10 fő és az éves nettó árbevétel vagy a mérlegfőösszeg legfeljebb 2 millió eurónak megfelelő forintösszeg.” (Európai Bizottság, 2020, 13. o.)

„A kisvállalkozásoknak minősül az a vállalkozás, amelynek a foglalkoztatottak létszáma 50 főnél kevesebb és az éves nettó árbevétel vagy a mérlegfőösszeg legfeljebb 10 millió euróval egyenlő forintösszeg.” (Európai Bizottság, 2020, 13. o.)

„A középvállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek a foglalkoztatottak száma 250 főnél kevesebb foglalkoztatott és ahol az éves nettó árbevétel legfeljebb 50 millió eurónak megfelelő forintösszeg, vagy a mérlegfőösszeg maximum 43 millió eurónak megfelelő forintösszeg.” (Európai Bizottság, 2020, 13. o.)

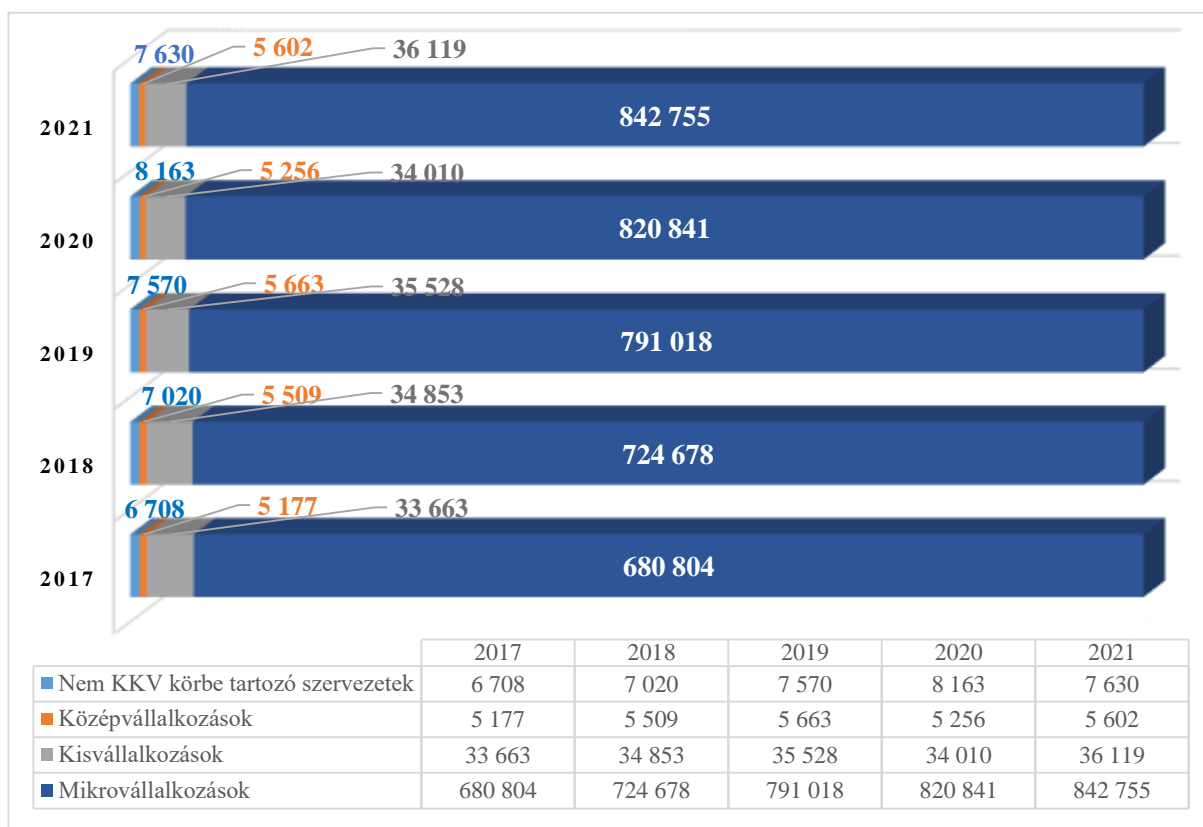
„Nem minősül kkv-nak az a vállalkozás, amelyben az állam vagy az önkormányzat közvetlen vagy közvetett tulajdoni részesedés – tőke vagy szavazati joga alapján – külön –külön vagy együttesen meghaladja a 25%-ot.” (Európai Bizottság, 2020, 13. o.)

**1. táblázat: KKV-k besorolása**

KATEGÓRIA	FOGLAKOZTATOTTAK LÉTSZÁMA	ÉVES NETTÓ ÁRBEVÉTEL	MÉRLEGFŐÖSSZEG
KÖZÉPVÁLLALKOZÁS	< 250 fő	≤ 50 millió €	≤ 43 millió €
KISVÁLLALKOZÁS	< 50 fő	≤ 10 millió €	≤ 10 millió €
MIKOVÁLLALKOZÁS	< 10 fő	≤ 2 millió €	≤ 2 millió €

*Forrás: Saját szerkesztés a 2004. évi XXXIV. törvény alapján*

## 2.2.1. A kkv-k száma, regionális és ágazati összetétele



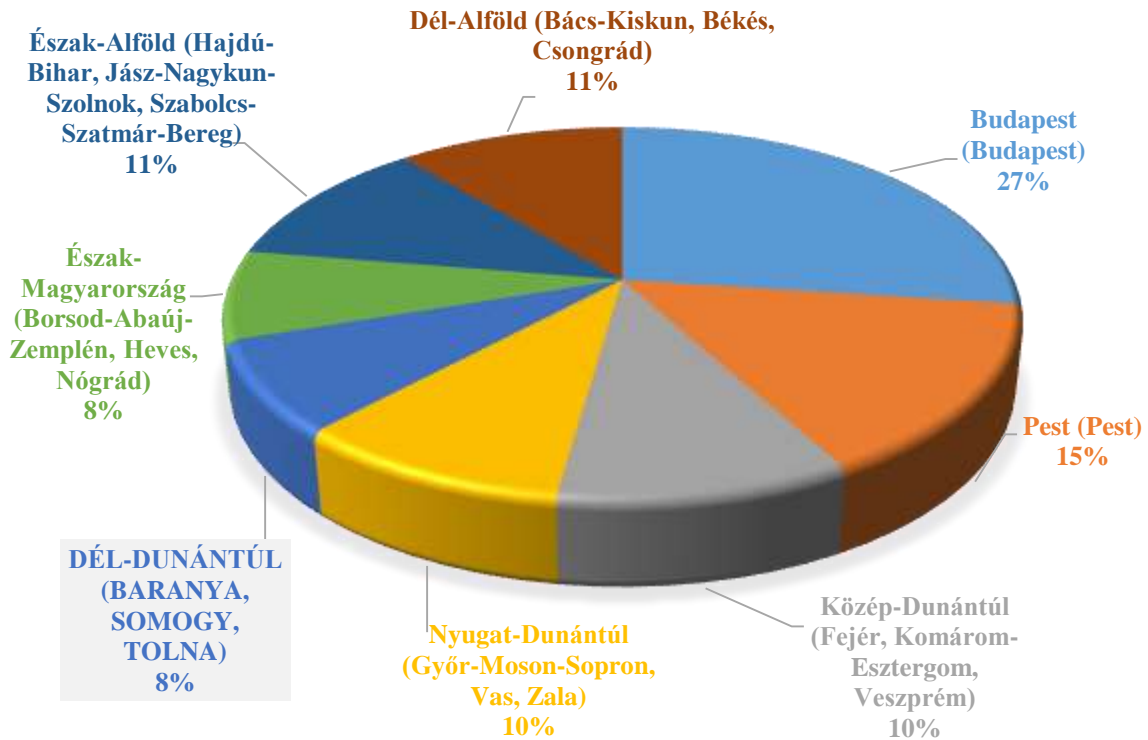
**2. ábra: Kis- és középvállalkozások száma Magyarországon**

*Forrás: Saját szerkesztés a KSH adatai alapján*

A kis- és középvállalkozások jelentős szerepet töltenek be a nemzetgazdaságok működésében. Azonban üzleti hatékonyságuk világszerte elmarad a nagyvállaltokétól. Hazánkban a 2021-es évben, mintegy 884 ezer kis- és közepes vállalkozás működött, a pénzügyi szférán kívüli cégek 99%-a tartozott ebbe kategóriába. A rendelkezésre álló adatok alapján elmondható, hogy a kkv-k teszi ki a magyarországi vállalkozások többségét és 2017-től 2021-ig terjedő időszakban ők képviselték az egység jelentős részét. A vizsgált időszak szerint a mikroállalkozások száma 2,7 a kisvállalkozásoké 6,2 a középvállalkozásoké 6,6 százalékponttal volt magasabb, mint 2020-ban. Miközben a kkv-ok körébe nem tartozó szervezetek száma egy év alatt 19,36 százalékponttal csökken. A darabszámot nézve a kkv kategórián belül a mikroállalkozások erőteljesen dominálnak. Számuk felfelé növekvő tendenciát mutat, amely a következőképpen néz ki. A vizsgált időszak elején 2017-ben 680 804 darabszámot mutatott és 2018-ra már ez a mutatószám 724 678 volt. 2019-re 66 340-nel nőtt meg és 2020-as évben a mikroállalkozások száma elérte a 820 841 darabot, amely az arányosság szemszögéből 94,54%-ot jelentett. 2021-es adatokat vizsgálva azt mondhatjuk a szektoron belül, országosan vállalkozások több, mint 95 %-a volt ilyen.

A KSH internetes melléklete szerint a kkv szektor számának növekedését az alábbiak határozták meg. A mikroállalkozások növekedését túlnyomórészt az építőipar, a szállítás, és a raktározás végzők bővülése eredményezte. A kisvállalkozások növekedéséhez túlnyomó többségben a kereskedelmi- és építőipari cégek számának növekedése járult hozzá. A

középvállalkozásoknál főként a kereskedelem- és az építőipar ág mellett az ingatlanügyletek bővülése volt még a meghatározó. (KSH, 2021)



**3. ábra: 2021-ben működő kkv számának megosztása régiók szerint**

*Forrás: Saját szerkesztés a KSH adatai alapján*

A kkv szektor régiók szerinti megosztását a 3. ábra szemlélteti. Az országban működő kis- és középvállalkozások számának földrajzi megoszlásából jól látszik, hogy a főváros gazdasági fejlettsége és jövedelmi helyzete miatt messze kiemelkedik a többitől. A kkv-k több mint 42%-a Budapesten és Pest megyében működik. Őket a rangsorban Észak- és Dél-Alföld követi 10 %-ot meghaladó területi arányukkal. A sorrendben Nyugat- és Közép Dunántúl következik, végül pedig a sorrendet a legkisebb vállalkozó aktivitás mutató Észak-Magyarország és az általam vizsgált dél-dunántúli térség zárja.

**2. táblázat: 2021-ben működő kkv számának megosztása régiók szerint (adattábla)**

	<b>2017.</b>	<b>2018.</b>	<b>2019.</b>	<b>2020.</b>	<b>2021.</b>
<b>Budapest (Budapest)</b>	204 413	217 664	231 313	235 181	239 390
<b>Pest (Pest)</b>	100 060	108 875	120 958	126 422	132 778
<b>Közép-Dunántúl</b> (Fejér, Komárom-Esztergom, Veszprém)	70 340	75 157	83 070	86 591	89 624
<b>Nyugat-Dunántúl</b> (Győr-Moson-Sopron, Vas, Zala)	70 059	74 057	80 987	83 406	85 941
<b>Dél-Dunántúl</b> (Baranya, Somogy, Tolna)	57 123	60 446	66 213	68 515	70 119
<b>Észak-Magyarország</b> (Borsod-Abaúj-Zemplén, Heves, Nógrád)	56 009	58 721	64 029	66 251	68 279
<b>Észak-Alföld</b> (Hajdú-Bihar, Jász-Nagykun-Szolnok, Szabolcs-Szatmár-Bereg)	81 618	86 275	94 459	98 668	100 787
<b>Dél-Alföld</b> (Bács-Kiskun, Békés, Csongrád)	80 022	83 845	91 180	95 073	97 558

*Forrás: Saját szerkesztés a KSH adatai alapján*

A táblázatból jól látható a Nyugat-Dunántúli térség előnyének folyamatos növekedése a Közép-Dunántúli térséghez képest. Dél-Alföld pedig méreteihez képes kis létszámú kkv-kal rendelkezik. Az általam vizsgált vállalkozás régiója, a kkv-szektor számának alakulását tekintve az egyik leggyengébb térségnek számít. 2021-ben országosan a legkevesebb, csupán csak 1604 db vállalkozás kezdte meg ezen területen a tevékenységét. Számukat tekintve jelentősen lemaradt a körülötte lévőtől.

Hazánkban a területi különbségek továbbra is számottevőek. Főváros és Közép-Magyarország domináns szerepe töretlen. Káposzta József Területi különbségek kialakulásának főbb összefüggései tanulmányában következő gondolatokat fogalmazta meg. A régió fejlettségét az országon belüli helyzetük és a kelet-nyugati irányú fejlettségbeli különbségek adják. Az egyenlőtlenséghez nagymértékben a rendszerváltás járulhatott hozzá, ugyanis akkoriban nőttek meg a dinamikusan fejlődő centrumok és a lassabban fejlődő területek közötti különbségek. Az elmúlt években a kormányzati intézkedések és a regionális fejlesztési programok következtében, mérséklődtek a megyék közötti különbségek, de továbbra is jelentősek. (Káposzta, 2014)

**3. táblázat: 2021-ben működő kkv-k száma ágazatok szerinti bontásban**

	<b>MEZŐGAZDASÁG</b>	<b>IPAR</b>	<b>ÉPÍTŐIPAR</b>	<b>SZOLGÁLTATÁS</b>
<b>mikrovállalkozások</b>	29 281	50 732	109 027	653 715
<b>kisvállalkozások</b>	1 800	6 003	4 777	23 539
<b>középvállalkozások</b>	266	1 479	447	3 410
<b>nem KKV körbe tartozó vállalkozások</b>	180	1 846	422	5 182
<b>mindösszesen:</b>	31 527	60 060	114 673	685 846
<b>mindösszesen KKV-k:</b>	31 347	58 214	114 251	680 664

*Forrás: Saját szerkesztés a KSH adatai alapján*

Az összetétel vizsgálatára KSH statisztikai adatait használtam, amelyet a 3. táblázatban foglaltam össze. A működő vállalkozások száma alapján minden ágazatban a mikrovállalkozások kimagasló dominanciája érvényesül. Megfigyelhető, hogy a legtöbb vállalkozás a szolgáltatási szektorban, míg a legkevesebb a mezőgazdasági szektorban működik. Az ipari szektort vizsgálva, észrevehető, hogy a kkv körbe nem tartozó vállalkozások egynegyede ipari tevékenységet végez, addig a kkv-k esetében ez az arány 6,58 %. Az ipari produktum meghatározó részét a feldolgozóipar adja. Mellette jóval kisebb súlyú nemzetgazdasági ág az energiaipar, és a bányászat. A feldolgozóipar részét képezi a fémfeldolgozás, kohászat. 2021-ben évben a növekedés motorját a fémfeldolgozási termékek gyártása jelentette. (KSH, 2021)

### **2.2.2. A hazai kkv-szektor fejlődéstörténete, őket érintő jelentősebb események**

A rendszerváltást követően jelentős vállalatalapítási hullám vette kezdetét Magyarországon. Az új vállalkozások jellemzően a volt szocialista nagyvállalatok egyes egységeinek szétválásával és privatizációjával jöttek létre. A vállalkozások alapítására és működésére vonatkozó szabályokat, Magyarországon először 1989. január 1-jén hatályba lépett Társasági Törvény határozta meg. A bevezetésre került gazdasági szervezeteket szabályozó törvények és a lezajlott deregulációs folyamat, felszámolta a tervgazdálkodást kötött, bürokratikus szabályait. Megalakult az új gazdaságszerkezet, megszűnik a tervgazdaság és létrejött a piacgazdaság. Innétől kezdve a gazdasági erőforrások felhasználását piaci mechanizmusok irányítják, a gazdasági szerkezet változásait a kereslet és kínálat határozza meg. Rövid idő alatt a hiánygazdaság versenyzőgazdasággá alakult. Elindult a piacgazdaság intézményeinek kiépítése az adótörvény, a vállalatok alapításának, működésének és megszűnésének jogi szabályozásai. Azonban hiába volt sokak számára vonzó az önálló és szabad vállalkozási forma, ezeknek a vállalkozásoknak a nagy része nem tudott hosszú távon eredményes cégfejlődési utat bejárni. A jelenség oka összetett volt: jelentős számú vállalkozás megjelenése a piacon, a tapasztalatlanság, mely a kisvállalkozói szektor minőségi mutatói romlását eredményezte. Az életképtelen vállalkozások számának növekedése, a szűkös források, a kezdőtőke kimerülése, a folyamatos forrásbevonás hiánya, a képzetlen munkaerő, a gyenge marketingtevékenység, valamint a generációváltás hiánya eredményezte. Hiányzott a cégek életében az innováció, a folyamatos fejlesztés. (Kállay-Lengyel, 2003)

Magyarország 2004. május 01-jei Európai Unió csatlakozása nemzetközivé tette a kis- és középvállalkozásokat. Azaz a vállalkozások nagyon rövid idő alatt a fejlett, egységes európai uniós piacon zajló versenybe léptek be. A csatlakozással elérhetővé váltak az uniós források és támogatások, amelyeknek célja az volt, hogy segítse a kkv-szektor fejlődésének fellendülését és versenyképességük erősítését. Az Unió vállalkozásfejlesztési politikája, a kis- és középvállalkozás fejlődését elősegítő környezet megteremtését célozza meg az Unió egészének területén. Ugyanis az Európai Unió számára korán felismerést nyert a kis- és középvállalkozások jelentősége, és 2000-ban már utalás is lett arra vonatkozóan, hogy a gazdaság gerincét a kisvállalatok jelentik. (Kecskés, 2018)

Azonban az uniós csatlakozás minden eddiginél nagyobb kihívása volt magyarországi kis- és középvállalkozások számára. A csatlakozás nagyobb nyitottságot, potenciális piacbővülést jelentett. A határokon átnyúló belső piacon nagyobb verseny vette kezdetét. Egyre kiélezettebb nemzetközi versennyel kellett szembenézni. Megjelentek a hazai piacon a nemzetközi vállalatok, és növekedett a világpiacon lépő, vagy multinacionális cégek beszállítóiként tevékenykedő kis- és középvállalkozások száma Magyarországon. A versenyvédelem érdekében az Európai Unió versenyjogi szabályok alkalmazásával igyekezett biztosítani a verseny tisztességes és egyenlő feltételeit. (Tóth, 2016)

Szeretnék kitérni a nemzetközivé válás motivációi közé sorolható előnyökre és hátrányokra, amelyek általában befolyásolják a kisvállalatok tulajdonosait, menedzsereit. Előnyökként azok a pozitív motivációk, attitűdök sorolhatók, amelyek a nemzetköziesedés irányába motiválják a döntéshozókat, hátrányok pedig azok a negatív motivációk, amelyek a hazai piacon maradáást támogatják. (Blahó és mtsai, 2016)

#### 4. táblázat: A nemzetközivé válás potenciális előnyei és hátrányai

Potenciális előnyök	Potenciális hátrányok
növekedés vagy visszaesés megállítása	nagyobb piaci verseny
piaci kockázat csökkentése, diverzifikálása	árfolyamkockázat
hozzáférés olcsóbb erőforrásokhoz	partnerkockázat
javuló minőség és hatékonyság a tanulással és a külföldi versennyel összefüggésben	objektív és pszichikai kulturális különbségek
adózási előnyök	a nagyobb fizikai/kulturális távolság miatt növekvő reakcióidő
a korábbi nemzetköziesedési tapasztalat rejtett, tacit tudás	a nemzetköziesedés, piacra lépés magas elsüllyedt költségei

*Forrás: Saját szerkesztés Blahó és mtsai (2016) alapján*

Leggyakoribb pozitív ösztönző alighanem a cég növekedéséhez köthető. Ez akár lehet a növekedés felgyorsítása, szinten tartása vagy hazai piacon tapasztal csökkenés ellensúlyozása is. Külpiaci megjelenés kevésbé erős versenyképességű cégek számára különös veszélyt jelenthet. Mivel a megcélzott külpiacra éles a verseny, ami nem kedvező egy nemzetközi piaci tapasztalatokkal nem rendelkező társaság számára. Különböző valuták átváltási árfolyama is



kreálhat váratlan mozgásokat és okozhat meglepetéseket. A külpiazi partnerek megbízhatóságát nehézkes, és költséges ellenőrizni, emiatt fennáll az átverés veszélye, ami növeli kockázatot. A kultúrák ismeretnek hiánya, különbsége is további kockázatot jelenthet. A lassabban visszaáramló információ szintén inkább a bizonytalanságot növeli. A külpiacon lépésnek kétségtelenül plusz költségei vannak, amelyek jelentős része elsüllyedt költség, amely soha nem térül meg. Azonban pozitív oldalról nézve elképzelhető a külpiacon olcsóbb erőforrásokhoz, nyersanyagokhoz való hozzáférés, a cégalapítás és működőtőke befektetéshez kapcsolódó adózási előnyök, illetve tapasztalatszerzés. (Blahó és mtsai, 2016)

