

# **SZAKDOLGOZAT**

**Horváth Dávid**

**2023**



**Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem  
Kaposvári Campus  
Vidékfejlesztés és Fenntartható Gazdaság Intézet  
Pénzügy és számvitel alapképzési szak**

**SPIRIT AUTO KFT. KOMPLEX ELEMZÉSE**

**Belső konzulens:** Dr. Sipiczki Zoltán  
egyetemi docens

**Belső konzulens  
intézete/tanszéke:** Vidékfejlesztés és Fenntartható  
Gazdaság Intézet/Befektetési, Pénzügyi és Számviteli  
Tanszék

**Készítette:** Horváth Dávid

**Kaposvár  
2023**

# Tartalomjegyzék

<b>1. BEVEZETÉS .....</b>	<b>5</b>
<b>2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS .....</b>	<b>7</b>
<b>2.1 Számvitelről általánosságban .....</b>	<b>7</b>
<b>2.2 SPIRIT AUTO Kft által használt számviteli szabályok .....</b>	<b>9</b>
<b>2.3 Könyvvezetés .....</b>	<b>11</b>
2.3.1.Éves beszámoló.....	11
2.3.2.Mérleg .....	12
2.3.3.Eredménykimutatás.....	12
2.3.4.Kiegészítő melléklet.....	13
<b>2.4 Mutatószámok.....</b>	<b>13</b>
<b>2.5 Balanced ScoreCard elemzés .....</b>	<b>16</b>
<b>2.6 A SPIRIT AUTO Kft története .....</b>	<b>17</b>
<b>2.7 Az autókereskedelmi ágazat általános jellemzői.....</b>	<b>18</b>
<b>3. ANYAG ÉS MÓDSZER .....</b>	<b>21</b>
<b>4. EREDMÉNYEK ÉS ÉRTÉKELÉSÜK .....</b>	<b>22</b>
<b>4.1 SWOT analízis .....</b>	<b>22</b>
<b>4.2 Balanced ScoreCard elemzés .....</b>	<b>24</b>
<b>4.3 Vagyoni mutatószámok .....</b>	<b>28</b>
<b>4.4 Pénzügyi mutatószámok.....</b>	<b>34</b>
<b>4.5 Jövedelmezőségi mutatók.....</b>	<b>39</b>
<b>5. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK .....</b>	<b>43</b>
<b>6. ÖSSZEFOGLALÁS .....</b>	<b>45</b>

**7. Irodalomjegyzék ..... 48**

# 1. BEVEZETÉS

Szakedolgozatom témájaként egy vállalkozás komplex elemzését választottam, melyet a SPIRIT AUTO Kft.- n keresztül mutatok be. A társaság tevékenységének elemzését a 2018 és 2022 közötti öt éves intervallumban végeztem el különös tekintettel a vagyoni-, illetve a pénzügyi helyzetére, valamint a jövedelmezőségére vonatkozóan.

Szakedolgozatom célja a mutatók elemzésén keresztül megítélni a vállalkozás gazdasági helyzetét, annak hátterét, valamint, hogy miben tudna fejlődni, vagy hogyan tudná fenntartani a sikeres helyzetét.

A mai piacgazdaságban egy vállalat versenyképességének fenntartásához, illetve tevékenységének sikeres működtetéséhez elengedhetetlenek a rendszeres időközönként végzett gazdasági elemzések elvégzése.

A dolgozatom középpontjában egy kaposvári autókereskedés áll, mely a gépjárműkereskedelem mellett több kiegészítő szolgáltatást is biztosít a vevői számára, például a gépjárművek bérleti lehetősége, szerviz, biztosítási ügyintézés vagy például az autókozmetika.

Az egyetemi évek során az elemzések mindig közel álltak hozzám, szeretek a számokkal dolgozni és azokból következtetéseket levonni. A társaság által közzétett éves beszámolók alapján készítettem el a szakedolgozatom, melyek segítségével elemeztem a Kft. vagyoni, pénzügyi és jövedelmezőségi helyzetét. Ennek elvégzéséhez különböző számviteli mutatószámokat kellett felhasználnom, melyeknek elméleti hátterét részletesen bemutatok, hogy az elemzés folyamata és célja érthető legyen.