A kkv szektorra és a magyar gazdaságra is jelentős hatást gyakorolt a 2008-as pénzügyi válság. A válság hazánkban gazdasági recessziót okozott. Az államháztartási hiány és az államadósság miatt megjelenő megszorítások, csökkenő állami támogatások, és adórendszeri szigorítások nehezítették a kkv-ok helyzetét, „életbenmaradási” esélyét. Nehézségeik adódtak a hitelállomány kezelésével és a likviditás fenntartásában is. A kkv-k a 2008-as pénzügyi válság idején körülbelül 10%-os visszaesést szenvedtek el, a vállalkozások száma, a foglalkoztatás, és a hozzáadott értéket nézve. A foglalkoztatottságban a visszaesés az uniós átlagnál magasabb volt. A növekvő munkanélküliség számos dolgozó és jelentős szakképzett dolgozó külföldi tagállamokba való elvándorlását eredményezték. (Hágen-Holló, 2017)

Az mondhatjuk, a válságok súlyosan érintik a kkv-kat, mert több okból is különösen veszélyeztetettek, sebezhetőek, hiszen kis méretüknél fogva nem tudják tovább csökkenteni a foglalkoztatottak számát és tevékenységüket. Finanszírozási szerkezetük és tőkeellátottságuk gyenge, és hitelbesorolásuk alacsony. Nagymértékben függnek a külső finanszírozási lehetőségektől, melyek korlátozottan állnak a rendelkezésükre. (Jeneiné és mtsai, 2021)

A kkv-k következő kihívása a Covid19-világjárvány kitörése volt. A járványt 2019 decemberében fedezték fel a kínai Vuhán városában. Megjelenése hazánkban 2020 tavaszán gazdasági sokkot eredményezett. A koronavírus-járvány kínálati és keresleti oldalról is fennakadásokat, zavart okozott a világkereskedelemben. A zavartságot a keresleti oldalról a korlátozó intézkedések, illetve lezárások miatti hirtelen visszaesett kereslet, majd a gazdasági nyitásoknak köszönhetően a gyors felélénkülése jelentette. Kínálati oldalról nézve a különféle korlátozó intézkedések hatására a kínálat lelassult, valahol le is állt. Emiatt csak lassan tudott alkalmazkodni a rövid időn belül hirtelen újjá éledő gazdasági élethez. A piacon megjelenő hiány az infláció erősödését támogatta, majd a hiány növekedésével az infláció mértéke is folyamatosan nőtt. (Szepesi-Pogácsás, 2021)

Az adott körülmények között a kkv szektor működése során a következő akadályok merülhettek fel:

- Az erőforrások csökkenése: a humán erőforrás csökkenését eredményezte a dolgozók megbetegedése és annak elhúzódása.
- Termelékenység romlás: a bevezetett egészségügyi óvintézkedések a termelést lassíthatják és akár többletköltséget is eredményezhetnek.
- Termelés működési megbízhatóságának csökkenése: ellátási lánc problémák miatt a gyártás állási ideje megnőhet, amely növekvő készletezési költséget eredményezhet.
- Romló minőségi szint: a beszállító kiesése miatt alapanyag romolhat, a kényszerű technológia váltás miatt selejtes termékek gyártása növekedhet. (Kovács, 2020)

„A Budapesti Gazdasági Egyetem kutatóinak tanulmánya szerint, hogy a kkv-kat kevésbé érintette a koronavírus és annak gazdasági következményei. Több mint felét nem befolyásolta

hátrányosan, ugyanis 49,1 %-át nem érintette, 5,7 %-át felélénkítette és csupán 8 %-ának tevékenységét kényszerítette teljes szüneteltetésre, leállításra. Az iparágakat nézve a mezőgazdaság és az ipar üzleti tevékenységére nem is gyakorolt jelentős hatást. Ezzel szemben a teljes turizmus-vendéglátás 94,7 %-a, az egyéb lakossági szolgáltatásokat foglalkozó vállalkozások 53,3 %-a és kereskedelmi vállalkozások 46,6 % kényszerült részben vagy teljesen leállni. A járvány pozitív hatásaként az online kereskedelem fellendülését nevezik meg.” (Sági-Szennay, 2022, 84.o.)

Megjegyzendő, hogy a világjárvány nem minden céget érintett egyformán, mert nagyrészen függött a vállalat tevékenységétől, annak nagyságtól és felkészülésétől. Talpon maradás esélyét növelte a vállalkozás kreatív, rugalmas alkalmazkodása.

A Covid19-járvány okozta csökkenő termelés és gazdasági visszaesésből való kilábalás követő fellendülés időszakát egy újabb megjelenő válság árnyékolja be, amelyet az orosz-ukrán konfliktus idézett elő. Közöttük 2022-ben kirobbanó háború alaposan átrendezte a kkv szektor problématerképét. A kitörés miatt a globális gazdaság lelassul, alapanyag- és nyersanyaghiány lépett fel, a háborús övezetben az export pedig visszaesik. A kereskedelmet az Oroszország elleni szankciók is visszavetik. Mindeközben az energia- nyersanyag- és élelmiszerárak jelentősen megemelkednek. Az emelkedő inflációt teljes mértékben vagy legalább arányosan be kell számítani termékeik vagy szolgáltatásaik árába, amely termékeik vagy szolgáltatásaik iránti kereslet csökkenésével járhat. (Bacsák-Széll, 2022)

### **2.2.3. Kis- és középvállalkozások gazdasági szerepének jelentősége**

Hazánkban a kis – és középvállalkozások dominálnak a működő vállalkozások között. Bár termelékenységben és versenyképességben elmaradnak a nagyvállalatoktól, mégis ők képviselik a vállalkozások döntő hányadát és adják foglalkoztatottak java részét.

Gazdaságpolitikai jelentősége elsősorban a foglalkoztatottságban betöltött szerepükből fakad. Különösen figyelemre méltó a munkaerőpiaci szerepvállalásuk, ugyanis Magyarországon a hazai kkv-k foglalkoztatják a munkaerő jelentős részét. Az Európai Unióban és Magyarországon is a legfontosabb foglalkoztatási lehetőséget biztosítják. (Mester-Tóth, 2015)

Munkaerő felszívó képességük eredményeként enyhítik a munkanélküliség problémáit, ezzel is hozzájárulnak a gazdasági stabilizációhoz. A vállalkozók nem állást keresnek, hanem állást teremtenek, és többnyire nem csak maguknak. (Vecsenyi, 2018)

A kkv-k által létrehozott munkahelyek kiemelkedő szerepet játszanak a helyi és regionális gazdasági fejlődésben, és a fő bevételi forrást jelentik az e területeken alacsonyabb iskolai végzettségű, vagy jövedelmű társadalmi osztályok számára. A nagyvállalatok gyakran nem jelennek meg, a kisebb és gazdaságilag kevésbé fejlett területeken, ezért általában az emberközpontú, átláthatóbb szerkezetű kis- és középvállalkozások rendezkednek be helyi piacok kiszolgálására. (KSH, 2014)

A kkv-k gazdasági szerepe jelentősége szempontjából meg kell említeni a nemzetközi vérkeringésbe való bekapcsolódásukat. Azzal, hogy a nagyvállalatok költségsökkentési céllal tevékenységeik nagy részét kihelyezik, a kkv-szektor gazdasági szerepvállalását felerősítik.

A nagyvállaltok beszállítóik jelentős részét ezek a kisebb méretű vállalkozások adják. Akik rugalmasságuk, gyors reagálási- és alkalmazkodó képességük miatt a gazdasági növekedés fontos potenciálját jelentetik. (Mester-Tóth, 2015)

A kis- és középvállalkozások fejlődése szempontjából rendkívül fontos ezen beszállítói szerep erősítése. Azoknak a kis- és közepes vállalkozásoknak van a legnagyobb esélyük a túlélésre és a fejlődésre, amelyek képesek a Magyarországon letelepedett multinacionális cégek beszállítóivá válni. A multinacionális nagyvállalatok a tapasztalatok szerint produktívkatrész beszállítóikat szívesen bevonják a K+F tevékenységbe, már pedig ez utóbbi a kis cégek fennmaradásának és fejlődésének fontos feltétele. (Nándor, 2002)

#### ***2.2.4. Kis- és középvállalkozások kihívásai***

Alacsony tőkeellátottság: a mikro-, kis- és középvállalatok ritkán rendelkeznek nagy mennyiségű saját tőkével. Alacsony tőkeerő miatt kevésbé tudnak kockázatot vállalni, hiszen az esetleges ingadozásokat a bevételek terén nem képesek átvészelni. Nem tőkeintenzívek és méretüket tekintve kicsik, emiatt a folyamatosan megjelenő új potenciális versenytársakkal is meg kell „küzdniük” a piacon.

Likviditási, finanszírozási problémák: likviditási problémát többnyire gyenge alkupozíció, behajthatatlan követelések és a tőkehiány eredményez. Nehezebben tudnak külső pénzügyi forrásokhoz jutni, például hitelekhez, mert kockázatos ügyfeleknek minősülnek, ezért a bankok hitelminősítési rendszere sok esetben nem teszi lehetővé számukra a külső forrásbevonást.

Gyenge alkupozíció: a Kkv-k tevékenységük kiterjedtségéből adódóan jobban kiszolgáltatottabbak a versenynek. Gyenge alkupozícióval rendelkeznek a vevőkkel és a szállítókkal szemben. A kkv-k vevőként, a nekik szállítókkal szemben kevésbé rendelkeznek jó alkupozícióval, mert méretük miatt nem rendelnek sok terméket/szolgáltatást, ezért ügyfélként nem válnak kiemelkedővé. Míg a nagyvállalatok vevőként rendkívüli alkupozícióval rendelkeznek a nekik szállítókkal szemben, amely hosszú fizetési határidő, árengedmények és ingyenes többletszolgáltatás formában érvényesítenek. A hasonló terméket, szolgáltatást kínáló kkv-k közötti verseny is nem a kkv-k, hanem a vevő alkupozícióját erősíti. (Fenyvesi -Vágány, 2016)

A kkv-knak ezen kívül a hitelintézetekkel szemben sincs szilárd érdekérvényesítő erejük, nem képesek befolyásolni az adott hitelkonstrukciót. (Béza és mtsai, 2007)

Alacsony kockázatviselő képesség: a kkv-ok gyenge tőkeerővel rendelkeznek, ezért magas kockázatot nem vállalnak, mert egy esetleg több éven át tartó veszteséges időszakot nem tudnának finanszírozni. Ezért, kkv-k finanszírozási döntések terén rendkívül kockázatkerülők. A külső befektetőkkel szemben nehezen nyitnak, a hitelezési forrásokat pedig túl drágának találják, ezért a fejlesztések főleg a megtermelt nyereségből és állami pályázatokból tudnak megvalósulni.

Adóterhek, adminisztratív kötelezettségek: a különböző adók és járulékok további terhet képeznek a vállalkozások számára. Bár többféle adókedvezmény biztosításával az állam

igyekeznek a terheket kompenzálni, mégis ezek átlátása, adminisztrációja nem mindig egyszerű egy kisvállalkozás számára.

Támogatások, kedvezmények, pályázatok rendszerének átlátása: a támogatások és kedvezmények különböző formáinak nyomon követése, adminisztrációja nehézséget okoz a vállalkozásoknak. Számos pályázatot írnak ki, de túl sok szervezet vesz részt a pályázati eljárásban, ami szintén megnehezíti a vállalkozások eligazodását és információhoz való jutását. (Béza és mtsai, 2007)

### **2.2.5. A KKV-k főbb finanszírozási forrásai**

A vállalkozások egyik legnagyobb nehézségét a vállalkozásuk finanszírozása okozza. Több tanulmány igazolása szerint a kkv-k mintegy fele éli meg a működés ötödik évét. A bukás okai között első helyen a finanszírozási források hiányát nevezik meg. (Fenyvesi-Vágány, 2016)

A vállalkozások alapvető kérdése, egyben legnagyobb kihívása, hogy rendelkeznek-e az indításhoz, működéshez megfelelő mennyiségű pénztőkével, amellyel képesek-e a kitűzött célokat megvalósítani. Emellett nehézséget jelent még számukra a fizetőképesség biztosítása, és a fejlődéshez szükséges erőforrásokat előteremtése. Ahhoz, hogy a vállalkozások a legmegfelelőbb pénzforrást válasszák, több döntést kell meghozniuk. Először is számba kell venni a cél eléréséhez mennyi pénzre van szükség. Ki kell választani a megfelelő finanszírozási formát, illetve végig kellene gondolni, milyen típusú forrást, milyen mértékben érdemes használni.

A finanszírozást a szakirodalom két nézőpontból szemlélteti. Ez alapján beszélhetünk belsőről és külsőről. A belső (saját forrás) a megtermelt és a működésbe visszaforgatott forrásokat jelenti. Ebben az esetben a forrást a vállalkozó teremti meg, vagyon átrendezéssel, amortizációval, vagy nyereség visszaforgatásával. Minden más, ami nem a vállalat működéséből érkezik külső finanszírozásnak (külső pénzeszközök felhasználása) nevezzük. Ha a külső forrás csak átmenetileg áll a vállalkozás rendelkezésére, akkor azt idegen forrásnak hívjuk. (Fenyvesi-Vágány, 2016)

Belső finanszírozás lényege, hogy a források nem a pénzügyi piacról kerülnek beszerzésre, hanem a termelési, értékelési folyamatból nyerik ki.

#### Belső finanszírozási formák:

- Nyílt önfinanszírozás: esetében a finanszírozási forrás a nyereség visszatartásból fakad, azaz a saját tőke növelés nyereség visszaforgatásával, ami nem más, mint az adózott eredmény és az osztalékfizetés különbsége.
- Amortizáció: a vállalat számára egy olyan finanszírozási forma, amely költségként szerepel, de pénzkiadás vonzata nincs. Azaz csökkenti az adózás előtti eredményt és az adót, így az adózást követően több pénz áll a rendelkezésre, azaz növeli a vállalkozás vagyonát.
- Titkos önfinanszírozás: ez alatt a vállalkozás titkos tartalékot képez. Azaz egy tudatos eredményminimalizálási tevékenység, amely során a saját tőke szerkezetén belül megy végbe az átrendeződés. Akkor beszélhetünk a vállalati vagyon átrendezéséről, ha a

vállalkozás értékesíti valamely eszközét, vagy annak egy részét és ezzel az eszközökbe lekötött tőkét felszabadítja. (Fenyvesi-Vágány, 2016)

Külső finanszírozás esetében a vállalkozás a forrásszükségletét külső intézményektől, befektetőktől, szervezetektől származó forrásokkal elégíti ki. Formáik a következők:

#### Külső finanszírozási formák:

- Saját finanszírozás: amikor a meglévő tulajdonosok saját tőkéjüket helyezik a vállalkozásba.
- Részesedési finanszírozás: amikor az új részvényes, befektető, hozza magával a saját tőkéjét, ezzel tulajdonjogot szerezve a már meglévő tulajdonosok mellett.
- Tagi kölcsön: eredeti tulajdonosok a vállalkozás részére pénzügyi források nyújtása, ezzel egyidejűleg a tulajdonosi és a befektetői szerepet is betöltik.
- Idegen finanszírozás: hitelnyújtás a vállalkozás számára.pl: bankhitel, kötvényformájú idegen forrás.
- Hibrid finanszírozás. (Fenyvesi-Vágány, 2016)

### **2.3. Vagyoni, pénzügyi, jövedelmi helyzet elemzése**

A vállalkozás vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetét mutatószámok segítségével a kiegészítő mellékletben kell értékelni. Az általuk kapott információ elsősorban a belső felhasználók, például: vezetők, tulajdonosok, információigényeit elégíti ki. Másodsorban külső felhasználók például: hitelezők, versenytársak számára szolgáltatnak információt, a számviteli törvény szabályainak előírásai szerint. Őket nevezzük a társaságok pénzügyi teljesítményének elemzését igénylő gazdasági szereplőknek, azaz az „érdekhordozóknak”.

A vállalkozás vagyoni és pénzügyi helyzetére vonatkozó elemzés a mérleg alapján készül, ahol tárgyévi és bázisévi adatokat használunk. Azaz a mérleg elemzése a vállalkozás vagyoni és pénzügyi megítélésére ad lehetőséget. Az eszköz és a források adatainak felhasználásával az elemzés történhet vertikálisan és horizontálisan. Vertikálisan elemzés esetén vagy csak az eszközoldal vagy csak a forrásoldal adatai kerülnek elemzésre. Horizontális vizsgálatnál: az adatok a mérleg eszköz és forrás oldaláról egyaránt származhatnak. A jövedelmezőségi helyzet elemzése az eredménykimutatás alapján történik. (Siklósi és mtsai, 2021)

#### **2.3.1. Vagyoni helyzet elemzése**

A vállalkozás vagyoni helyzet elemzésekor a mérlegben szereplő eszközök és források, egyes tételeinek nagysága egymáshoz mért viszonya kerül vizsgálat alá. Az eszközösszetételből bizonyos következtetéseket lehet levonni a vállalkozás stabilitására, rugalmasságára, és konkrét tevékenységére vonatkozóan. Míg a forrásösszetételből a cég idegentőke függőségére, tőkeerősségére, életképességére lehet következtetni, Az összevetés eredményekét kapott fontosabb eltérések, rámutatnak a jelentősebb gazdálkodási folyamatokra és felhívják a figyelmet a részletesebben vizsgálandó vagyonelemekre. (Bíró és mtsai, 2010)

Vagyoni helyzet átfogó elemzése elvégezhető:

- Eszközök és források összetételének vizsgálatával. Az eszköz- és forrásállomány összetételének elemzéséhez megoszlási viszonzyszámokat használhatunk fel. A számításnak az alábbi módozatait alkalmazhatjuk.
  - az egyes mérlegtétel értéke / a vonatkozó mérlegcsoport összege x 100%,
  - az egyes mérlegcsoport értéke / a vonatkozó mérlegfőcsoport összege x 100% és
  - az egyes mérlegfőcsoport értéke / mérlegfőösszeg x 100%
- Különböző mutatószámok segítségével:
  - A vagyoni és a pénzügyi helyzet elemzése a mérleg tárgyévi és az azt megelőző évek adatainak összevetése alapján történik.
  - A vizsgálat horizontális és vertikális mutatószámokkal történik.

#### Befektetett eszközök fedezettsége:

- A: Befektetett eszközök fedezete
  - Saját tőke / Befektetett eszközök x 100%,
- B: Befektetett eszközök fedezete:
  - (Saját tőke + Hosszú lejáratú kötelezettségek) / Befektetett eszközök x 100%.

A mutató azt fejezi ki, hogy a tartósan lekötött befektetett eszközökre, a tartós források milyen mértékben nyújtanak fedezetet. Az első típusnál az időbeli- és az ágazati elemzésnek van értelme és a mutatónak nincs elvárt értéke. A második típusnál az elvárt érték minimum 1. Egy fontos eszköz-forrás kapcsolatot mutat meg, amelynek értéke akkor számít megfelelőnek, ha 1-et, azaz 100 %-ot, vagy afeletti értéket mutat. (Siklósi és mtsai, 2021)

#### Tőkeellátottsági mutató:

A hitelkockázat mértékét és a stabilitást mutatja meg.

Kiszámolása: Saját tőke / Összes forrás \*100.

Minél nagyobb értéket vesz fel, annál kisebb az idegen tőke aránya, annál kevésbé van eladósodva a vállalkozás és, így a vállalkozók kockázata is kisebb. Magas sajáttőke aránnyal rendelkező vállalkozásra az a jellemző, hogy hitelfelvételi lehetőségeit kevésbé merítették ki, emitt nagyobb mozgásterük van a későbbi beruházások finanszírozását illetően. (Fazakas és mtsai, 2008)

#### Idegen tőke arány:

A mutató azt mutatja meg, hogy a vállalat eszközeinek hány százalékát finanszírozza idegen forrásból, hogy mennyire van eladósodva a vállalat.

Kiszámolása: Idegen tőke / Összes forrás \*100.

Minél kevesebb ez az arány, annál kevésbé van eladósodva a vállalkozás. (Fazakas és mtsai, 2008)

### Tőkefeszültségi mutató:

A tőkefeszültségi mutató az eladósodottság mértékét mutatja meg, hogy a saját tőkéhez képest milyen mértékben érvényesül a vállalkozás külső finanszírozása. Az számít a legjobbnak, ha a mutató minél alacsonyabb, hiszen minél kevesebb az idegen tőke, annál kevésbé vagyunk eladósodva, illetve annál életképebb a vállalkozás. (Bíró és mtsai, 2012)

Kiszámolása: Kötelezettségek / Saját tőke.

A tőkefeszültség mutató értéke  $>1$ , ha a kötelezettségek állománya nagyobb a saját tőke értékénél,  $<1$ , ha a saját tőke túlsúlyban van. A mutató értéke pontosan 1, ha a két tényező értéke egyenlő. (Takács, 2021)

### **2.3.2. Pénzügyi helyzet elemzése**

A cég pénzügyi helyzetét, annak alakulását többnyire horizontális mutatószámokkal értékelhetjük. A vállalat pénzügyi elemzés során alkalmazható mutatószámok csoportjai:

- likviditási mutatók,
- adósságállomány elemzése,
- hatékonysági mutatók.

A likviditás a vállalkozás azon képessége, hogy fizetési kötelezettségeinek minden időpontban és az előírt időpontban eleget tudjon tenni. Annak a megállapítására szolgál, hogy a forgóeszközök mennyiben képesek fedezni a rövid lejáratú kötelezettségeket. Tartalmuk viszonylag pontos és értékelése sokkal realisabb, mint a hosszú lejáratú eszközöké, forrásoké. Azonban a likviditás vizsgálatára folyamatosan figyelni kell, mert a mutató tartalmát képező eszközök és források állománya időben gyorsan ingadozhat. (Fazakas és mtsai, 2008)

### **Likviditási mutatók**

Likviditás vizsgálható rövid és hosszú távra is.

#### Likviditási ráta:

Ez a leggyakrabban használt likviditási mutató, mely azt méri, hogy az adott társaság képes-e megfizetni a rövid távú tartozásait.

Kiszámolása: Forgóeszközök / Rövid lejáratú kötelezettségek.

A likviditási mutató, akkor megfelelő, ha minél több forgóeszköz áll a rendelkezéshez egységnyi kötelezettség teljesítéséhez. 1,5 körüli érték számít megfelelőnek és az 1 alatti érték pedig fizetésképtelenség veszélyét jelenti. (Fazakas és mtsai, 2008)

#### Likviditási gyorsráta:

Számításánál a forgóeszközök közül a készletek nélküli arányát viszonyítja, a rövid lejáratú kötelezettségekhez, így már csak a követeléseket, a pénzeszközöket és az értékpapírokat hasonlítja össze a rövid lejáratú kötelezettségekkel.

Kiszámolása: (Forgóeszközök – Készletek) / Rövid lejáratú kötelezettségek.

Nem szükséges az 1 feletti érték, ha a cég üzletmenete megfelelő. (Fazakas és mtsai, 2008)

### Pénzhányad mutató:

A legszűkebben likviditási mutatónak számít, ugyanis a rövid lejáratú kötelezettségek fedezeteként csak a pénzeszközöket veszi figyelembe. Úgy értelmezhetjük, mint a rövid lejáratú kötelezettségek teljesítésére azonnal felhasználható teljesítések aránya.

Kiszámolása:  $(\text{Forgóeszközök} - \text{Készletek} - \text{Követelések}) / \text{Rövid lejáratú kötelezettségek}$ .

Az 1 feletti érték számít tökéletesnek. Azonban ez hosszabb távon a jövedelmezőséget fogja rontani. (Fazakas és mtsai, 2008)

### Hitelfedezettségi mutató:

Azt mutatja meg, hogy az egy éven belül befolyó pénzeszközök, milyen mértékben képesek fedezni az egy éven belüli kötelezettségeket

Kiszámolása:  $(\text{követelések} / \text{rövid járatú kötelezettség})$ .

Értéke akkor tekinthető kedvezőnek, ha 100%-nál magasabb, ugyanis ebben az esetben a társaság adóssai nagyobb összeggel tartoznak. (Fazakas és mtsai, 2008)

## **Adósságállomány elemzése**

Az adósságállomány értékelésénél lényeges szempontként nevezhető meg, hogy a vállalkozás tudta-e biztosítani a következő gazdasági évben esedékes adósság fedezetét. (Siklósi és mtsai, 2021)

### Adósságállomány:

Az adósságállomány alatt egy évnél hosszabb lejáratú tartozásokat értjük.

Kiszámolása:  $\text{Hátrasorolt kötelezettség} + \text{hosszú lejáratú kötelezettség}$ .

### Adósságállomány aránya:

Lényegében azt fejezi ki a mutató, hogy a vállalkozás milyen arányban szorul külső finanszírozásra.

Kiszámolása:  $\text{Adósságállomány} / (\text{Saját tőke} + \text{adósságállomány}) * 100$

Minél kisebb érték a megfelelő.

### Saját tőke aránya

A mutató azt méri, hogy vállalkozás, milyen arányban tud saját forrásaira támaszkodni.

Kiszámolása:  $\text{saját tőke} / (\text{saját tőke} + \text{adósságállomány}) * 100$ .

Minél magasabb a saját tőke arány, annál kevésbé van eladósodva a vállalkozás és annál kevesebb a kockázat. (Musinszki, 2013)

## **Hatékonyági mutatók**

A hatékonysági mutatók azt mérik, hogy a vállalkozás, hogy milyen gazdaságosan használja a vállalkozás a birtokba lévő összegeit. Jellegzetes hatékonysági mutatók:

### Szállítók forgási sebessége:

Kiszámolása:  $\text{Nettó árbevétel} / \text{Szállítók átlagos állománya}$ .



A szállítóval szembeni fizetési fegyelmet tükrözi. Magas értéke a jó fizetési fegyelmet mutat, alacsony értéke pedig a rossz fizetőképességet jelent.

Szállítók forgási ideje:

Kiszámolása: Szállítók forgási sebessége / 365.

Megmutatja, hogy átlagosan hány nap alatt egyenlíti ki a tartozását a vállalkozás szállítói felé.

Vevőforgási sebesség:

Kiszámolása: Átlagos évi árbevétel / Átlagos vevőállomány.

Megmutatja, hogy a vállalat követelés-állománya egy év alatt hányszor cserélődik ki. A vevőállomány kicserélődési üteméről ad tájékoztatást. Értelmezése függ a vevőpolitikától. Minél magasabb kapott érték a kedvező.

Átlagos beszedési idő:

Kiszámolása: Átlagos vevőállomány/ Átlagos napi árbevétel.

Azt mutatja meg, hogy a követelések mennyi idő alatt folynak be, mennyi idő alatt lehet pénzzé tenni. Vagyis a mutató azt méri, hogy a vizsgált időszakban átlagosan hány nap alatt rendezi a számláit a vevő.

Készletek forgási sebessége:

Kiszámolása: nettó árbevétel / Készletek átlagos állománya.

Azt mutatja meg, hogy a vállalkozás hányszor tudta értékesíteni a készletállományát. A kapott eredmény legjobban a vállalatvezetőket érdekli.

Minél magasabb a mutat, annál inkább pozitívan értékelhető a készletpolitika, mivel ez azt jelenti, hogy adott szintű árbevételt viszonylag alacsony készletszint mellett sikerül elérni.

Készletek forgási ideje:

Kiszámolása: Készlet forgási sebessége / 365.

Megmutatja, hogy a készletállomány milyen időközönként cserélődik.

Magas értéke hatékonytalanságot, míg alacsony értéke hatékonyságot mutatja. (Fazakas és mtsai, 2008)

### **2.3.3. Jövedelmi helyzet elemzése**

A jövedelmezőségi mutatók megmutatják, hogy a cég gazdálkodása során a rendelkezésre bocsájtott forrásokat a nyereség termelésére milyen eredményességgel használja fel. A mutató méri az üzleti kockázatot és szemlélteti a vállalkozás működésének eredményességét. (Fazakas és mtsai, 2008)

A vállalkozás gazdálkodása akkor jövedelmező, ha egy bizonyos időtartamot (pl.: év) vizsgálva az értékesítés nettó árbevétele, az egyéb, valamint a pénzügyi és rendkívüli bevételei, meghaladják az értékesítés költségeit, és ráfordításait, így az adózás előtti eredménye nyereség.

### Eszközarányos nyereség (Return on Assets, ROA)

A mutató a cég egészének eredményességét méri. Megmutatja, hogy vállalkozás milyen hatékonyan használja az eszközeit, hogy az eszközállomány mekkora hozamot biztosít.

Kiszámítása: Adózott eredmény / Eszközállomány \* 100.

### Sajáttőke-arányos nyereség (Return on Equity, ROE)

Ez a mutató a társaság részvényesei számára az egyik legfontosabb mutató. Azért, mert megmutatja a saját tőke mekkora hozamot biztosított a kötelezettségek kiegyenlítése után.

Gyakorlatilag a befektetés megtérülését fejezi ki.

Kiszámítása: Adózott eredmény / Saját tőke \* 100.

Értéke minél magasabb annál több jövedelmet ért el a vállalkozás. Értéke általában 5-40% közé tehető.

### Árbevétel-arányos nyereség (Return on Sales, ROS)

A cég jövedelmezőségét a másik oldalról szemlélteti, ugyanis az adott időszak eredményét viszonyítja az árbevételhez. Azt mutatja meg, hogy az árbevételnek hány százaléka a nyereség, azaz a tevékenységet figyelve mekkora forgalomarányos haszonnal dolgozik.

Kiszámítása: Adózott eredmény / Nettó árbevétel \* 100. (Fazakas és mtsai, 2008)

### 3. ANYAG ÉS MÓDSZER

A vizsgálat kezdetleges szakaszában összegyűjtöttem és rendszereztem a dolgozatom tekintetében lényeges szakirodalmat, mint szekunder információs forrásokat, valamint mellette egyaránt alkalmaztam primer kutatási módszert is.

A módszereket a 5. táblázat szemlélteti.

5. táblázat: Kutatási módszerek

Primer kutatási módszer:	Szekunder kutatási módszer:	
<ul style="list-style-type: none"><li>mélyinterjú a vállalat vezetőjével</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>belső információ: előző üzleti évek pénzügyi beszámoló, nyilvántartások, jelentések feljegyzések</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>külső információ: az összegyűjtött szakirodalom megismerése, ami hozzásegített a téma pontosabb és mélyebb megismeréséhez, adatbázisok adatai, hasznos információt szolgáltatottak a Központi Statisztikai Hivatal által közzétett információi</li></ul>

*Forrás: Saját szerkesztés*

A processzus kezdetén egyrészt a vállalattól származó kimutatások begyűjtésével – mint egyszerűsített éves beszámoló mérlege, eredménykimutatása, valamint kiegészítő melléklete, egyéb kimutatások, másrészt a beszerzett szakirodalom tanulmányozásával – foglalkoztam. A dolgozatomban az elemzés során a vállalat 2017-től 2021-ig tartó időszakát vettem figyelembe. A beszámoló adataiból kinyert információk birtokában folytattam le a KÓRÉ Kft. vagyoni-, jövedelmi-, illetve pénzügyi helyzetének analizálását.

A társaság vagyoni-, pénzügyi- és jövedelmi helyzetének elemzéséhez különböző mutatószámokat használtam.

A vagyoni helyzet elemzéséhez a mérleg adatait vettem alapul. A vizsgálatot a mérleg eszközállományának, és forrásállományának boncolgatásával kezdtem. Majd a vagyoni helyzet vizsgálatát horizontális és vertikális mutatók használatával folytattam.

A vállalkozás pénzügyi helyzetét adósságállomány elemzésével, rövid- és hosszútávú likviditási és különböző hatékonysági mutatók segítségével vizsgáltam.

A jövedelmezőségi helyzet elemzése az eredménykimutatás és a mérleg éves adatainak felhasználásával került bemutatásra.

A mutatószámok eredményeit a KÓRÉ Kft. vezetője az adott mélyinterjú keretében igazolta, megerősítette. A kérdésekre adott válaszai további részletekkel gazdagították a dolgozatomat és bővebb magyarázatot adtak számos megállapításhoz, és annak alátámasztásához.

A dolgozatom színesebbé tétele és átláthatósága, érthetősége érdekében a kapott adatokat vizuális segédeszközök, azaz táblázatok és diagramok segítségével mutattam be, amelyekhez magyarázatot fűzve emeltem ki az ott ábrázolt adatok közötti összefüggéseket, és lényeges megállapításokat.

## 4. EREDMÉNYEK ÉS ÉRTÉKELÉSÜK

### 4.1. Kóré Kft. bemutatása

KÓRÉ & Társa Vas- és Fémipari Korlátolt Felelősségű Társaságot (továbbiakban: KÓRÉ Kft.) Kóré Gyula alapította 1995-ben Dombóváron. Az alapítást megelőzőleg érdemes megemlíteni, hogy a cég alapítója, Kóré Gyula korábban lakatos kisiparosként, kazánok könnyű acélszerkezet gyártásával, valamint lakossági szolgáltatások végzésével foglalkozott. A növekvő megrendelés- és termékszámok miatt az egyszemélyes vállalkozás 1991-ben már 5 alkalmazottal működött. Emiatt indokolt volt egy telephely megvásárlása, majd azon egy üzemcsarnok megépítése és az egyéni vállalkozás KÓRÉ & Társa Vas- és Fémipari Korlátolt Felelősségű Társasággá alakítása.

A társaság alaptevékenysége a 2511. TEÁOR számú fémszerkezet gyártása. E tevékenység mellett a társaság még foglalkozik nemzetközi áruszállítással, és tanulóképzéssel.

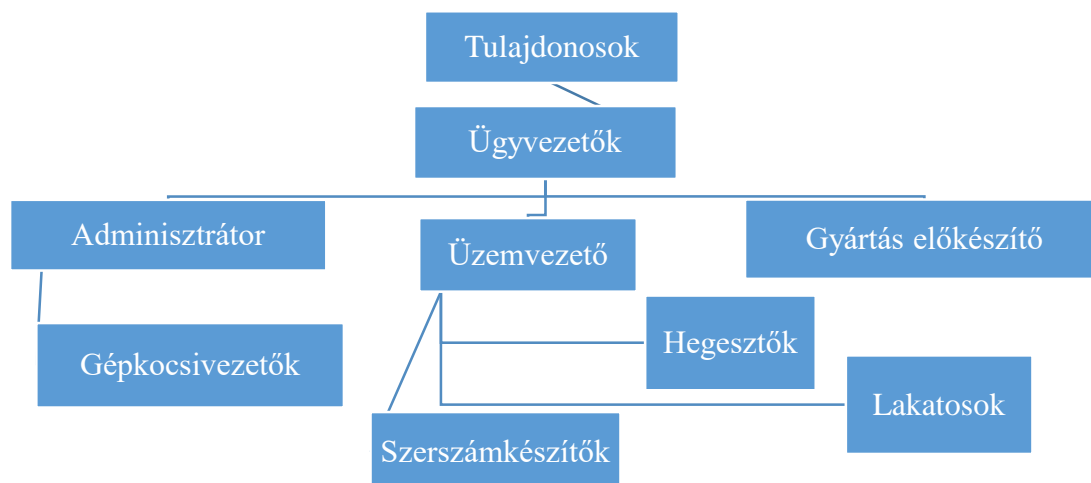
Néhány példaként felsorolnám a vállalat rendszeresen gyártott egyedi termékeit:

- óvóhely ajtók,
- liftek acélszerkezet,
- légpárnás emelő-berendezések acélszerkezet,
- teherautó felépítményekhez kisebb alkatrészek gyártása.

A vállalkozás könyveit a kettős könyvvitel előírásai szerint vezeti, a felmerült költségeket az 5. számlaosztályban vezeti a megfelelő tagolással. A vállalkozás 6-7. számlaosztályokat nem alkalmazza. Egyszerűsített éves beszámolót készít, amelynek része az egyszerűsített éves beszámoló mérlege, eredménykimutatása és a kiegészítő melléklet. Tulajdonságai alapján a kisvállalkozások közé soroljuk a Kkv tv. feltételrendszere szerint.

#### 4.1.1. KÓRÉ Kft. szervezeti felépítése

A vállalatnak jelenleg 23 fő alkalmazottja van, amelyből 5 fő szellemi és 18 fő fizikai dolgozó. Szellemi foglalkoztatott a 2 fő tulajdonos, a 2 fő ügyvezető és az egy fő adminisztrátor. A könyvelést és a környezet- és munkavédelmet külső vállalkozó végzi. Szellemi dolgozó követlen főnöke az ügyvezetők. A fizikai dolgozók munkájáért és a termelés összehangolásáért az üzemvezetők felelnek. Fizikai foglalkoztatottak körébe tartozik a gyártáselőkészítő, a hegesztők, a lakatosok, és gépkocsivezetők.



**4. ábra: KÓRÉ Kft. szervezeti felépítése**

*Forrás: Saját szerkesztés*

#### **4.1.2. Elismerések**

- A KÓRÉ és Társa Vas- és Fémipari Korlátolt Felelősségű Társaság 1999-ben szerepelt a 200 legsikeresebb magyar vállalkozás című könyvben, ezt az árbevétel arányos nyereséggel sikerült elérni.
- 2021-ben a KÓRÉ és Társa Vas- és Fémipari Korlátolt Felelősségű Társaság nyerte el Dombóváron az év vállalkozója elismerést, az Ivanich-Antal díjat.
- 2023 áprilisában a KÓRÉ és Társa Vas- és Fémipari Korlátolt Felelősségű Társaság nyerte el a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara elismerő oklevelét, az év duális képzőhelye 2023 szakképzési díj pályázaton a mikro- és középvállalkozások kategóriában nyújtott kiemelkedő szakmai tevékenységük elismerését.

#### **4.1.3. Fejlődésének meghatározó állomásai**

##### Kezdeti lépések:

Induló vállalkozás a piaci helytállás és a versenybe maradás érdekében igyekezett igényekhez igazodó, korszerű gépeket beszerezni, ennek megfelelő gépparkot kialakítani és kiemelkedő szaktudású dolgozókat foglalkoztatni. Alkalmazottjaik az akkoriban privatizált szocialista nagyvállalatból kivált kiemelkedő szaktudású dolgozók voltak. Előny volt, hogy társaság megalakuláskor már széles vevőkörrel rendelkeztek, akiket egyéni vállalkozóként folytatott tevékenysége alatt szerzett a vállalat tulajdonosa. Alapjaiban elmondható, hogy megalakult cég stabil alapokon kezdte meg fémszerkezet gyártási tevékenységét és valószínűleg ennek volt köszönhető, hogy az akkortájt jelentős számba megjelenő vállalkozások komoly konkurenciát nem jelentettek az újonnan megalakult társaság számára.

Fejlődése rohamos ütemben növekedett. 1996-ban már a középvállalkozás rétegét erősítette, 75 fős dolgozói létszámmal és kiterjedt alvállalkozói körrel. A siker kulcsa az egyszerű gyors gyártás feltalálásában rejlett. Amely felgyorsította a termelési, értékesítési folyamatokat és

rövid időn belüli nyereségességet eredményezett. Ezen túlmenően, 1998-ban kedvező kamatozású hitelből egyedi termékek előállításához szükséges gépezetek beszerzése is hozzájárult a cég sikeréhez. Az egyedi termékek gyártása megnyitotta az utat egy németországi partner felé, akinek egyedülálló motoros ápolási ágyakat, több ezer nagyságban gyártott a vállalkozás.

#### Európai Unió szerepe:

A fejlődést megtörte a németországi partner csődbemenete, a hátrahagyott adósságok, a kihasználatlan kapacitások. A társaság válság- és talpon maradás időszakát éli mikor hazánk 2004-ben csatlakozik az Európa Unióhoz. A belépéssel megnyílnak a határok az Unió országok között, a piacot nagyfokú „zsúfoltság” jellemzi, ami sem piacbővüléssel, sem pedig piacvesztéssel nem jár a vállalkozás életében. A csatlakozás előnyeként az igénybe vehető vállalkozást támogató, segítő pályázatokat tekintette a cég vezetője. Ezek az EU-s pályázatok biztosították az előrelépést és teremtették meg a társaság további fejlődésének alapját. Közülük is a kutatásfejlesztési és energetikai pályázatok voltak a legjelentősebbek. Pontosabban Energetikai pályázatnak köszönhetően, szigeteléssel, nyílászárócserevel, hőszivattyús fűtés kiépítésével, világítás korszerűsítésével, valamint napelemek felhelyezésével sikerült a legkorszerűbb körülményeket megteremteni. A 35 milliót érő pályázat keretében új gépeket, CNC berendezéseket vásároltak. Az Innovációt tekintve egy teljesen új CNC gépet vásároltak és darupályát építettek. Segítségük nélkül, a társaság saját önerőjéből nem tudta volna mindezt megvalósítani.