Dolgozatom szakirodalmi áttekintés fejezetében főként a téma megértéséül szolgáló főbb számviteli szabályokat és alapfogalmakat ismertetem, ezen kívül fontosnak tartom, hogy az olvasó egy általános, ám átfogó képet kapjon a magyarországi autóiipar fejlődésének történetéről és a piacot jelenleg is meghatározó trendekről. Ezt követi a választott cég fejlődésének és tevékenységének bemutatása.

Az elemzés megalapozását lehetővé tevő információk birtokában az anyag és módszer című fejezetem betekintést ad azok feldolgozásának módjáról. A vizsgálataimat a kinyert számok önálló feldolgozásával végeztem. Minden eredményem pontos és átláthatóbb szemléltetése érdekében diagrammokat és táblázatokat készítettem. A kiugró értékek okának megfejtéséhez a SPIRIT AUTO Kft. gazdasági vezetőjétől kaptam segítséget egy személyes beszélgetés során.

Az eredmények és értékelések blokkban a kiszámított mutatók további elemzését végzem, továbbá az arányszámok változásának lehetséges okaira is részletesen kitérek. A vizsgálataim a mutatószámokat követően tovább folytattam a SWOT analízis keretein belül, mely egy olyan stratégiai tervező eszköz, amivel feltérképezhetjük a vállalat erősségeit, lehetőségeit, gyengeségeit és veszélyeit. Az ebből leolvasható lehetőségekkel tovább foglalatostkodtam egy Balanced Scorecard elemzés keretein belül. Ez a vállalatok teljesítményének mérését teszi lehetővé úgy, hogy azt négy különböző nézőpontból vizsgáljuk. Ehhez egy szemléletes ábrát is készítettem, melynek gondolatmenetét részletesen kifejtettem.

Az elemzésből kinyert adatok és ismeretek birtokában leírtam a következtetéseim, valamint javaslataim, hogy a cég mit tehetne a további siker elérése érdekében, illetve, hogy mit tartok kiemelten fontosnak a vállalkozás eredményes működésének elősegítése érdekében.

Összességében a vállalat teljesítményét eredményesnek tartom, véleményem szerint a cég egy olyan szolgáltatást kínál, amire mindig lesz igény. Ezt kiemeltem a következtetéseimnél is, hogy az embereknek már szinte nélkülözhetetlen az autó a mindennapi tevékenységei során, mint például sokunknak a munkába járáshoz. És amennyiben az autókra van kereslet, azt követően lesz igény a szervizre és valamennyi kapcsolódó szolgáltatásra is a gépjármű minőségének megóvásához, életkorának megnöveléséhez.

## 2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

### 2.1 Számvitelről általánosságban

Egy vállalkozás megismeréséhez és megértéséhez a számviteli rendszer biztosítja a keretet. A számvitel egy olyan információs rendszer, mely egy gazdálkodó szervezet működését mutatja be, és eme tevékenység során összegyűjti mindazon információkat melyek egy gazdasági egység vagyonára és eredményességére vonatkozik, majd ezeket rögzítve rendszerezi, illetve bemutatja.

Az adatgyűjtés célja az érdekelt döntéshozók (vezetők, tulajdonosok, hitelezők, befektetők) és ellenőrző szervek (például adóhivatal) számára megfelelő információ biztosítása.

Az alábbiakban a számviteli alapelveket fogom bemutatni, melyből a számviteli jogszabály 14 darabot tart fent. Ezek részletes leírásához Róth-Adorján-Lukács-Veit Számviteli Esettanulmányok 2015-ös könyvének fogalom meghatározásait használtam alapul.