#### 2008-as válság időszaka:

A 2008-as válság idején a társaság már túl van a talpon maradás időszakán. Ekkortájt egy megerősödött, pénzügyileg stabil cég, 4 nagy külföldi, svájci, német és osztrák megrendelővel. Akiknek óvóhely ajtókat, liftek acélszerkezetét, légpárnás emelő berendezések acélszerkezetét és teherautó felépítményekhez kisebb alkatrészeinek gyártását biztosítja. Külföldi partnereket a válság nem viselte meg, a megrendelések továbbra is folyamatosak, emiatt a társaságot csak minimálisan érintette a válság hatásai. Jelentős problémaként a szakképzett munkaerő „elváándorlását” nevezi meg a cégvezető. Ugyanis hazánkban a válság okozta nehéz körülmények a szakképzett dolgozók külföldre menetelét eredményezték. Ezen túlmenően megjegyzendő, hogy a vállalat a korábbi talpon maradás időszakában az életbe maradáshoz szükséges „eszközöket” tapasztalatokat elsajátította és ennek birtokában, könnyebben tudta átvészelni a 2008-a év nehéz pillanatait. Például azt vállalták, amit teljesíteni is tudnak. Kevesebb beruházás, több tartalékképzés jellemezte ezt az időszakot.

#### Sikeres tevékenységek:

A külföldi partnereknek rendszeresen szállították saját kamionnal a legyártott termékek. Időközben további kamionokat, teherautókat vásároltak és 2012-ben elkezdték a nemzetközi fuvarozás, 3 kamion és 4 teherautó használatával. Kamionok a Nyugat-Európa részét járják, teherautók pedig Magyarországról szállítanak medencefedéseket Ausztriába és Hollandiába. Ezen túlmenően még tanulóképzéssel is foglalkoznak. Azaz gyakorlati helyet és képzést biztosítanak hegesztő-, lakatos-, logisztikus- és vállalkozási ügyvitel ügyintéző tanulóknak. A diákoknak külön tanműhely és öltözőt hoztak létre és felkészült szakokkal a legmagasabb

gyakorlati oktatásban részesítik őket. Azt vallják, hogy a tanulóképzésen keresztül az esetleges munkaerőhiányt is át tudják hidalni, ha olyan szakembereket képeznek, akiket később szívesen foglalkoztatnának. Ez az elgondolás már több ízben is bizonyított, mert a munkavállalók rétegét több olyan minősített hegesztő teszi ki, akik korább náluk sajátította el a szakma alapjait.

#### Covid19-járvány megjelenése:

A Covid19-járvány megjelenésének időszakában a cég acélgyártása sokkal jobban teljesített. Az ok, járványtól függetlenül, a külföldi partnerek felvonógyártásának fellendülésében rejlett. Emiatt a megrendelések folyamatosan nőttek, a vállalatra nagy terhelés hárult, a termelést folyamatos volt. A járvány miatt bevezetett óvintézkedések a gyártási tevékenységet nem nehezítették, lassították. Ugyanígy a minimális számú dolgozói megbetegedések sem. A Forint gyengülése miatt a cég Európában keletkezett bevétele az árfolyamváltozásának köszönhetően folyamatosan növekedett. A másik vonalon a nemzetközi fuvarozás területén a megjelenő vírus fellendítette a fuvarozást. Az ok, a megnövekedett otthoni időtöltésben rejlett. Ugyanis a medencével rendelkező háztartások, hogy medencéjüket használni tudják medencefedéseket vásároltak. Emiatt a magyarországi cég rengeteg megrendelést kapott és ezzel együtt a társaság sok fuvarot. A járvány a tanulóképzés leállítását eredményezte, de ennek ellenére is a Covid19-járvány megjelenésének évében a társaság nagyon eredményes volt.

#### Covid 19-járvány kitörése utáni állapotok, orosz-ukrán háború előzményeinek hatásai és kitörése:

Covid 19-járvány kitörését követő években számos akadállyal kellett megküzdeni a vállalatnak. Az alapanyaghiánnyal a folyamatosan növekvő energia-, nyersanyag-, és élelmiszer árakkal, a rezsiköltségek folyamatos növekedésével és a magas inflációval. A magas infláció miatt dolgozók bére jelentősen vesztett vásárlóértékéből, a termékek, szolgáltatások árai emelkedtek, ami pedig életszínvonal csökkenését eredményezi. Emiatt a vállalat többször emelte meg a dolgozói béreket. Megemelte árait is, amit tartani nem tudott emiatt többször meg is változtatott, erre a partnerek a megbízható régi jó kapcsolatnak köszönhetően jól reagáltak. Az egyik teherautó eladásából napelemeket vásárolt, hogy csökkentse a rezsiköltségeit.

## **4.2. Vagyoni helyzet vizsgálata**

A vagyoni helyzet vizsgálatához a cég 2017-2021 közötti mérlegét vettem alapul. Tanulmányoztam a mérleg eszköz és forrás oldalának összetételét, mérlegfőcsoport és mérlegcsoport szinten is.

### **4.2.1 Eszközök elemzése**

A vizsgálatot először az eszközök elemzésével kezdem. A rendelkezésre álló adatok alapján kiszámoltam a vizsgált időszakra vonatkozóan, a mérlegfőcsoportok és a mérlegcsoportok százalékos megosztását. Az eszközoldal értékeit az 6. táblázat tartalmazza.

Az eszközök a vállalkozó eszközeinek konkrét megjelenési formája. Megfelelő arányuk, azaz a befektetett eszközök és a forgó eszközök megfelelő aránya, a sikeres üzleti tevékenység alapfeltétele. Tehát az eszközök jól kialakított aránya a termelés hatékonysága szempontjából nagy jelentőséggel bír, ugyanis a lekötött befektetett eszközök hasznosításához olyan

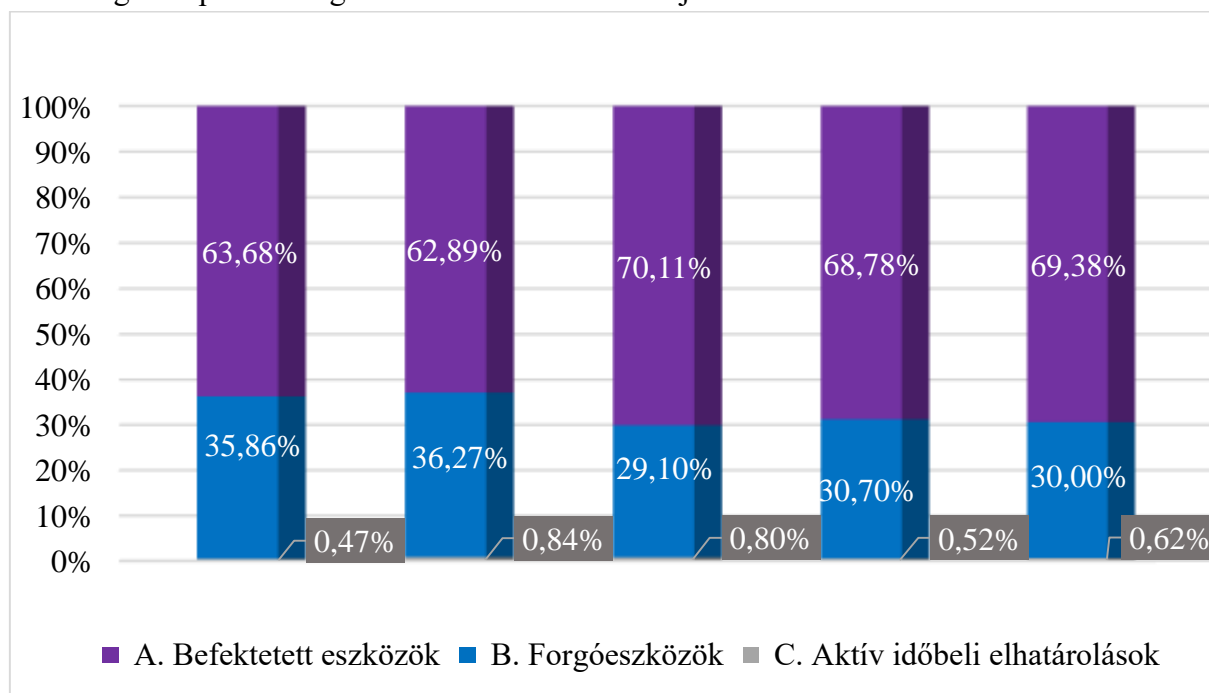
forgóeszköz volumenre és összetételre van szükség, amely az előbbieket hatékony kihasználását biztosítja.

**6. táblázat: A Kóré Kft. eszközeinek értéke eFt-ban**

Tételsor megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
<b>A. Befektetett eszközök</b>	150 817	137 828	168 548	221 287	244 716
I. Immateriális javak	50	29	12	0	0
II. Tárgyi eszközök	150 767	137 799	168 536	221 287	244 716
III. Befektetett pénzügyi eszközök	0	0	0	0	0
<b>B. Forgóeszközök</b>	84 925	79 475	69 951	98 787	105 803
I. Készletek	14 166	16 430	10 367	6 160	24 340
II. Követelések	62 810	56 010	38 826	67 869	70 841
III. Értékpapírok	0	0	0	0	0
IV. Pénzeszközök	7 949	7 035	20 758	24 758	10 622
<b>C. Aktív időbeli elhatárolások</b>	1 110	1 846	1 916	1 664	2 176
<b>Eszközök (aktívák) összesen</b>	<b>236 852</b>	<b>219 149</b>	<b>240 415</b>	<b>321 738</b>	<b>352 695</b>

*Forrás: Saját szerkesztés a cég egyszerűsített éves beszámolója alapján (2017-2021)*

A mérlegfőcsoportok megoszlását az 5. ábra ábrázolja.



**5. ábra: Eszközök összetétele 2017-2021 között %-ban kifejezve**

*Forrás: Saját szerkesztés a cég egyszerűsített éves beszámolója alapján (2017-2021)*

Az 5. ábra megmutatja a vizsgált öt év eszközoldal mérlegfőcsoport szerinti változásait. Látható, hogy évről évre a befektetett eszköz és a forgóeszköz enyhén ingadozó tendenciát



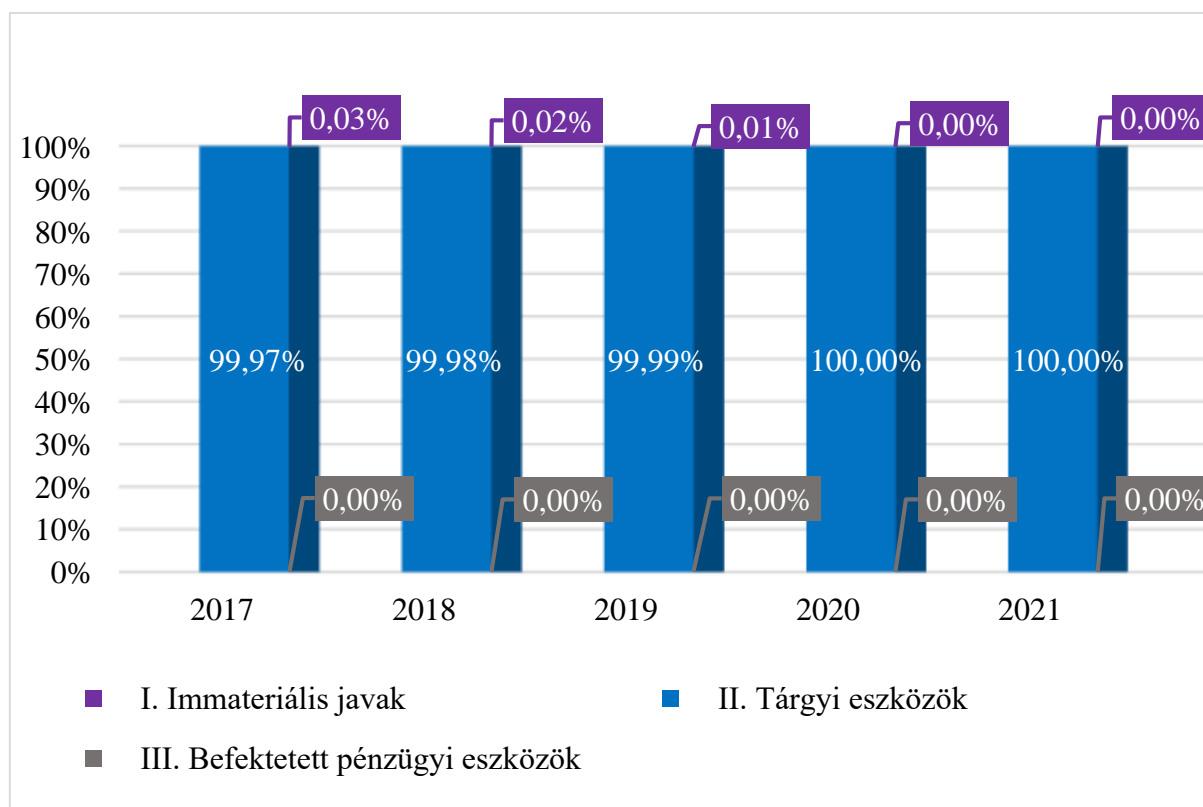
mutat. A befektetett eszközök 2018-ban az előző évhez képest 79 bázisponttal csökkentek, azt követő évben pedig 7,22 százalékponttal növekedtek. 2020-ban ismét csökkenésnek indultak 1,33 százalékponttal, majd 2021-ben minimálisan 60 bázisponttal növekedett. Míg a forgó eszközök 2018-ban a 2017-es adathoz képest 41 bázisponttal nőttek. 2019-ben az arány 7,17 százalékponttal lett kevesebb és 2020-ban pedig 1,6 százalékponttal lett több. Végül 2021-ben megint csökkent méghozzá 70 bázisponttal. A forgóeszközök a befektetett eszközökhöz hasonlóan ingadozik, csak mozgásuk velük ellentétes.

A vállalat összes vagyonán belül magas arányt tesznek ki a befektetett eszközök, amelyek a lekötik a tőkét és lassan térülnek meg. Azt mondhatjuk arányuk a forgóeszközökhöz képest minden évben kiemelkedően magas. Azaz a mérleg eszköz oldalának több, mint 60 %-át teszik ki. Pontosabban 2017-ben és 2018-ban a befektetett eszközök közel 2/3-os hányadot képviseltek, majd 2019-től azt is jelentősen meghaladták. Azonban a forgóeszközök aránya megközelítőleg 1/3-os többséget képviselt, majd 2021-től már meg sem közelítette.

Az aktív időbeli elhatárolások aránya elhanyagolható, mert a vizsgált időszakban még 1%-ot sem éri el.

A 6. táblázatból leolvasható, hogy a vállalat eszköz oldala 2018-ig csökkent, majd az azt következő években folyamatosan növekedett. A folyamatosan emelkedő eszközállomány pedig azt mutatja, hogy évről évre eszközgyarapodás történik.

Következőleg a mérlegcsoportokat az egyes éveket nézve hasonlítom össze, mind a befektetett eszközök, mind a forgó eszközök esetében.



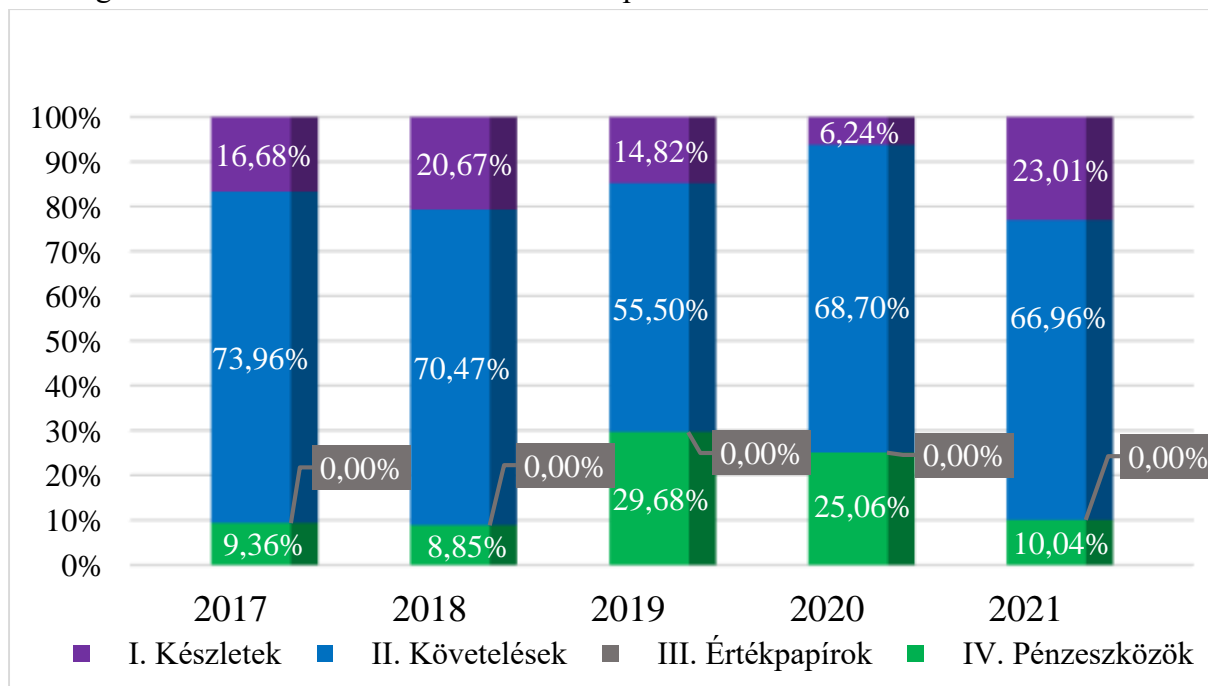
**6. ábra: A befektetett eszközök összetétele 2017-2021 között %-ban kifejezve**

***Forrás: Saját szerkesztés a vállalat egyszerűsített éves beszámolói alapján (2017-2021)***

A befektetett eszközök felépítését a 6. ábra mutatja be. Az ábra megmutatja a befektetett eszközön belül a vizsgált időszakban az immateriális javak arányát. A minimális arány 2017-

től folyamatosan csökken, majd 2020-ra teljesen megszűnik. Megfigyelhető, hogy a vállalatnak a vizsgált időszakot nézve nincs befektetett pénzügyi eszköze. Mivel a vállalatnak befektetett pénzügyi eszköze nincs és 2020-tól immateriális javai sincsenek, így a maradt tárgyi eszköz összege megegyezik a befektetett eszközök összegével. Összeségben elmondhatjuk, hogy végig a tárgyi eszközök teszik ki a befektetett eszközök egészét. Tárgyi eszközök jelentős részét ingatlanok, műszaki gépek, berendezések, járművek alkotják, ennek legfőbb oka a tevékenységi körben keresendő, mivel termelő vállalkozás jelentős gépi kapacitással rendelkezik. A közúti gépjármű állománya is jelentős, 3 kamionja és 4 teherautója is van a vállalkozásnak.

A forgóeszközök összetételéről a 7. ábra ad képet.



**7. ábra: A forgóeszközök összetétele 2017-2021 között %-ban kifejezve**

**Forrás: Saját szerkesztés a vállalat egyszerűsített éves beszámolói alapján (2017-2021)**

Az ábra és a táblázat megmutatja a forgóeszközökön belüli arányok dinamikus változását. A készletek arányát vizsgálva, 2018-ban növekedéssel indult, majd 2019-ben csökkenésbe lépett át, végül 2021-ben a vizsgált időszak legmagasabb értéket képviselte. Pontosabban a 2017-es 16,68%-os induló arány, 2018-ra 3,99 százalékponttal nőtt. 2019-re viszont 5,85 százalékponttal csökkent a pénzeszközök javára, majd 2020-ra tovább csökkent ezúttal azonban követelések javára. Ebben az évben 6,24 %-os volt az arány. Végül pedig az utolsó évben jelentősen 16,77 százalékponttal ugrott meg. A követelések értékét szemléljük, ugyanez rajzolódik ki.

A készletek értékeit vizsgálva ugyanezt a mintázatot fedezhetjük fel. 2017-ben mindössze 14 166 eFt értékű készlettel rendelkezett a vállalkozás, ezt követő évben 16 430 eFt-ra növekedett, majd csökkenésnek indult és 2021-ben csak 6 160 értékű készlete volt a vállalkozásnak. A vizsgált időszakot tekintve a tetőpontot 2021-ben érte el, amikor 24 340 eFt tette ki a készletállomány.

A vállalat készletállományát főleg anyagkészlet alkotja. Mivel a társaság különböző fémszerkezetgyártási egyedi igénynek megfelelő termékek gyártására van berendezkedve.

Minden termék egyediséget képez, amelyeket leadott tervek alapján készítenek. A vevői tervek mindig változnak, ezért raktárra ritkán gyárt a vállalat. A cég viszonylag szűk, de régi stabil vevőkörrel rendelkezik, akik rendszeres megrendelői a társaságnak.

A vizsgált időszakban a követelések aránya több mint a forgóeszközök felét tette ki. 2017-ben volt a legmagasabb 73,96 %, ami a forgóeszközöknek közel háromnegyede volt. Az időszakot követően csökkenésnek indul 2018-ban 3,49 százalékponttal volt kevesebb az előző évhez képest. A pénzeszközök javára 20,83 százalékponttal csökkent a 2019-es évben, ekkor volt a legkevesebb. Arányuk 2020-ban, növekedésnek indult, majd 2021-ben 1,74 százalékpontos visszaesés volt érzékelhető a készletek javára. A követelések növekedése akkor jó, ha az a forgalom növekedéséből származik nem és nem a fizetési fegyelem romlásából.

A vizsgált időszak egyik évében sem rendelkezik a vállalat értékpapírokkal.

A társaság pénzeszközeit a pénztár és a bankbetétek alkotják, arányuk a vizsgált időszak első két periódusában állandó volt. 2019-re 20,83 százalékponttal megemelkedtek, amelyhez a készletek -5,85 és a követelések -14,97 százalékpontos csökkenése járult hozzá. A következő évben arányuk a követelések javára, majd 2021-ben a készletek javára csökkent. Pénzeszközei nagyrészt követelésekből, amelyek nagyrésze vevőkövetelések befolyó összegek.

Összességében megállapítható, hogy a forgóeszközök évről évre történő megoszlását tisztán a mérlegértékek változása határozza meg, nem pedig az egyes mérlegcsoportok állományának nullára csökkenése vagy meredek változása.

#### 4.2.2. Források elemzése

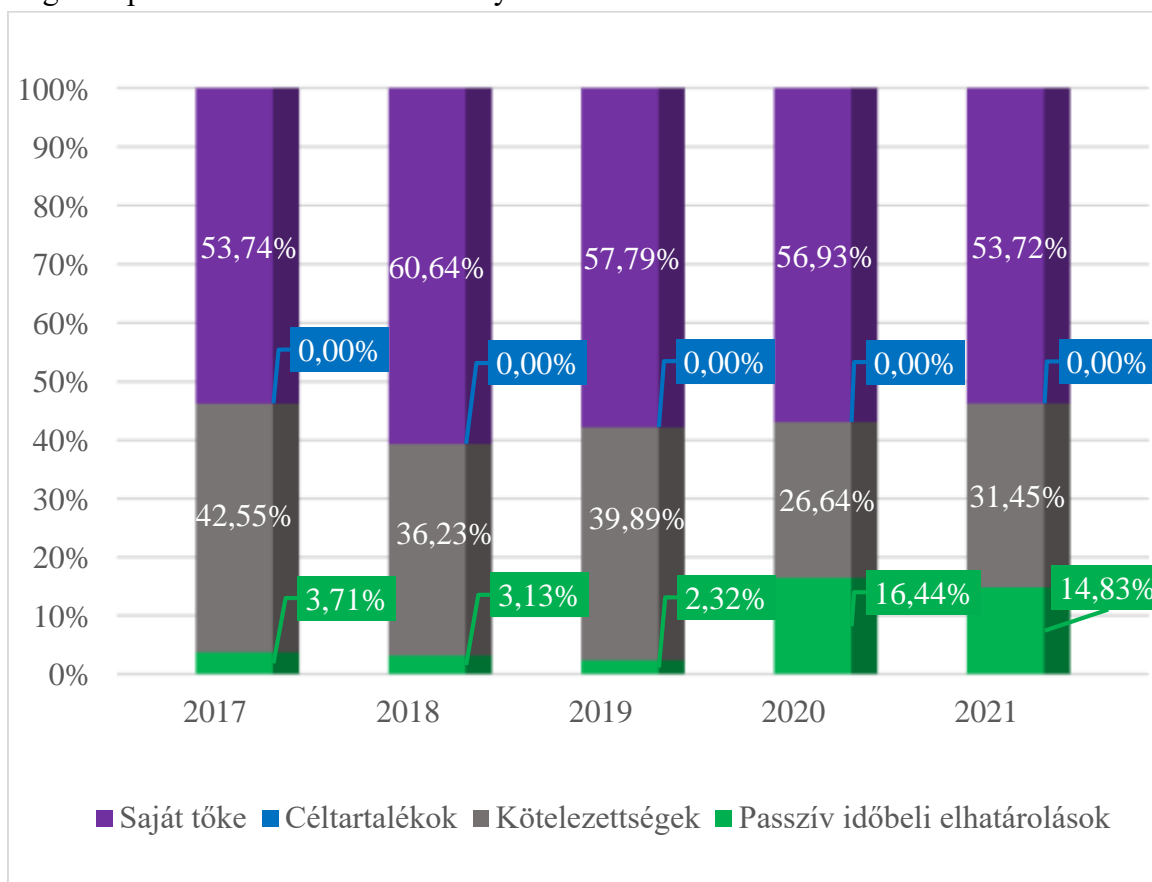
A forrásoldal elemzésével folytatom a cég vizsgálatát a 7. táblázat adatai alapján.

**7. táblázat: A Kóré Kft. forrásainak értéke eFt-ban**

Tételsor megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
<b>D. Saját tőke</b>	<b>127 274</b>	<b>132 883</b>	<b>138 926</b>	<b>183 151</b>	<b>189 469</b>
I. Jegyzett tőke	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
II. Jegyzett, de még be nem fizetett tőke	0	0	0	0	0
III. Tőketartalék	0	9 304	9 304	9 304	9 304
IV. Eredménytartalék	98 051	114 970	120 578	107 622	170 847
V. Lekötött tartalék	9 304	0	0	19 000	0
VI. Értékelési tartalék	0	0	0	0	0
VII. Adózott eredmény	16 919	5 609	6 044	44 225	6 318
<b>E. Céltartalékok</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>F. Kötelezettségek</b>	<b>100 786</b>	<b>79 399</b>	<b>95 906</b>	<b>85 695</b>	<b>110 924</b>
I. Hátrasorolt kötelezettségek	0	0	0	0	0
II. Hosszú lejáratú kötelezettségek	36 902	18 472	21 266	31 503	42 982
III. Rövid lejáratú kötelezettségek	63 884	60 927	74 640	54 192	67 942
<b>G. Passzív időbeli elhatárolások</b>	<b>8 792</b>	<b>6 867</b>	<b>5 583</b>	<b>52 892</b>	<b>52 302</b>
<b>Források (passzívák) összesen</b>	<b>236 852</b>	<b>219 149</b>	<b>240 415</b>	<b>321 738</b>	<b>352 695</b>

*Forrás: Saját szerkesztés a vállalat egyszerűsített éves beszámolója alapján (2017-2021)*

Elsőként a mérlegfőcsoportokat viszonyítottam a forrás oldal egészéhez. A mérlegfőcsoportok forrásokon belüli hányadát a 8. ábra szemlélteti.



**8. ábra: A források összetétele 2017-2021 között %-ban kifejezve**

**Forrás: Saját szerkesztés a vállalat egyszerűsített éves beszámolói alapján (2017-2021)**

A forrás az eszközök eredetét, származását mutatja. A források elemzése során választ kapunk arra, hogy az eszközök működtetését milyen mértékben fedezik saját forrásból és kölcsöntőkéből.

A 8. ábra szemlélteti a saját tőke arányát, amely mindegyik évben a források kicsivel több, mint felét tette ki. A vizsgált időszak kezdetén 2018-ban a saját tőke 6,9 százalékponttal növekedett az előző évhez képest, majd a következő időszakokban folyamatosan csökkenést mutat. Ez a tendencia sokkal inkább a kötelezettségállomány és passzív időbeli elhatárolás együttes növekedésének, mintsem a saját tőke állományának csökkenésének eredménye.

A vállalat céltartalékot egyik évben sem képzett. A céltartalékok aránya a gazdálkodásban rejlő bizonytalanságot, kockázatot, részben a minőség alakulását jelzi. Ez az arány minél kisebb annál kedvezőbbnek számít. Mivel a vállalkozás egyik évben sem képzett céltartalékot, ezért ezzel a mutatóval nem tudunk számolni 0-nak tekintjük, amely azt jelenti, hogy a társaság gazdálkodásában rejlő kockázat igen csekély.

Kötelezettségeit nézve az aránya rendkívül változékony, mint ahogy az értéke is. 2018-ban a kötelezettségek aránya az előző évhez képest 6,32 százalékponttal csökkent 2019-re pedig ez az arány 3,66 százalékponttal nőtt. 2020-ban ismételen csökkent 13,25 százalékponttal, majd

2021-re 4,81-gyel megnövekedett. A kötelezettségek értékét szemlélve, ugyanez a hullámzó tendencia rajzolódik ki.

Passzív időbeli elhatárolás aránya az évek során változott. 2017-2018-2019-ben pár százalék körül mozgott 3,71%, 3,13%, 2,32%. Azonban 2020-ban jócskán 14,12 százalékponttal megemelkedett. 2021-re aránya minimálisan 1,61 százalékponttal visszaesett. Érdekes vele foglalkozni, mert ezek a társaság évközi elszámolásai során eredmény csökkenő vagy növelő tételei lehetnek.

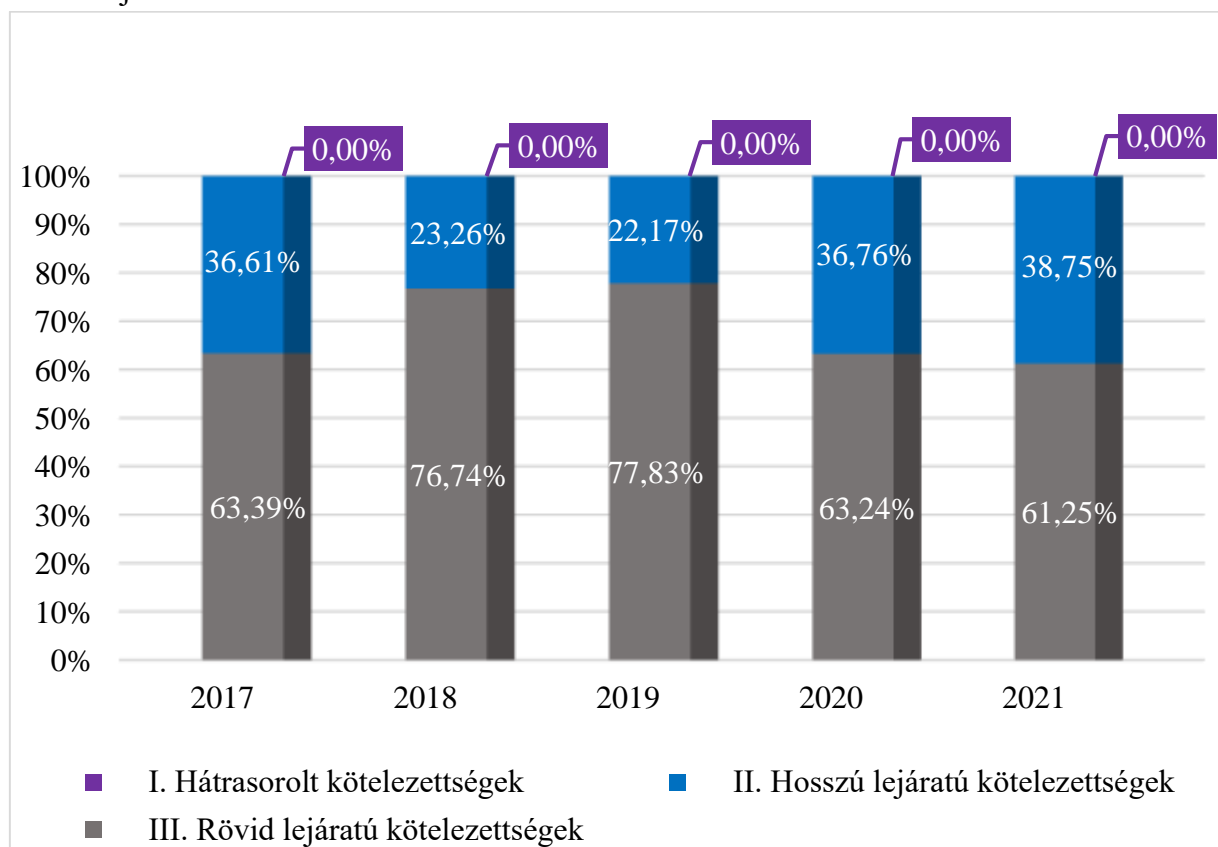
A saját tőke jegyzett tőkéből, tőketartalékból, eredménytartalékból, lekötött tartalékból és adózott eredményből áll. A vizsgált időszak alatt a vállalat saját tőkéje folyamatosan növekedett, viszont az arányát tekintve ingadozó volt. A társaság jegyzett tőkéjének összege a vizsgált időszakot tekintve egyik évben sem változott, folyamatosan állandó értéket mutat. A tőketartalék összege a vizsgált időszak elején nulla, majd 2018-tól a vizsgált időszak végéig folyamatosan azonos összegű.

A saját tőke túlnyomórészt az évek során felhalmozott eredménytartalékból áll. Az eredménytartalék 2017-ben 98 051e Ft értékű volt, majd az időszakot követően 2019-ig évről-évre az adózott eredmény összegével folyamatosan növekedett. Ebben az időszakban jó látható, hogy az adózott nyereséget nem vették ki osztalékként, vagy nem költötték el beruházásokra, vagy bármi másra, hanem benthagyták ezzel növelve az eredménytartalékot. A vállalat vezetője elmondásában is megerősítette, úgy fogalmaz, minden visszaforgatunk, mert a vállalatot tartjuk szem előtt. 2020-as évben 120 578 eFt-ról 107 622 eFt-ra csökkent, azaz összesen 12 956 eFt összeggel lett kevesebb. A csökkentő és adózott eredmény összegéből a vállalat 2020-ban 19 000 eFt értékben lekötött tartalékot képzett, amit 2021-re fel is oldott. Értékével, valamint a 2020-as adózott eredmény összegével együtt összesen 63 225 eFt-tal növelte meg az eredménytartalékot 2021-ben. Az eredménytartalék a vállalat működése során felhalmozott adózott nyereségből állt. A vállalat 2017-ben és 2020-ban is rendelkezett lekötött tartalékkal, amit részletezve a 6. összefoglaló táblázatban láthatunk. A cég 2017-es 9 304 eFt összegű lekötött fejlesztési tartalékát 2018-ra teljesen megszüntette. 2020-ban ismét képzett 19 000 eFt lekötött tartalékot, amit a következő évben az eredménytartalék javára 2021-ra teljes mértékben meg is szüntetett, ezzel a társaság lekötött tartalék állománya megszűnt.

Az értékelési tartalék minden évben nulla. A társaság egyik évben sem élt az érték helyesbítés lehetőségével.

Az cég adózott eredménye minden évben pozitív értékkel rendelkezik. A vizsgált időszak alatt 2020-ban volt a legmagasabb 44 225 ezer Ft-, ami a saját tőke 24,15 %-át tette ki.

A források egyik jelentős hányadát a kötelezettségek teszik ki, amelyek összetételét a 9. ábra illusztrálja.



**9. ábra: A kötelezettségek összetétele 2017-2021 között %-ban kifejezve**

***Forrás: Saját szerkesztés a vállalat egyszerűsített éves beszámolói alapján (2017-2021)***

A 9. ábrán az időszak egészét tekintve jól látható, hogy a kötelezettségeket a hosszú- és rövid lejáratú kötelezettségek teszik ki, mivel a vállalkozás nem rendelkezik hátrasorolt kötelezettségekkel.

A vállalkozás életében a kötelezettségek több mint felét a rövid lejáratú kötelezettségek teszik ki. Alakulása ingadozó 2017-ben 63,39 %-os volt az aránya, amely 2018-ra 13,35 százalékponttal nőtt, és 2019-re tovább növekedett 1,09 százalékponttal, ezzel párhuzamosan a hosszú lejáratú kötelezettségek csökkentek. Majd 2020-ban és 2021-ben a hosszú lejáratú kötelezettség javára csökkenésnek indultak. Megfigyelhető, hogy a legnagyobb arányt és értéket 2019-ben képviselték. Ennek oka az volt, hogy a cég likviditási problémával küzdött és emiatt 10 000 E Ft éven belüli likviditást segítő hitel felvétele vált szükségessé. Azonban a hitelt a társaság 2020 évközben maradéktalanul visszafizette ez volt az oka, hogy 2020-ra a rövid lejáratú kötelezettségek 14,59 százalékpontos csökkenése. A vállalat a vizsgált időszak alatt mindvégig rendelkezik folyószámlahittel, melyet a mérlegben a rövid lejáratú kötelezettségek között mutat ki. A folyószámla-hitel ingatanfedezettel biztosított, melyre a hitelintézet jelzálogjogot jegyeztetett be az ingatlan nyilvántartásba az üzemsarnokokra vonatkozóan. A hitelkeret összege 15 000 E Ft. Év végi záróállomány a következőképpen alakult a vizsgált időszakban: 2017-ben 9 108 E Ft, 2018-ban 9 486 E Ft, 2019-ben 13 426 E Ft, 2020-ban 13 113 E Ft majd 2020-ban 0 Ft-ra csökkent.

A hosszú lejáratú kötelezettségek képviselik a kötelezettségek arányának kisebb részét. A hosszú lejáratú kötelezettségek között megemlítendőek a lízingdíjak, illetve, hogy a vállalkozás 2017. évben megkezdte az egyik üzemcsarnoka energetikai megújítását szolgáló beruházást, melyet részben hitelfelvételből finanszíroz, és amelynek folyósításra 2019. év közben került sor először, ami 2020 és 2021-ben is folytatódott. A hitel hátralévő futamidő több, mint öt év. Ennek évvégi záróállománya a következőképpen alakult 2019-ben 6 485 E Ft, 2020-ban 23 346 E Ft, majd 2021-ben 24 729 E Ft volt.

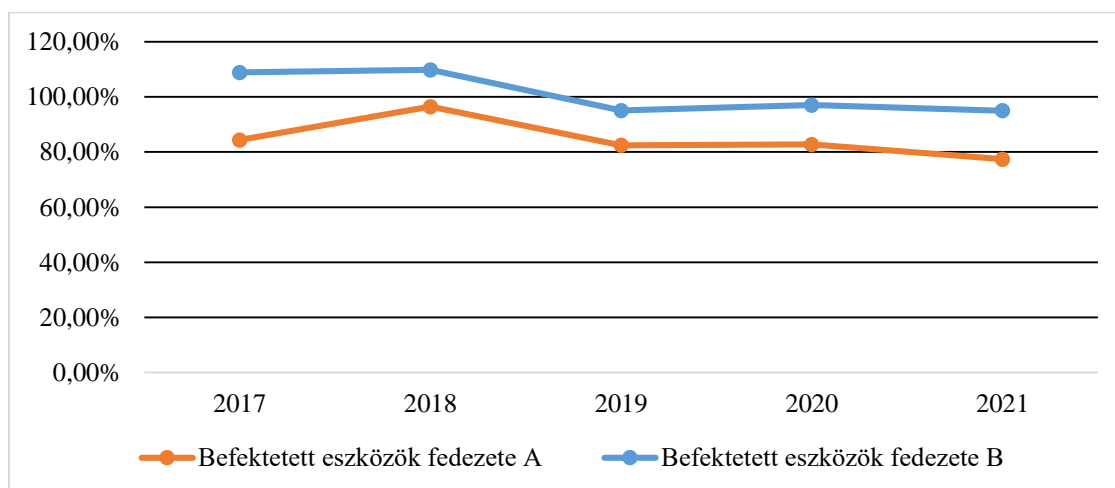
#### 4.2.3. Vagyoni helyzet mutatói

Az eszközök és a források összetételének vizsgálatát követően a társaság vagyoni helyzetét horizontális és vertikális mutatószámok segítségével szeretném bemutatni. Befektetett eszközök fedezettsége = vagyonfedezet. A befektetett eszközök fedezettségét kétféle mutató használatával vizsgáltam.