Az első a **vállalkozás folytatásának elve**, melynek szerepe, hogy meghatározza az adott vállalkozás számviteli szabályait, és láthatóvá váljon számára, hogy beláthatóan a jövőben is fenn tudja tartani a működését és folytatni tudja a tevékenységét. Ezt követi a **teljesség elve**, aminek a lényege, hogy a gazdálkodónak minden olyan gazdasági eseményt könyvelnie kell, amelyek a az eszközökre, forrásokra és a tárgyévi eredményre hatással vannak. A **valódiság elve** szerint a könyvvitelben rögzített és a beszámolóban szereplő tételeknek a valóságnak megfelelőnek, bizonyíthatónak és egy kívülálló által is megállapíthatónak kell lennie. A **világosság elve** azt a követelményt mondja ki, hogy a könyvvezetést és a beszámolót áttekinthető, érthető és a Számviteli törvény előírásainak megfelelően kell elkészíteni. A beszámoló formájának és tartalmának biztosítania kell az állandóságot és az összehasonlíthatóságot az azt alátámasztó könyvvezetés tekintetében a **következetesség elve** szerint. Az üzleti év nyitómérlegében szereplő adatoknak meg kell egyezniük az előző évi záró mérlegben szereplő adatokkal, ezt írja elő a **folytonosság elve**. Kettős könyvvitelt alkalmazó vállalkozások esetében kiemelendő az **összemérés elve**, melynek szerepe az adott időszak eredményének meghatározása. Ehhez a társaság adott időszakainak elismert bevételeit és a bevételek elérése érdekében felmerült költségeit kell figyelembe venni. Az **óvatosság elve** azt mondja ki, hogy nem lehet eredményt kimutatni, ha a vállalkozás árbevétele és pénzügyi megvalósítása bizonytalan. Ennek okán a tárgyévi meghatározása során a feltételezhető veszteségeket ráfordításként kell elszámolni akkor is, ha ez a mérlegkészítés időpontja és fordulónapja közt válik ismertté. A **bruttó elszámolás elve** szerint a számviteli törvény által szabályozott eseteken kívül a bevételek és a költségek, valamint a követelések és kötelezettségek egymással szemben nem számolhatók el. Az **egyedi értékelés elve** szerint a könyvvezetés és a beszámolókészítés során az eszközöket és a kötelezettségeket egyedileg kell rögzíteni és értékelni. Ezt követi az **időbeli elhatárolás elve**, mely előírja, hogy azon gazdasági eseményeket, melyek két vagy akár több évet is érintenek, az adott időszak költségei és bevételei között olyan arányban kell kimutatni, ahogyan az alapul szolgáló és az elszámolási időszak között megoszlik. A **tartalom elsődlegessége a formával szemben elv** alapján a könyvvezetés során feldolgozott gazdasági eseményeket a

tényleges tartalmuknak megfelelően és a számviteli alapelvek szerint kell a beszámolóban megjeleníteni. A **lényegesség elve** szerint minden olyan adat, amelynek elhagyása vagy valótlan bemutatása a piac szereplőit befolyásolni képes az lényeges. Végül a **költség-haszon összevetésének elvét** mutatnám be, melynek lényege, hogy a beszámolóban nyilvánosságra hozott adatok hasznosságának arányban kell lennie az információk előállításának költségeivel (Róth és mtsai, 2015).

Csoport	Alapelvek
Elsődleges alapelv	vállalkozás folytatásának elve
A tartalmat meghatározó alapelvek	valódiság elve tartalom elsődlegessége a formával szemben elve teljesség elve óvatosság elve összemérés elve
Az előzőeket megerősítő, alátámasztó alapelvek	egyedi értékelés elve lényegesség elve időbeli elhatárolás elve költség-haszon elve bruttó elszámolás elve
Formai követelményeket meghatározó alapelvek	világosság elve folytonosság elve következetesség elve

**1. táblázat: Elvek csoportosítása**

*Forrás: Sztanó (2013)*

Az alábbi táblázatban a fent részletezett elveket foglaltam össze, hogy melyik alapelv milyen követelményt támaszt a számvittel szemben. Ezek között megtalálható 5 darab alapelv, amely a tartalmat határozza meg, szintén 5 darab a tartalmat alátámasztó, 3 darab formai követelményt előíró, valamint egy elsődleges alapelv, amely a táblázatból jól leolvasható, hogy ez a vállalkozás folytatásának elve. Ebből következik, hogy amennyiben a vállalkozás nem tudja folytatni a tevékenységét addig a többi elvből keletkező kötelezettség esetében nem tud érvényesülni.



A későbbi fejezetekben olvasható elemzésemben a beszámolókból kinyerhető adatokból mutatószámokat számoltam, emiatt fontos a beszámolóval kapcsolatos főbb szabályok ismertetése, melyeket az alábbiakban részleteztem.