**8. táblázat: A befektetett eszközök fedezettsége %-ban kifejezve (2017-2021)**

Befektetett eszközök fedezettsége (A)				
saját tőke/befektetett eszközök*100				
2017	2018	2019	2020	2021
84,39%	96,41%	82,43%	82,77%	77,42%
Befektetett eszközök fedezettsége (B)				
(Saját tőke + Hosszú lejáratú kötelezettségek) / Befektetett eszközök x 100%.				
2017	2018	2019	2020	2021
108,86%	109,81%	95,04%	97,00%	94,99%

*Forrás: Saját szerkesztés a vállalat egyszerűsített éves beszámolója alapján (2017-2021)*



**10. ábra: A befektetett eszközök fedezetének alakulása (adatok %-ban kifejezve)**

*Forrás: Saját szerkesztés a vállalat egyszerűsített éves beszámolója alapján (2017-2021)*

Először tisztán a saját tőkével fedezett befektetett eszközfedezettséget vizsgáltam. Majd kiszámítottam a tartós forrással való fedezettséget, ami a saját tőkén felül a hátrasorolt-, és a

hosszú lejáratú kötelezettségekkel való fedezettséget jelenti. A 10. ábra szemléletesen a két mutató 5 évben kirajzolódott arányának azonos tendenciáját.

A befektetett eszközök fedezettség (A) szempontból elmondhatjuk, hogy a vizsgált időszakot tekintve a saját tőke egyik évben sem tudta fedezni a befektetett eszközöket.

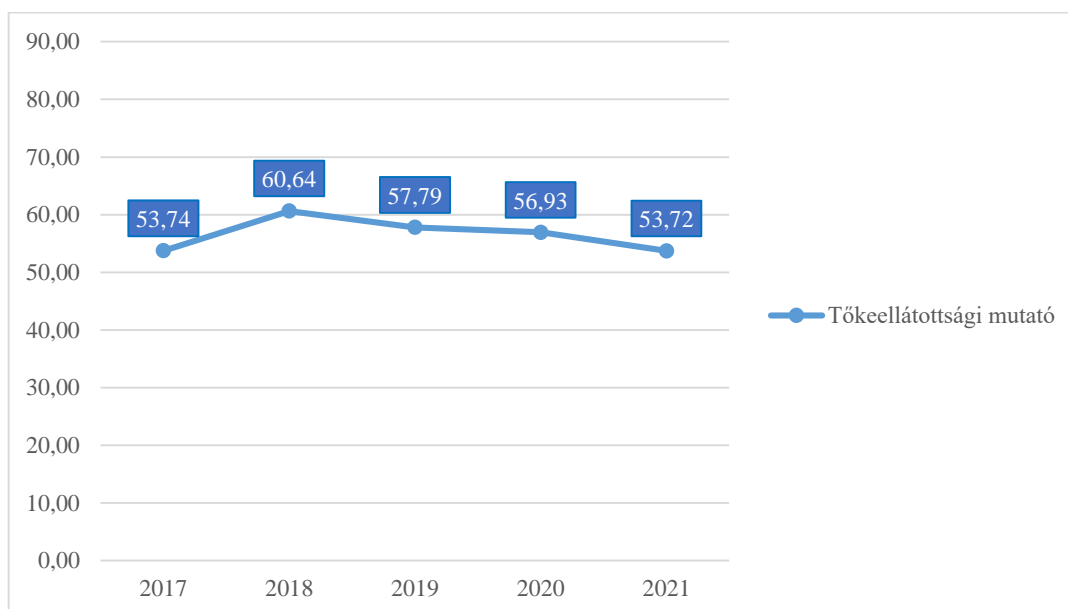
A befektetett eszközök fedezettség (B) alapján a társaság befektetett eszközeinek fedezettsége 2017-ben és 2018-ban is 100 % felett volt. 2019-ben, 2020-ban és 2021-ben 100%-ot nem érte el, minimálisan alatta maradt, de drasztikus csökkenésnek nem indult. Az utolsó vizsgált évben a befektetett eszközök fedezettsége az előző évhez viszonyítva kismértékben romlott. Az összes befektetett eszközt a saját tőke az előző évhez viszonyítva 2,01 százalékponttal alacsonyabb mértékben finanszírozta. Összeségében a vizsgált időszakban kapott arányok kifejezik, hogy a saját források 2018-ig teljesen lefedik, 2019-től pedig részben tudják lefedni a befektetett eszközöket.

A vertikális mutatószámokkal folytattam az elemzést. A vizsgálatot a saját tőke- és az idegentőke arányának elemzésével folytattam.

### 9. táblázat: Tőkeellátottsági mutató %-ban kifejezve

Tőkeellátottsági mutató - Tőkeerősség				
Saját tőke/Források összesen*100				
2017	2018	2019	2020	2021
53,74%	60,64%	57,79%	56,93%	53,72%

*Forrás: Saját szerkesztés a vállalat egyszerűsített éves beszámolója alapján (2017-2021)*



### 11. ábra: Tőkeellátottsági mutató alakulása 2017-2021 között %-ban kifejezve

*Forrás: Saját szerkesztés a vállalat egyszerűsített éves beszámolója alapján (2017-2021)*

A vizsgált időszak alatt a társaság nem éri el a 70%-os arányt, de a 30%-os kritikusanak mondott szint alá sem süllyedt.

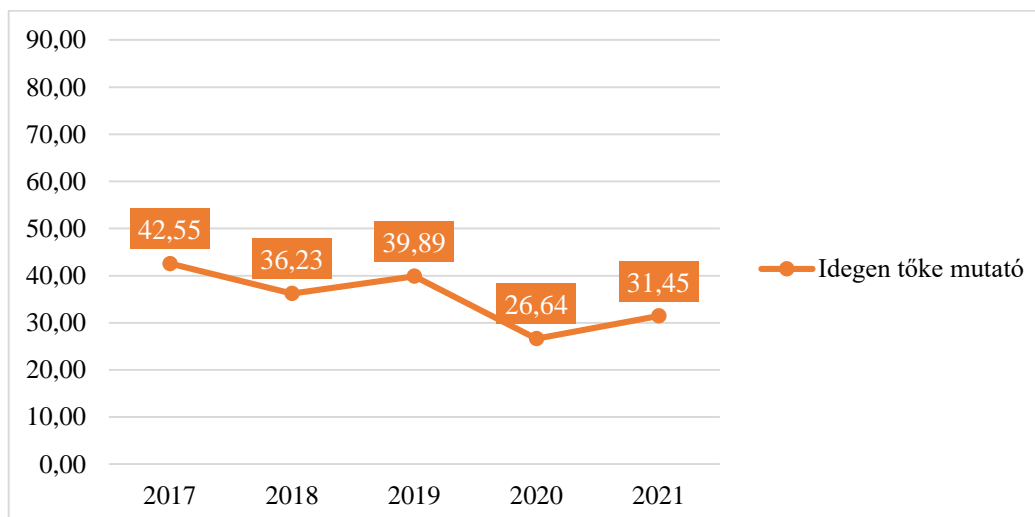


Az arány mindvégig 50% felett maradt. Pozitívan értékelhető, hogy 2018-ban az előző évhez képest 6,9 százalékponttal nőtt és ezzel a legmagasabb arányt érte el a 60,64%-ot. Az arányhoz nagymértékben a kötelezettségek számának csökkenése járult hozzá. A mutató 2019-től évről évre csökkenő tendenciát mutat és 2021-ben a legkisebb arányt éri el 53,72 %-ot. Ezt nagymértékben, a kötelezettségek 29,4%-os növekedése eredményezte. A mutató időbeli alakulását nézve a növekedés tekinthető kedvezőnek, hiszen minél magasabb az arány annál kevesebb a tartozás a vállalatnak. 100 %-os tőkeerősség, a hitelek, kölcsönök és egyéb tartozások nélküli működését jelenti, míg a 25-30% alatti arány a működés gazdálkodási gondjait jelzi. A vállalat arányait tekintve a kettő között húzódik meg és lényegében állandó.

**10. táblázat: Idegen tőke arány mutató %-ban kifejezve**

Idegen tőke arány				
Idegen tőke/Források összesen*100				
2017	2018	2019	2020	2021
42,55%	36,23%	39,89%	26,64%	31,45%

*Forrás: Saját szerkesztés a vállalat egyszerűsített éves beszámolója alapján (2017-2021)*



**12. ábra: Idegen tőke alakulása 2017-2021 között mutató %-ban kifejezve**

*Forrás: Saját szerkesztés a vállalat egyszerűsített éves beszámolója alapján (2017-2021)*

Idegen tőke arányát másképpen kötelezettségek arányának nevezzük, amit társaság esetében a rövid- és hosszú lejáratú kötelezettségekre lehet bontani. Növekedése vagy állandósága esetén, figyelmet kell fordítani a megfelelő jövedelmezőségre és az idegen forrás kamatainak mértékére, változásaira is. A 70%-os vagy azt meghaladó arány már kritikusnak tekinthető. A társaság a vizsgált időszakban végig jóval 70% alatt maradt. A mutató vonalvezetését tekintve hullámzó, a páratlan években növekszik a páros években pedig csökken. Azonban egyik évben sem éri el a kiinduló év arányát a 42,55%-ot, hanem végig alatta marad. Azt követően mindvégig az optimális arány körül mozog és 2020-ban legoptimálisabb arányt is eléri a 26,64%-ot. Megfigyelhető, hogy 26-43% között ingadozik. Ez a jelenség nem nevezhető negatívnak. Kimondottan pozitív, hogy az érték viszonylag állandó, illetve csökkenő értéket mutat, ami azt jelzi, hogy a vállalat stabil, jövedelmező üzletmenetet folytat.

Az idegen, illetve a saját tőke aránya kifejezi, hogy az összes forrásból mekkora az idegen, illetve a saját tőke. Az idegen tőke az adósság mértékére is utal. Akkor számít optimálisnak, ha 30% vagy annál kevesebb az idegen és 70% vagy annál magasabb a saját tőke aránya, ha ez az arány megfordul nő az eladósodottság, romlik az anyagi vagyoni helyzet.

Végül a vizsgálatot a tőkefeszültségi mutató elemzésével zártam. Értékeket 2017-től 2021-ig a 11. táblázat tartalmazza.

**11. táblázat: A tőkefeszültségi mutató aránya**

<b>Tőkefeszültségi mutató</b>				
<b>Kötelezettségek/Saját tőke</b>				
2017	2018	2019	2020	2021
0,79	0,60	0,69	0,47	0,59

*Forrás: Saját szerkesztés a vállalat egyszerűsített éves beszámoló alapján (2017-2021)*

Minél alacsonyabb a mutató értéke, annál jobb, hiszen akkor kisebb a társaság külső finanszírozása. Első ránézésre a mutató hullámzó tendenciát mutat, ami 2017-ben a legmagasabb 0,79-es értéket képviselte. Míg 2020-ban már a legalacsonyabb 0,47-es értéket mutatta, ami annak együttes hatására következett be, hogy az összes kötelezettség kisebb mértékben növekedett, mint a saját tőke növekedése. A saját tőke növekedését a tárgyévben képződött 44 225 E Ft-os adózott eredmény (nyereség) okozta. A mutató értéke kedvező a vállalkozás szempontjából, hiszen alatta marad a nemzetközi gyakorlatban még elfogadott (megengedhető) 2-3 értéknek. Valamint a saját tőke mindvégig nagyobb volt a kötelezettségeknél.

#### 4.3. Pénzügyi helyzet elemzése

A társaság pénzügyi helyzetének vizsgálatát a likviditási helyzet megvizsgálásával kezdtem, amelynek eredményeit a 12. táblázat tartalmazza.

A likviditási mutatók fejezik ki a társaság képességét a rövid lejáratú kötelezettségek teljesítésére.

**12. táblázat: Likviditási mutatószámok**

<b>Mutató</b>	<b>Számítás</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Likviditási ráta</b>	forgóeszközök/rövid lejáratú kötelezettség	1,33	1,30	0,94	1,82	1,56
<b>Likviditási gyorsráta</b>	(forgóeszközök – készletek) /rövid lejáratú kötelezettségek	1,11	1,03	0,80	1,71	1,20
<b>Pénzhányad</b>	(értékpapírok+pénzeszközök)/rövid lejáratú kötelezettség	0,12	0,12	0,28	0,46	0,16

*Forrás: Saját szerkesztés a vállalat egyszerűsített éves beszámoló alapján (2017-2021)*

Az általam vizsgált társaság a likviditási mutató értéke 2017-től 2019-ig csökkenő tendenciát mutatott, illetve 2019-ben az éves eredményei alapján a veszélyes érték alá süllyedt. Ez alapján azt mondhatjuk, hogy 2019-ben a cégnek likviditási problémáik voltak, nehezebben tudta

teljesíteni kötelezettségeit, ugyanis kötelezettségeik meghaladták a forgóeszközeiket. 2020-ban és 2021-ben a társaság likviditási értéke már megfelelő volt és tudta tartani az 1 feletti értéket. Ha az érték tartósan több éven keresztül 1 alatt van akkor a vállalkozás jövedelmezőségi és kifizetési problémái fogja eredményezni.

A táblázatban kirajzolódik, hogy a követelések, pénzeszközök és az értékpapírok a vizsgált időszak első két évében fedezni tudták a rövid lejáratú kötelezettségeiket, de az őket követő évben 2019-ben már nem voltak elegendők. 2020-tól ismételten képesek fedezetet nyújtani a rövid lejáratú kötelezettségekre.

A legszűkebben értelemben használt likviditás esetében az általam vizsgált vállalat egyik évben sem tud tisztán a pénzeszközeivel fedezetet teremteni a kötelezettségeire, egyik évben sem érte el az 1 értéket. Mivel a vállalkozás likviditása több szinten is jó, ezért nem probléma, hogy az érték 1 alatt van. Ha magas lenne, akkor túlzott likviditást eredményezné, amely károsan hathat a jövedelmezőségre.

A három mutató együttes értelmezésével azt a képet kapjuk, hogy a vállalkozás vizsgált időszak első felében likviditási stabilitása csökkenésnek indult és 2019-re mélypontra is ért. Ennek oka korábban már említett likviditási probléma volt orvoslására a vállalat 2019-ben a likviditás segítő hitelt vett fel, amelyet a cég a következő évben 2020-ban maradéktalanul vissza is fizetett ezzel javítva mutatóit.

A társaság pénzügyi helyzetének vizsgálatát a likviditási helyzetének (hosszú táv) megvizsgálásával folytattam, amelynek eredményeit a 13. táblázat tartalmazza. A pénzügyi helyzet elemzésére alkalmas a hitelfedezettséget kifejező mutató. A hitelfedezettség a követelések és a rövid lejáratú kötelezettségek viszonyát mutatja.

### 13. táblázat: Likviditási mutató (hosszú táv)

Hitelfedezettségi mutató				
Követelések/Rövid lejáratú kötelezettségek * 100				
2017	2018	2019	2020	2021
98,32%	91,93%	52,02%	125,24%	104,27%

*Forrás: Saját szerkesztés a vállalat egyszerűsített éves beszámolója alapján (2017-2021)*

Kedvező, ha a mutató értéke meghaladja a 100 %-ot. Ebben az esetben az adósok nagyobb összeggel tartoznak a cégnek, mint amennyivel a társaság tartozik mások felé. A mutató az első három periodusban 100 % alatti arányt képvisel, ami azt jelentette, hogy részben képes csak a követelés a rövid lejáratú kötelezettségeket fedezni. 2019-ben jelentősen csökkent a mutató aránya. A kedvezőtlen változását az okozta, hogy a követelések csökkenése mellett (-30,6%) a rövid lejáratú kötelezettségek növekedtek (+22,50%). Azonban 2020-tól az arányok 100 % felettiéek, tehát a társaság követelései fedezetet képes nyújtani a vállalat rövid lejáratú kötelezettségeinek.

A társaság pénzügyi helyzetének vizsgálatát a adósságállomány elemzésével folytattam, amelynek eredményeit a 14. táblázat szemlélteti.

**14. táblázat: Adósságállomány elemzése**

Mutató	Számítás	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Adósságállomány</b>	hosszú lejáratú kötelezettség+hátrasorolt kötelezettség	36 902	18 472	21 266	31 503	42 982
<b>Adósságállomány aránya</b>	adósságállomány/(saját tőke+adósságállomány)	22,48%	12,20%	13,28%	14,68%	18,49%
<b>Saját tőke aránya</b>	saját tőke/(saját tőke+adósságállomány)	77,52%	87,80%	86,72%	85,32%	81,51%

*Forrás: Saját szerkesztés a vállalat egyszerűsített éves beszámolója alapján (2017-2021)*

A társaság adósságállománya vegyes képet mutat. 2017-ben a vizsgált időszak második legnagyobb értékét szemlélteti, majd 2018-ban ez az érték a felére csökkent. 2019-től növekedésnek indul és 2021-re már a vizsgált időszak legnagyobb értékét éri el. Emelkedése a beruházási, fejlesztési hitelek felvétele miatt történt.

Az adósságállomány aránya általánosságban akkor tekinthető elfogadottnak, ha 60% alatti. Ebből arra lehet következtetni, hogy a társaság adósságállomány aránya nem magas. A táblázat szemlélteti, hogy 2017-ben volt a legmagasabb 22,48%-kal. 2018-ban pedig, az előző évhez képest 10,28 százalékkal lett kevesebb, ami egyben a vizsgált időszak legkisebb arányát 12,20%-ot jelenti. 2019-től folyamatosan emelkedik, de az arányokat tekintve 20%-ot sem éri el.

A saját tőke aránya lényegét tekintve az adósságállomány arányát egészíti ki 100 %-ra. A társaság esetében a saját tőke arány magas, azaz a vállalkozás képes saját forrásra támaszkodni, ami pozitívnak értékelhető. A vállalkozásnak lehetnek még tartalékai új hitelek felvételét illetően.

A társaság pénzügyi helyzetének vizsgálatát a hatékonysági mutatók elemzésével folytattam, amelynek eredményeit a 15. táblázat tartalmazza.

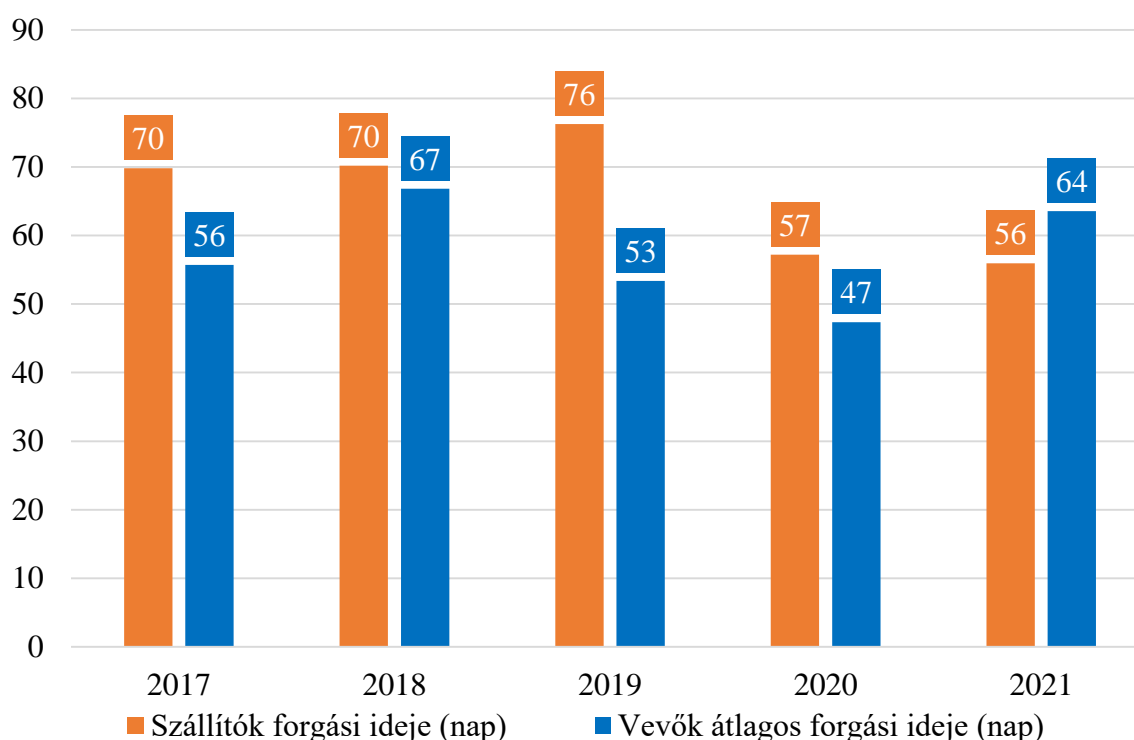
**15. táblázat: Hatékonysági mutatók**

Mutató	Számítás	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Szállítók forgási sebessége</b>	Nettó árbevétel/Szállítók átlagos állománya	5,23	5,20	4,79	6,38	6,52
<b>Szállítók forgási ideje (nap)</b>	Szállítók forgási sebessége/365	70	70	76	57	56
<b>Vevők forgási sebessége</b>	Átlagos évi árbevétel/Átlagos vevőállomány	6,44	5,52	6,84	6,89	5,84
<b>Átlagos beszedési idő (nap)</b>	Átlagos vevőállomány/Átlagos napi árbevétel	56	67	53	47	64
<b>Készletek forgási sebessége</b>	Nettó árbevétel/Készletek átlagos állománya	23,80	21,21	24,21	49,75	26,12
<b>Készletek forgási ideje (nap)</b>	Készlet forgási sebessége/365	15	17	15	7	14

*Forrás: Saját szerkesztés a vállalat egyszerűsített éves beszámolója alapján (2017-2021)*

A szállítók forgási sebessége 2017-ben és 2018-ban szinte azonos képet mutat, majd 2019-be kicsit alacsonyabb. 2020-tól kezdődően az értéke egyre magasabb. A forgási sebesség növekedésével a forgási idő lerövidül, ezért 2020-ban, 2021-ben a szállítók állománya kevesebb, mint 2 hónap alatt megfordult. A 2019-es és az azt megelőző éveket tekintve a forgási sebesség alacsonyabb értéket vett fel, így a forgási idő, hosszabb, több mint két hónapos. Általánosságban elmondható, hogy a vállalkozás jó fizetési fegyellemmel rendelkezik, időben teljesíti kötelezettségeit szállítói felé.