A **Sztv. előírja**, hogy a számvitel politika **meghatározó elemeit, azok változását illetve a vállalkozás eredményére gyakorolt hatását** a kiegészítő mellékletben be kell mutatni.

A számviteli politikában be kell mutatni mindazon eljárási módokat melyre a számviteli törvény választási lehetőséget ad. Ilyenek például:

- Beszámoló és könyvvezetési forma,
- alkalmazandó mérleg séma,
- eredménykimutatás fajtája,
- mérleg fordulónapja,
- terv szerinti amortizáció,
- eszközök minősítése,
- bekerülési értékek elemei

Kötelezően kell tartalmaznia a további **belső szabályzatokat**:

- **leltárkészítési és leltározási szabályzatot;**
- **eszköz és forrás értékelésére vonatkozó értékelési szabályzat;**
- **pénzkezelési szabályzat;**
- **az önköltségszámítás rendjére vonatkozó szabályzat (2000. évi C. törvény a számvitelről)**

## **2.2 SPIRIT AUTO Kft által használt számviteli szabályok**

Az általam elemzett cég a következő számviteli politikát alkalmazza:

### **Szabályrendszer főbb jellemzői**

A társaság a számviteli törvény előírásai szerint egyszerűsített éves beszámolót készít. A mérleget a számviteli törvény 1. sz. melléklet "A" változata szerint készíti el. Az üzemi (üzleti) tevékenység eredményét összköltség eljárással állapítja meg. A társaság számviteli politikájában teljes egészében igazodik a számvitelről szóló 2000. évi C. törvényben rögzített szabályokhoz. Könyveit ennek és a Magyarországon általánosan elfogadott számviteli elveknek megfelelően vezeti.

### **Jelentős összegű hiba**

Ha a hiba feltárásának évében, a különböző ellenőrzések során, egy adott üzleti évet érintően

(évenként külön-külön) feltárt hibák és hibahatások – eredményt, saját tőkét növelő, csökkentő - értékének együttes (előjeltől független) összege meghaladja az ellenőrzött üzleti év mérlegfőösszegének 2%-át, illetve, ha a mérlegfőösszeg 2 százaléka nem haladja meg az 50 millió forintot, akkor az 50 millió forint.

### **Nem jelentős összegű hiba**

Ha a hiba feltárásának évében, a különböző ellenőrzések során, egy adott üzleti évet érintően (évenként külön-külön) feltárt hibák és hibahatások – eredményt, saját tőkét növelő-csökkentő – értékének együttes (előjeltől független) összege nem haladja meg a jelentős összegű hiba előzőek szerinti értékhatárát.

### **Kivételes nagyságú, vagy előfordulású bevételek, költségek és ráfordítások**

Kivételes nagyságú, vagy előfordulású bevételnek, költségnek és ráfordításoknak tekintjük, azokat a tételeket, amelyek tétel értéke meghaladja a besorolásukhoz tartozó beszámolósor értékének 50%-át és értékük meghaladja a 30 millió forintot.

### **Jelentős tételek**

Jelentős tételnek tekintjük: Azokat a tételeket, amelyek tétel értéke meghaladja a besorolásukhoz tartozó beszámolósorértékének 50%-át és értékük meghaladja a 30 millió forintot.

A beszámolóban az eszközök bekerülési értéken (beszerzési áron) szerepelnek.

**Tárgyi- eszközök értékelése:** beszerzési, illetve előállítási költségen, csökkentve az elszámolt értékcsökkenéssel, értékvesztéssel kerülnek a mérlegben kimutatásra. Az értékcsökkenési leírást a bruttó érték alapján (maradványérték figyelembevételével) lineáris leírási módszer szerint, a társasági adó törvény szerinti %-ban számolja el.

### **Tárgyi eszközök értékcsökkenésének elszámolása:**

- a. 200 000 Ft alatti tárgyi eszközöknél aktiváláskor egyösszegű leírást alkalmazza,
- b. 200 000 Ft feletti tárgyi eszközöknél egyedileg meghatározott, lineáris értékcsökkenési elszámolást alkalmaz a társaság. Az értékcsökkenési leírást a maradványérték figyelembevételével a társasági adó törvény szerinti %-ban számolja el.

### **Készletértékelések módja:**

Vásárolt készletek értékelése tényleges beszerzési áron, értékvesztéssel csökkentett nyilvántartási értéken szerepelnek (SPIRIT AUTO Kft Kiegészítő melléklet).

## 2.3 Könyvvezetés

Az alábbi fejezetben bemutatom a beszámoló lehetséges formáit, majd azok tartalmi követelményeit, valamint a számvitel ide vonatkozó rendelkezéseit.

A könyvvezetés az a tevékenység, amikor a vállalkozás a tevékenysége során előforduló, a vagyoni, pénzügyi, jövedelmi helyzetére kiható eseményekről folyamatosan, meghatározott szabályok szerint nyilvántartást vezet és azt az üzleti év végével lezárja.

A beszámoló formája függ:

- **a nettó árbevétel nagyságától,**
- **az alkalmazott létszámtól,**
- **mérleg főösszegétől,**
- **tulajdonosi összetételtől.**

A beszámoló lehet:

- **éves**
- **egyszerűsített éves**
- **összevont (konszolidált) éves**
- **egyszerűsített**

Egyszerűsített éves beszámolót készíthet az a kettős könyvvitelt vezető vállalkozás, ha két egymást követő üzleti évben a mérleg fordulónapján az alábbi három mutatóérték közül bármelyik kettő nem haladja meg az alábbi határértéket:

- **a mérlegfőösszeg az 1200 millió forintot,**
- **az éves nettó árbevétel a 2400 millió forintot,**
- **az üzleti évben átlagosan foglalkoztatottak száma az 50 főt.**

A könyvvezetés formája is meghatározó lehet. A legrészletesebb tájékoztatást az éves beszámoló nyújtja az érdekelteknek az eszközök és források összetételeiről, illetve a vállalkozás vagyoni és pénzügyi helyzetéről (Bíró és mtsai, 2010).

### 2.3.1. Éves beszámoló

Az éves beszámoló egy olyan összeállítás, amely bemutatja egy vállalkozás vagyoni helyzetét az üzleti év végén. Letétbe kell helyezni a cégbíróságon és nyilvánossá kell tenni.

Az éves beszámoló 3 részből épül fel.

- **Mérleg**
- **Eredménykimutatás**
- **Kiegészítő melléklet**

Az üzleti jelentés nem része az éves beszámolónak, de elkészítését törvény szabályozza (Takács & Márkus, 2020).

### **2.3.2. Mérleg**

A mérleg egy olyan kétoldalú vagyonkimutatás, amely egy adott üzleti évre vonatkoztatva összevontan, pénzértékben mutatja meg azt, hogy a vállalkozás vagyona milyen eszközökből áll, illetve milyen forrásokból finanszírozzák ezeket az eszközöket. A mérleg tehát kétféle szempontból vizsgálja a vállalat helyzetét.

A mérleget Szt. melléklete alapján kell tartalommal és szerkezetben elkészíteni. A vállalkozások két mérlegfajta közül választhatnak. Az „A” változat mérlegszerűen tartalmazza a vállalkozás eszközeit és forrásait, a „B” változat lépcsős elrendezésben. A választott sémát aszámvitel politikában rögzíteni kell. Az „A” változatú mérleg az eszközöket fordított likviditási sorrendben tartalmazza, a forrásoknál fordított a lejárat sorrend. A „B” változat finanszírozási szemléletet tükröz. A mérlegtételek tartalma mindkét változat esetén azonos (Róth és mtsai, 2015).

### **2.3.3. Eredménykimutatás**

Az eredménykimutatás a teljesség elvének megfelelően a vállalkozás valamennyi, az adott időszakban végzett tevékenységéből, valamint az egyéb gazdasági eseményekből származó, a tárgyidőszakot illető hozamokat számba veszi. A bevételeket és a költségeket a következő eredménykategóriákat csoportosítja:

- Üzemi tevékenység eredménye
- Pénzügyi műveletek eredménye
- Adózás előtti eredmény
- Adózott eredmény

A vállalkozók döntésétől függően kétféle módon állapítható meg.

#### **Összköltség eljárás**

Az üzleti évben felmerült összes elemi költség gyűjtését és bemutatását hangsúlyozza, és ennek összegét veti össze az árbevétellel.