A vevők forgási sebessége változékony képet mutat. A vevők forgási sebessége 2021 évet kivéve, magasabb, mint a szállítóké, így a forgási idő, azaz átlagos beszedési idő pedig rövidebb. A forgási idő körülbelül 1,5 és 2 hónap közé tehető. Ez így kedvezőnek tekinthető, mivel a vállalkozásnak, mint már korábban említettem szűk, megbízható és szoros vevő köre van. Emiatt a velük szemben alkalmazott hitelezési politika engedékenyebb.



**13. ábra: A szállítók és vevők átlagos forgási ideje Kóré Kft. beszámolója alapján (nap)**

*Forrás: Saját szerkesztés a vállalat egyszerűsített éves beszámolója alapján (2017-2021)*

Az 13. ábrából jól kirajzolódik, a szállító és a vevő forgási idejének változékonysága. A szállítók forgási ideje növekedésből csökkenésbe megy át. Míg a vevő a vizsgált időszak elején növekvő tendenciát mutat, majd jelentősen csökkenni kezd és 2021-ben ismét növekedésnek indul. Szembetűnő, hogy a vevők rövidebb idő alatt rendezik tartozásukat, mint a vállalat szállítói kifizetésit, kivételt képez a 2021-es év. A hatékony működése érdekében legmegfelelőbb, ha a vevő mielőbb teljesíti tartozásait a vállalkozás felé. A vállalkozásnak, mi már korábban említettem szűk, megbízható több éves partneri kapcsolatai végett ez így kedvezőnek minősül.

Ha a szállítók forgási ideje nagyobb, mint a vevők forgási ideje, akkor a szállítók finanszírozzák a vevőknek nyújtott hiteleket. Ha kisebb, akkor pótlólagos finanszírozási költségeket vonhat maga után.

A készletek forgási sebessége, ideje mutatók eredményei a vállalkozás hatékony készletgazdálkodását tükrözik. A vizsgált időszakban a készletek forgási sebessége végig 20 feletti értéket mutat. 2017-ben a készletállomány több mint kétszer megfordult. 2018-ban ez az idő kicsit visszaesett, de 2019-ben a forgási idő éppen annyi volt, mint 2017-ben. 2020-ban rendkívül magas volt, 49,75. Ez azt jelenti, hogy készletállománya egy hónapban majdnem ötször is megfordult. Ebben az évben cserélődött ki a készletállomány a leggyorsabban. Azonban 2021-ben a forgási idő az előző év kétszerese lett. Ezen eredmények alátámasztják, hogy a társaság raktárkészlete állandó mozgásban van, ami a hatékony készletgazdálkodást eredményezte.

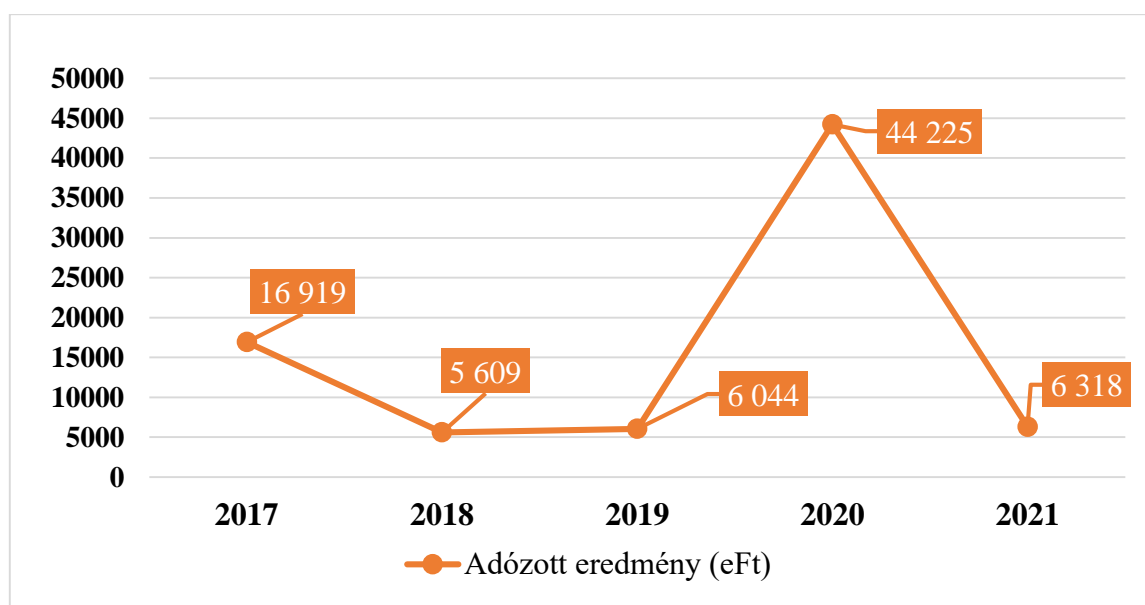
#### 4.4. Jövedelmezőségi helyzet elemzése

16. táblázat: KÓRÉ Kft. eredménykimutatás e Ft-ban

Tételsor megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
I. Értékesítés nettó árbevétele	330 789	324 529	324 373	411 075	398 311
II. Aktivált saját teljesítmények értéke	2 408	3 148	-5 792	-4 814	15 661
III. Egyéb bevételek	38 664	40 533	26 320	19 719	34 995
IV. Anyagjellegű ráfordítások	213 640	224 148	200 751	235 477	281 408
V. Személyi jellegű ráfordítások	98 750	101 323	107 408	121 064	129 830
VI. Értékcsökkenési leírás	25 036	23 913	21 199	17 010	20 455
VII. Egyéb ráfordítások	13 549	9 270	6 855	10 475	7 085
<b>A Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye</b>	<b>20 886</b>	<b>9 556</b>	<b>8 688</b>	<b>41 954</b>	<b>10 189</b>
VIII. Pénzügyi műveletek bevételei	1 717	2 708	2 541	9 046	4 549
IX. Pénzügyi műveletek ráfordításai	5 628	6 456	4 993	6 575	8 183
<b>B. Pénzügyi műveletek eredménye</b>	<b>-3 911</b>	<b>-3 748</b>	<b>-2 452</b>	<b>2 471</b>	<b>-3 634</b>
<b>C. Adózás előtti eredmény</b>	<b>16 975</b>	<b>5 808</b>	<b>6 236</b>	<b>44 425</b>	<b>6 555</b>
X. Adófizetési kötelezettség	56	199	192	200	237
<b>D. Adózott eredmény</b>	<b>16 919</b>	<b>5 609</b>	<b>6 044</b>	<b>44 225</b>	<b>6 318</b>

*Forrás: Saját szerkesztés a vállalat egyszerűsített éves beszámolóí alapján (2017-2021)*

Az adózott eredmény alakulását a 14. ábra szemlélteti.



14. ábra: Az adózott eredmény alakulása (eFt)

*Forrás: Saját szerkesztés a vállalat egyszerűsített éves beszámolóí alapján (2017-2021)*

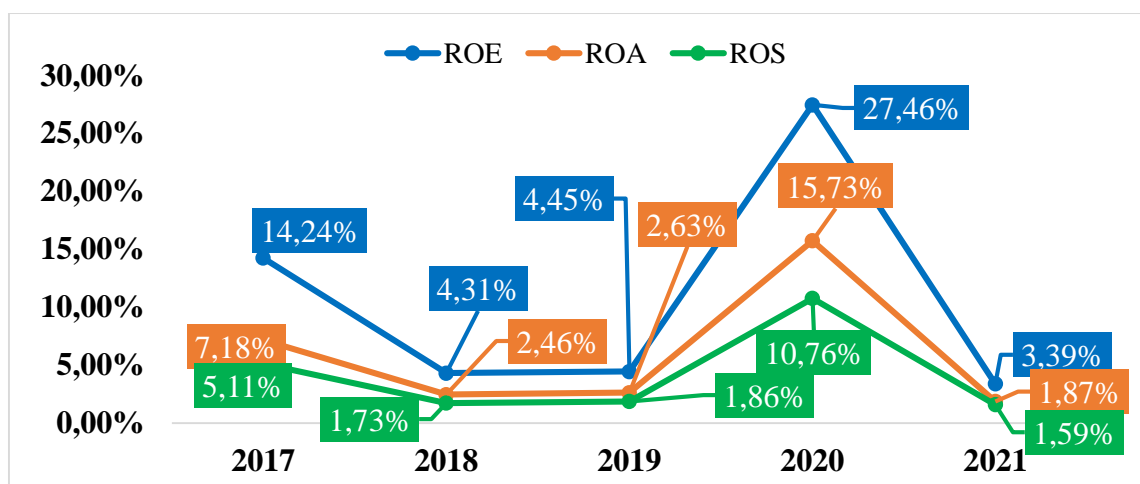
A fenti, 14 sz ábrán szereplő grafikonról az adózott eredmény értéke olvasható le, ennek alapján a vizsgált időszakot tekintve a Kóré Kft. 2017-ben a második legjobb teljesítménnyel zárt, ami 16 919 eForint nyereség volt. 2018-ban a jelentős anyagi jellegű ráfordítások növekedése és a nettó árbevétel csökkenése miatt az előző évi nyereségnek már csak az egyharmadát tudta elérni a vállalkozás. 2019-ben a nettó árbevétel enyhén nőtt, mivel a társaság ráfordításait kicsivel nagyobb arányba tudta csökkenteni a bevételéhez képest. Az üzemi üzleti tevékenység eredményét tekintve csökkenés figyelhető meg az előző évhez képest, míg a pénzügyi műveletek eredménye esetében minimális javulás mérhető, amely az adózás előtti eredménynél is már megmutatkozik és végül a társaság eredményénél is. 2020-ban a vállalkozás 44 225eFt nyereséget realizált, ami az előző év hétszerese volt. A vizsgált időszakot tekintve a legnagyobb nyereségét ebben az évben érte el a társaság. Ennek oka a nagy volumenű nettó árbevétel elérése volt. Utolsó évben is nyereségesen zárt a vállalkozás, de messze elmaradt az előző évi teljesítményétől. Okának a bevétel jelentős csökkenése és ráfordításainak további növekedése fogalmazható meg.

Az adózott eredmény segítségével összehasonlítottam a ROA, ROE és ROS mutatók alakulását, amit a 17. táblázat foglal magába, majd a 15. ábra vizuálisan szemléltet.

**17. táblázat: Jövedelmezőségi mutatók**

Mutató	Számítás	2017	2018	2019	2020	2021
<b>ROE ( Saját tőke arányos nyereség)</b>	(Adózott eredmény/ Saját tőke)*100	14,24%	4,31%	4,45%	27,46%	3,39%
<b>ROA (Eszközarányos nyereség)</b>	(Adózott eredmény/ Eszközállomány)*100	7,18%	2,46%	2,63%	15,73%	1,87%
<b>ROS (Árbevétel- arányos nyereség)</b>	(Adózott eredmény/ Nettó árbevétel)*100	5,11%	1,73%	1,86%	10,76%	1,59%

*Forrás: Saját szerkesztés a vállalat egyszerűsített éves beszámolója alapján (2017-2021)*



**15. ábra: ROA, ROE és ROS mutatók**

*Forrás: Saját szerkesztés a vállalat egyszerűsített éves beszámolója alapján (2017-2021)*



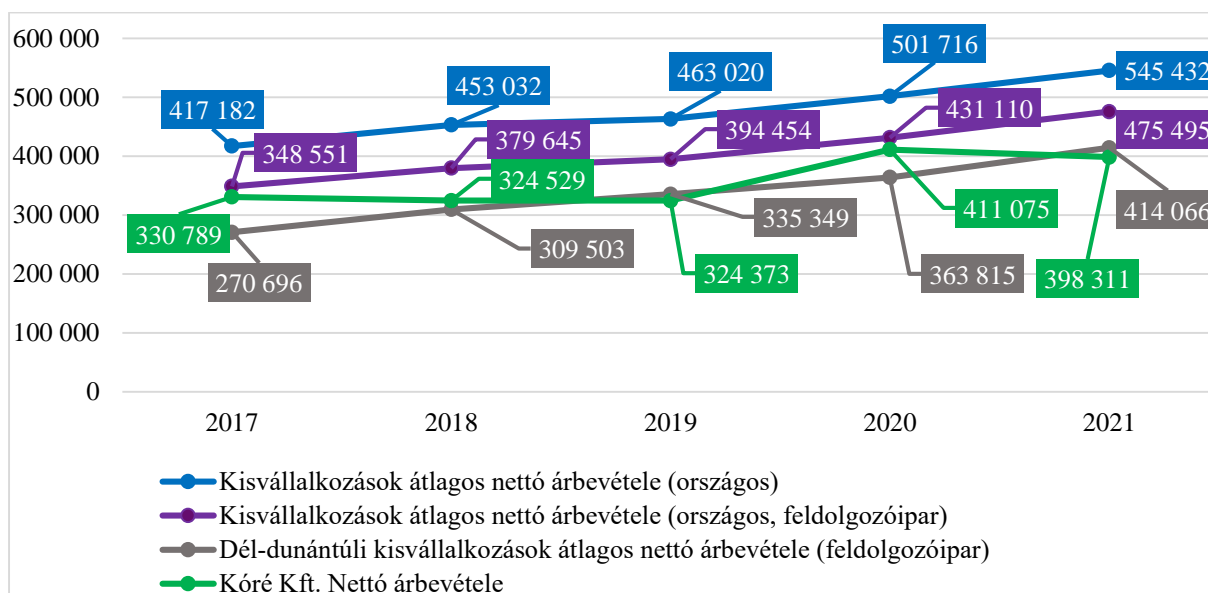
A ROE mutató alapján a társaság saját tőkéje 2017-ben 14,24%-os hozamot biztosított, ami a következő évben 9,93 százalékponttal csökkent. 2019-ben minimálisan 14 bázisponttal emelkedett és továbbra is 5% alatt maradt. Növekedése folytatódott és 2020-ra 27,46%-os hozamot realizált, amellyel az érintett időszak legjobb eredményét érte el. 2021-ben egy igen komoly visszaesés következett be, amelynek köszönhetően a társaság a leggyengébb 3,39 %-os eredményét érte el. A mutató értéke a megfigyelt időszak alatt negatívvá nem vált. A mutató változatosságát az adózott eredmény változékonysága okozta.

A számítások szerint a vállalat teljes eszközállománya 2017-ban 7,18%-os jövedelmet biztosított, amely a következő évben 4,72 százalékponttal csökkent. 2019-ben a mutató értéke 14 bázisponttal emelkedett, majd 2020-ban adózott eredmény jelentős növekedésének köszönhetően 13,1 százalékponttal nőtt. A mutató 2021-ben volt a legalacsonyabb, ez alapján mondhatjuk, hogy a társaság ebben az évben volt a legeredménytelenebb.

A vállalat marginális jövedelme (ROS) mutató szerint 2017-ben a társaság árbevételének 5,11%-a volt nyereség, majd 2018-ban már csak 1,73 %-a. Az alacsony érték azt jelenti, hogy a vállalat nem állít elő elegendő bevételt a költségeihez viszonyítva vagy a költségei felett nincs kontroll, illetve mindkettő. Az érték 2019-ben 1,86 %, míg 2020-ban a legeredményes évben 8,9 százalékponttal több az előző évhez képest, míg 2021-ben a legkisebb.

Elmondható, hogy a Kóré Kft jövedelmezően végzi gazdálkodási tevékenységét. Egymással összehasonlítva megállapítható, hogy mindhárom mutató hasonló tendenciát mutat. Azonban ROE és ROA kicsit eltér egymásól, amely a felvett hiteleknek volt köszönhető. Összességben a mutatók alakulását az adózott eredmény változékonysága eredményezi.

#### 4.5. Iparági összehasonlítás



**16. ábra: Az értékesítés nettó árbevételének alakulása a kisvállalkozások átlagos nettó árbevételéhez viszonyítva (eFt)**

*Forrás: Saját szerkesztés a KSH tájékoztatási adatbázisa alapján (2017-2021)*

A fejezetben a Kóré Kft. és az országos iparági vállalatok összehasonlító elemzését végzem KSH adatbázisból kivett adatok alapján. Kiemelve, hogy ezen rendelkezésre álló adatok nem teszik lehetővé, hogy teljesen pontos képet kapjunk a KÓRÉ Kft. és az iparág kapcsolatáról.

A vizsgálatomban a kisvállalkozások által elért összes éves nettó árbevételt osztottam a kisvállalkozások számával az adott évben. Az így kapott átlag figyelhető meg az ábrán, ezt vettem össze a KÓRÉ Kft. éves nettó árbevételével. Elmondható, hogy az országos átlagos árbevételéhez képest, a korlátolt felelősségű társaság, mindvégig jelentősen alatta maradt.

Következőekben tovább szűkítettem a kört a feldolgozóiparban tevékenykedő kisvállalkozások csoportjára. Megfigyelhető, hogy a KÓRÉ Kft. árbevétele továbbra is alatta van, de egyre jobban közelít az országos, feldolgozóiparban tevékenykedő kisvállalkozások átlagos nettó árbevételéhez.

Végül a dél-dunántúli feldolgozóiparban működő kisvállalkozások körét vettem alapul a vizsgálatom során. Ebből kiderült, hogy a KÓRÉ Kft. árbevételének sikerült 2017-ben, 2018-ban és 2020-ban is meghaladni a dél-dunántúli átlagot.

Összefoglalhatjuk, hogy a KÓRÉ Kft. árbevétele, mind országosan, és mind országos saját iparágban nem tud lépést tartani a kisvállalkozásokkal. Azonban régió szerint jól teljesít és 2019-es és 2021-es évet kivéve, meg is haladja a feldolgozóiparban tevékenykedő dél-dunántúli kisvállalkozások átlagos nettó árbevételét. A Kóré Kft. értékesítésének nettó árbevétele a vizsgált időszakban 2019-ig csökkenő, 2020-ban növekvő majd 2021-ben csökkenő tendenciát mutat, míg a kisvállalkozások átlagos nettó árbevétele, minden perspektíva szerint, évről évre felfelé ível.

## 5. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

Szaktervezésben a KÓRÉ Kft. vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetét vizsgáltam. Az elemzéshez – a társaságnál készült mérleg, eredménykimutatás, kiegészítő melléklet és a vállalat vezetőjével készített mélyinterjú információi alapján – elvégeztem a mutatószámok kiszámítását és értékeltem az így kapott eredményeket.

Az elemzést a cég vagyoni helyzetének bemutatásával indítottam. Megoszlási viszonyszámokat használva vizsgáltam a mérleg összetételét, külön a mérleg eszköz- és forrás oldalát. Először a mérleg főcsoportokat mértem össze az eszközök és a források egészével, majd a mérlegcsoportokon belüli arányokat analizáltam.

A kapott eredmények alapján megállapítható volt, hogy a társaság eszköz oldalának jelentős részét, 2019-től több, mint 2/3-át a befektetett eszközök alkotják. A forgóeszközök a befektetett eszközökkel ellentétes irányban változnak és arányuk minden évben körülbelül 1/3-ot képviselt. Aktív időbeli elhatárolások csekély mértékben vannak jelen, mindvégig az 1%-os arányt sem érték el.

A befektetett eszközök összetételét nézve az immateriális javak szerepe irreleváns. Befektetett pénzügyi eszközökkel pedig nem is rendelkezett. A tárgyi eszközeinek aránya a legmeghatározóbb, és 2020-tól teljes mértékben kiteszi a társaság befektetett eszközeit. A tárgyi eszközök jelentős részét ingatlanok, műszaki gépek, berendezések, járművek alkotják, ennek legfőbb oka a tevékenységi körben keresendő, mivel termelő vállalkozás, így jelentős gépi kapacitással rendelkezik. A közúti gépjármű állománya is jelentős, 3 kamionja és 4 teherautója is van a vállalkozásnak.

A forgóeszközök megoszlását az egyes években tisztán a mérlegértékek változása alakította, nem pedig az egyes mérlegcsoport(ok) állományának nullára csökkenése, vagy drasztikus változása. A vállalkozás készletei nagyrészt anyagkészletek. Ennek oka az, hogy a vállalkozás egyedi termékeket gyárt, amelyet leadott tervek alapján valósít meg. A tervek folyamatosan változnak, emiatt a termékek raktárra gyártása felesleges. Értékpapírral nem rendelkezett a vállalkozás. A pénzeszközök és a követelések között ellentétes hatások léptek fel, amelynek az az oka, hogy pénzeszközei nagyrészt a vevőkövetelésekből befolyó összegek jelentik.

A forrásoldalt is ugyanazon szisztéma szerint vizsgáltam, mint az eszközoldalt. A saját tőke aránya a vizsgált időszakot nézve minden évben a források több mint felét tette ki. Arányát tekintve 2018-tól folyamatosan csökkent, amely sokkal inkább a kötelezettségállomány és passzív időbeli elhatárolás együttes növekedése, nem pedig a saját tőke állományának csökkenése okozta. A saját tőke túlnyomórészt az évek során felhalmozott eredménytartalékból áll. A vállalat az adózott eredményét egyik évben sem vette ki, hanem visszaforgatta. A visszaforgatott nyereség, belső finanszírozás, mint önfinanszírozás fontos lehetőség a vállalkozás számára. Lekötött fejlesztési tartalékot a vállalkozás 2017-ben és 2019-ben is képzett. Az utóbbit a következő évben az eredménytartalék javára meg is szüntette. Céltartalékot a vállalkozás a vizsgált időszakot nézve nem képzett, amely azt jelenti, hogy a társaság gazdálkodásában rejlő kockázat csekély mértékű volt. A vállalat kötelezettségeit nagyrészt a rövid lejáratú kötelezettségek teszik ki, amelyet folyószámlahitel és szállítói kötelezettség tartalmaz. Legnagyobb értéket és arányt 2019-ben érte el, melynek hátterében az áll, hogy a vállalkozás likviditási problémáira likviditást segítő hitel vett fel, amelyet 2020-ban

teljes egészében vissza is fizetett. A kisebb arányt a vállalat hosszú lejáratú hitelei jelentik. Amely tartalmazza a lízingdíjakat. Illetve még az egyik üzemcsarnok 2017-es energetikai megújítását célzó beruházásához kapcsolódó hitel növelte meg a hosszú lejáratú kötelezettségeket, amelyet részben hitelfelvételből finanszíroztak, és amelynek folyósítására 2019-ben, 2020-ban és 2021-ben került sor. A passzív időbeli elhatárolás a vizsgált időszak utolsó két évében jelentősen megemelkedett. Mivel a társaság évközi elszámolásai során az eredmény növekvő, vagy csökkenő tétel lehet, ezért érdemes vele foglalkozni.

Vagyoni helyzet mutatói segítségével megállítottam, hogy a befektetett eszközök fedezettsége (A) szempontjából a vizsgált időszakot nézve a saját tőke egyik évben sem tudta fedezni a befektetett eszközöket. A befektetett eszközök fedezettsége (B) alapján a tartós források már 2018-ig teljesen lefedik, míg 2019-től pedig csak részben tudják fedezni a befektetett eszközöket.

A tőkeáttételi mutatóknak alapján mindvégig a stabil finanszírozási helyzet volt megfigyelhető. A mutatók értékei elfogadottnak tekinthetők. Az idegentőke aránya a saját tőkéhez viszonyítva a vizsgált időszakot nézve 2018-tól 40%-os arány fölé nem emelkedett. A két tartós tőkeelem összemérésével szemléltethető, hogy a saját tőke mindvégig nagyobb volt a kötelezettségeknél.

A pénzügyi helyzet elemzéséhez adósságállományi, hatékonysági és likviditási mutatószámokat használtam. Az adósságállomány mutatóiból arra következtetek, hogy a tartós forrásokon belül minimális az idegen források aránya, a saját tőke jóval meghaladja a hosszú lejáratú kötelezettségek értékét. A hatékonysági elemzés során a szállítók-, vevők és készletek forgási sebességét és forgási idejét vizsgáltam. A szállítók forgási sebessége és forgási ideje szerint megállapítottam, hogy a vállalat jó fizetési fegyvellemmel rendelkezik, időben teljesíti kötelezettségeit, forgási ideje körülbelül 2 hónap és 2020-tól javuló tendenciát mutat. A vevők forgási ideje a 2021-es évet leszámítva a szállítókhoz képest rövidebb, ami azt jelenti, hogy a vevők gyorsabban fizetnek, mint a vállalkozás, kivéve a 2021-es évben. Azt mondhatjuk, a cég szállítói finanszírozzák a vevőknek nyújtott hiteleket. A készletek forgási ideje megfelelő, 2020-ban kiváló volt, hiszen a piaci igényekhez igazodott. A likviditási mutatók alapján arra következtettem, hogy a vállalat likviditása 2019-es évet leszámítva megfelelő volt. 2019-ben likviditási problémái voltak, amelyet likviditást segítő hitellel orvosolt. Mivel több szinten megfelelő a vállalkozás likviditása, ezért nem probléma, hogy a pénzhányad 1 alatti értéket képvisel, sőt, ha ennél is likvidebb lenne a vállalkozás, ami már a jövedelmezőségét rontaná.

A jövedelmi helyzet vizsgálata során a ROA, ROE és ROS mutatókat vizsgáltam. Mindhárom mutató alakulása hasonló képet mutatott az adózott eredmény mozgásával, így arra a következtetésre jutottam, hogy az adózott eredmény változékonysága okozta a három mutató ingadozását. A Covid19 világjárvány negatív hatással nem volt a cég működésére, sőt ebben az évben nagy volumenű nettó árbevételének köszönhetően legnagyobb nyereséggel zárt a vállalkozás. A vállalat a vizsgált időszak alatt minden évben nyereséges volt.

A vizsgálat végén az értékesítés nettó árbevételét a KSH adatai alapján több szempont szerint összehasonlítottam más vállalkozások teljesítményével. Vizsgálatom alapján megállapítottam, hogy a KÓRÉ Kft. országosan, iparágon kívül nem tudott lépést tartani a kisvállalkozásokkal, saját iparágában, a feldolgozóiparban országosan nem, de régió szerint már 2017-ben, 2018-ban és 2020-ban is jobban teljesített.

A dolgozatomban leírtak alapján úgy gondolom, hogy a KÓRÉ Kft. működése stabil, és eredményes. Érdemes lehet azonban a vállalkozás gépparkját továbbfejleszteni, bővíteni, hogy ezzel új piacot, új vevőket találva a versenyképességüket hosszú távon is szinten tartsák, javítsák. Érdemes lenne a hazai piacon is jobban terjeszkedni és érvényesülni. Mert a növekvő alapanyag és nyersanyagárak, valamint bérek miatt a vállalat árai már a korábbi évekhez képest, kevésbé versenyképesek nemzetközi piacon. A fejlődéshez a felhalmozott eredménytartalék lehetőséget adhat, befektetésre, vagy egy nagyobb beruházás megvalósítására, amivel új perspektívák nyílhatnak meg. Akár nagyobb és korszerűbb gépek beszerzésével megnyílhat a lehetőség új technológia kidolgozására, a folyamat hatékonyságának növelésére, vagy a költségek optimalizálására.

## 6. ÖSSZEFOGLALÓ

Szakedolgozatom témája a kis- és középvállalkozások gazdálkodása és finanszírozása volt, amelynek keretében a KÓRÉ Kft. gazdasági elemzését fogalmaztam meg célomnak. A vállalkozás elemzését a 2017-2021 közötti időszakot érintve folytattam le, vagyoni, pénzügyi és jövedelmi szempontból.

A szakdolgozat következő fejezetében összefoglaltam a relevánsnak ítélt szakirodalomból szerezhető ismereteket és információkat. A fejezetben ismertettem a vállalat, és a kis- és középvállalkozások fogalmát és jellemzőit. A kkv szektor hazai számszerű alakulását országosan, régióként és iparág tekintetében is bemutattam. Kitértem a szektor jelentőségére és finanszírozási lehetőségeire is. Ismertettem a vállalatok vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetének elemzésére szolgáló legfontosabb mutatószámokat.

A harmadik fejezetben a vizsgálatom során alkalmazott primer és szekunder kutatási módszerek, és az ehhez kapcsolódó források bemutatására törekedtem. Dolgozatom primer kutatási részét a vállalat vezetőjével készített mélyinterjú képezte. Szekunder kutatási módszerként mind belső-, mind külső információból dolgoztam. A vállalat mérlege, eredménykimutatása és kiegészítő melléklete, valamint az egyéb feljegyzések, egyfajta belső információként szolgáltak számomra. A külső információkat különféle statisztikai táblázatok és a témával kapcsolatos szakirodalom szolgáltatták.

A következő részekben a vizsgálat során kapott eredményeket részleteztem és értékeltem. Az elemzésem során a beszámolóban található információk alapján megoszlási viszonyszámokat, valamint horizontális- és vertikális viszonyszámokat számoltam ki. Az így kapott éves adatokat táblázatok és ábrák segítségével hasonlítottam össze, illetve a vállalat vezetőjével készített mélyinterjú során szerzett ismeretekkel még ki is egészítettem. Ezek segítségével következtetéseket vontam le a vállalat gazdasági helyzetéről. Végül több szempont szerint folytattam le az iparági összehasonlítást, az éves nettó árbevételt illetően.

Az utolsó fejezetben összefoglaltam az eredményeket, fontosabb megállapításokat és következtetéseket tettem. Arra az eredményre jutottam, hogy a vállalkozás a 2017-2021-es időszakot nézve minden évben jó piaci pozícióval rendelkezett. A levont következtetések alapján javaslatot tettem arra vonatkozóan, hogy a vállalat milyen módon fejlődhetne a jövőben. Megoldás lehet az évek nyereségéből felhalmozott eredménytartalék egy részének felhasználása befektetési-, vagy beruházási célra, valamint még a költségek finomítására és a technológia fejlesztésével a gyártás hatékonyságának növelése.

## 7. FELHASZNÁLT IRODALOM

1. 2004. évi XXXIV. törvény. (2004). A kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról.
2. Bacsák, D., Széll, K. (2022). Az orosz-ukrán háború magyar vállalkozásokra gyakorolt hatásai, következményei. Letöltés: 2023.09.18., forrás: [https://gvi.hu/files/researches/673/konj\\_221\\_oroszukran%20haboru%20hatasai\\_220531\\_fin.pdf](https://gvi.hu/files/researches/673/konj_221_oroszukran%20haboru%20hatasai_220531_fin.pdf)
3. Balaton, K., Hortoványi, L., Incze, E., Laczkó, M., Szabó, Zs. R., Tari, E. (2016). *Stratégiai menedzsment*. Budapest: Akadémiai Kiadó. forrás: <https://mersz.hu/kiadvany/140/info/>
4. Béza, D., Csapó, K., Farkas, Sz., Filep, J. & Szerb L. (2007). *Kisvállalkozások finanszírozása*. Budapest: Perfekt Zrt.
5. Bíró, T., Kresalek, P., Pucsek, J., Sztanó, I. (2012). *A vállalkozások tevékenységének komplex elemzése*. Budapest: Perfekt Zrt.
6. Bíró, T., Pucsek, J. & Sztanó, I. (2010). *Amit a mérleg mutat*. Budapest: SALDO Kiadó.
7. Blahó A., Czakó E., Poór, J. (2016). *Nemzetközi menedzsment*. Budapest: Akadémia kiadó Zrt. Letöltés dátuma: 2023.08.31., forrás: <https://mersz.hu/blaho-czako-poor-nemzetkozi-menedzsment/>
8. Buzás, N., Kállay, L., Lengyel, I. (2003). *Kis- és középvállalkozások a változó gazdaságban*. Letöltés:2023.08.31. forrás: <https://eco.uszeged.hu/kutatastudomany/tudomanyoskozlemenyek/kiskozepvallalkozasok-gazdasagban>
9. Chikán, A. (2020). *Vállalatgazdaságtan*. Budapest: Akadémiai Kiadó. letöltés dátuma: 2023.08.31., forrás: <https://mersz.hu/chikan-vallalatgazdasagtan/>
10. Dobák, M. & Antal, Zs. (2016). *Vezetés és szervezés Szervezetek kialakítása és működtetése*. Budapest: Akadémiai Kiadó. Letöltés dátuma: 2023.08.30., forrás: <https://mersz.hu/dobak-antal-vezetes-es-szervezes/>
11. Európai Bizottság. (2020). 2003/361/EK számú ajánlás
12. Fazakas, G., Gáspár, B. & Soós, R. (2008). *Bevezetés a pénzügyi és vállalati pénzügyi számításokba*. Budapest: Tanszék Kft. Kiadó
13. Fenyvesi, É., Vágány, J. (2016). *KORKÉP XXI. századi kihívások*. letöltés: 2023.09.10. forrás: [https://oszkdk.oszk.hu/storage/00/01/72/68/dd/1/Korkep\\_XXI\\_szazadi\\_kihivasok\\_ebok.pdf](https://oszkdk.oszk.hu/storage/00/01/72/68/dd/1/Korkep_XXI_szazadi_kihivasok_ebok.pdf)
14. Hágen, I. Zs., Holló, E. (2017). A hazai KKV-k helyzete, a versenyképesség, innováció és controlling tükrében. *Controller Info*, V(1), 41-48.
15. Helgertné, Sz. I., Kurcsinka, T. (2008). *Számviteli alapismerete*. Budapest: Saldo Pénzügyi Tanácsadó és Informatikai Zrt.
16. Jeneiné, G. H. E., Kincses, Á., Tóth, G. (2021). A hazai kkv-k területi jellegzetességei válságok idején. *Statisztikai szemle*, 99(12), 1185-1211.

17. Káposzta, J. (2014). Területi különbségek kialakulásának főbb összefüggései. *Gazdálkodás: Scientific Journal on Agricultural Economics*, 58(5), 399-412.
18. Kecskés, A. (2018). Kkv-k előtt álló kihívások Magyarországon és a Nyugat-Dunántúl régióban. *Polgári szemle*, 14(1-3), 193-204.
19. Kovács, G. (2020). A koronavírus hatása a vállalkozások pénzügyi teljesítményére. *Üzleti szemle*. letöltés dátuma: 2023.09.02. forrás: <https://uni-archiv.sze.hu/a-koronavirus-jarvany-hatasa-a-vallalkozasok-penzugyi-teljesitmenyere>
20. KSH. *Kis- és középvállalkozások jellemzői*, Letöltés: 2023.09.15. forrás: <https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/regiok/gyorkkv12.pdf>
21. KSH. Magyarország 21. letöltés: 2023.09.19. forrás: [https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/mo/mo\\_2021.pdf](https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/mo/mo_2021.pdf)
22. Mester, É., Tóth, R. (2015). A magyarországi kkv-k aktuális helyzete és finanszírozási lehetőségei. *ECONOMICA* 2015(1), 74-90.
23. Musinszki, Z. (2013-2014). Mit mutat a mérleg? Hányadoselemzés alapjai és buktatói. *Controller Info*. I(12), 20-26. II(1), 42-53.
24. Nándor, É. (2002). EU-Csatlakozás-Nagy kihívás kis vállalkozásoknak. Letöltés dátuma: 2023.09.05. forrás: [https://publikaciotar.uni-bge.hu/398/1/ewp\\_0304\\_04.pdf](https://publikaciotar.uni-bge.hu/398/1/ewp_0304_04.pdf)
25. Pálinkó, É. (2006). *Vállalati pénzügyek*. Budapest: Typotex Kiadó
26. Sági, J., Szennay, Á. (2022). A COVID-19 pandémia első évének magyar vállalkozásokra gyakorolt hatása, különös tekintettel a fenntarthatósággal kapcsolatos kérdésekre. *Polgári szemle*. 18(1-3), 80-97.
27. Siklósi Á., Veres A. (2011). *Pénzügyi számvitel II. A beszámolóképzés*. Budapest: Perfekt kiadó
28. Siklósi, Á., Sisa K. A. & Veress, A. (2021). *Könyvvézés és beszámolóképzés*. Budapest: SALDO Kiadó.
29. Solt, K. (1999). *Mikroökonómia*. Tatabánya: TRI-MESTER Bt.
30. Szepesi, B., Pogácsás, P. (2021). A koronavírus-járvány hatása a magyar vállalkozásra. (letöltés dátuma: 2023.08.30. forrás: <https://ifka.hu/medias/970/akoronavirus-jarvanyhatasaamagyarvallalkozasokra.pdf>
31. Takács, A. (2021). *Modern vállalatértékelés*. Budapest: Akadémiai Kiadó. Letöltés dátuma: 2023.09.18., forrás: <https://mersz.hu/takacs-modern-vallalatertekeles/>
32. Tógyer, T. N. (2018). Vállalkozásindítás. Letöltés: 2023.08.15. forrás: [https://innovativ-tudasvaros-efop361.uni-miskolc.hu/files/1055/Vallalkozasinditas\\_tananyag.pdf](https://innovativ-tudasvaros-efop361.uni-miskolc.hu/files/1055/Vallalkozasinditas_tananyag.pdf)
33. Tóth, T. (2016). *Európai Unió Versenyjoga*. Budapest: Akadémiai Kiadó. Letöltés dátuma: 2023.08.31., forrás: <https://mersz.hu/toth-az-europai-unio-versenyjoga/>
34. Vecsenyi, J. (2018). *Kisvállalkozások indítása és működtetése*. Budapest: Akadémiai kiadó. letöltés dátuma: 2023.08.31., forrás: <https://mersz.hu/vecsenyi-kisvallalkozasok-inditasa-es-mukodtetese/>



## 8. MELLÉKLET

### 1. számú melléklet

<b>A KÓRÉ Kft. vezetőjével folytatott mélyinterjú kérdései</b>	
<b>1.</b>	Mikor és hogyan alapították a vállalkozást?
<b>2.</b>	Hogyan néz ki a vállalat szervezeti felépítése? Milyen egyedi termékek gyártásával foglalkozik a vállalkozás?
<b>3.</b>	A cég fejlődésének meghatározott állomásai? Milyen hatással voltak a társaság működésére? (Unió csatlakozás, 2008-as válság, Covid19 világijárvány, orosz-ukrán háború)
<b>4.</b>	Hatékonyan tartja a vállalat készletgazdálkodását? Milyen körülményekhez igazítja a készletgazdálkodás megszervezését?
<b>5.</b>	Hogyan jellemezné a vállalkozás vevőkörét? Milyen a vevők fizetési fegyelme?
<b>6.</b>	Milyen ütemben képest eleget tenni a vállalkozás kötelezettségei kiegyenlítésének?
<b>7.</b>	2019-ben a rövid lejáratú kötelezettségek között jelentős állomány növekedésének mi volt az oka?
<b>8.</b>	2020-ban és 2021-ben a hosszú lejáratú kötelezettségek között jelentős állomány növekedésének mi volt az oka?
<b>9.</b>	Volt-e egyéb jelentős beruházás a vizsgált időszakban? Tervez-e beruházást a következő években?

## 9. NYILATKOZAT

### NYILATKOZAT

#### a szakdolgozat nyilvános hozzáféréséről és eredetiségéről

A hallgató neve:	Fekete Éva
A Hallgató Neptun kódja:	XDYZEP
A dolgozat címe:	KÓRÉ Kft. gazdasági elemzése
A megjelenés éve:	2023
A konzulens intézetének neve:	Vidékfejlesztés és Fenntartható Gazdaság Intézet
A konzulens tanszékének a neve:	Befektetési, Pénzügyi és Számviteli Tanszék

Kijelentem, hogy az általam benyújtott szakdolgozat 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 mindenkori szellemi tulajdonkezelési szabályzatában megfogalmazottak érvényesek.

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

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

Kelt: Kaposvár, 2023. november 04.

  
Hallgató aláírása

## NYILATKOZAT

Fekete Éva (XDYZEP) konzulenseként nyilatkozom arról, hogy a szakdolgozatot áttekintettem, a hallgatót az irodalmi források korrekt kezelésének követelményeiről, jogi és etikai szabályairól tájékoztattam.

A szakdolgozatot a záróvizsgán történő védeésre **javaslom** / **nem javaslom**.

A dolgozat állam- vagy szolgálati titkot tartalmaz: igen nem

Kelt: 2023. év november hó 04. nap



Dr. Gál Veronika Alexandra  
egyetemi docens  
belső konzulens