#### **Forgalmi költség eljárás**

Az értékesítés érdekében a tárgyidőszakban közvetetten vagy közvetlenül felmerült költségeket veszi számba, és ezt veti össze az értékesítés árbevételével (Himber és mtsai, 2007).

#### 2.3.4. *Kiegészítő melléklet*

A kiegészítő melléklet az beszámoló utolsó lényeges eleme. Tartalmára vonatkozóan a Szt. ad utasítást, egyrészt a követelmények megfogalmazásával, másrészt tétel elírásokkal kapcsolatban. A melléklet adattartalmát, a bemutatás módját, felépítését, szerkezetét a vállalkozás maga választja meg.

A kiegészítő mellékletnek olyan információkat kell, hogy adjon a mérleg és az eredménykimutatást adatain túl, hogy az beszámoló egésze megbízható és valós képet tudjon adni a tulajdonosoknak és az érdekelteknek (Takács, 2008)

#### 2.4 Mutatószámok

Az éves beszámolóból vett adatokat, különböző számviteli mutatószámokkal elemeztem, melyek közül az alábbiakat használtam fel:

##### Vagyoni mutatók

- **Befektetett eszközök aránya**

A vagyoni mutatószámok közül a befektetett eszközök aránya azt mutatja meg, hogy a vállalkozás eszközei közül mekkora hányadot tesznek ki a befektetett eszközök. Kiszámítása:

$$\text{Befektetett eszközök aránya} = \frac{\text{Befektetett eszközök}}{\text{Összes eszköz}} \quad (\text{Kresalek \& Pucsek, 2001})$$

- **Forgóeszközök aránya**

A forgóeszközök aránya mutató, azt mutatja meg, hogy az összes eszköz közül mekkora arányt tesz ki a forgóeszközök értéke. Kiszámítása:

$$\text{Forgóeszközök aránya} = \frac{\text{Forgóeszközök}}{\text{Összes eszköz}} \quad (\text{Kresalek \& Pucsek, 2001})$$

- **Saját tőke aránya**

A saját tőke arányát mutatja meg, az összes források közül. Kiszámítása:

$$\text{Saját tőke aránya} = \frac{\text{Saját tőke}}{\text{Összes forrás}} \quad (\text{Kresalek \& Pucsek, 2001})$$

- **Pénzügyi mutatók**

- **Likviditási ráta**

A likviditási ráta a teljes forgóeszköz állomány együttes összegét viszonyítja a rövidlejáratú kötelezettségekhez. Általánosságban a vállalkozás fizetőképességét mutatja meg. Kiszámítása:

$$\text{Likviditási ráta} = \frac{\text{Forgóeszközök}}{\text{Rövid lejáratú kötelezettségek}} \quad (\text{Róth és mtsai, 2015}).$$

- **Likviditási gyorsráta**

A mutató a forgóeszközök készletek nélküli arányát viszonyítja a rövid távú kötelezettségekhez. Kiszámítása:

$$\text{Likviditási ráta gyorsráta} = \frac{\text{Forgóeszközök} - \text{Készletek}}{\text{Rövid lejáratú kötelezettségek}} \quad (\text{Róth és mtsai, 2015}).$$

- **Készpénz likviditási mutató**

Készpénz likviditás: a pénzeszközök összegét viszonyítja a rövid lejáratú kötelezettségekhez. Az azonnal esedékes kifizetések teljesítőképességét fejezi ki. Kiszámítása:

$$\text{Készpénz likviditás (\%)} = \frac{\text{pénzeszközök}}{\text{rövid lejáratú kötelezettségek}} \quad (\text{Róth és mtsai, 2015}).$$

- **Tőkehatékonyság**

A tőkehatékonysági mutató jelzi, hogy a vállalkozás saját tőkéje mekkora termelési értéket képes létrehozni. Kiszámítása:

$$\text{Tőke hatékonysága} = \frac{\text{Adózott eredmény}}{\text{Saját tőke}} \quad (\text{Róth és mtsai, 2015}).$$

- **Hitelfedezettségi mutató**

A hitelfedezettség a követelések és a rövid lejáratú kötelezettségek viszonyát mutatja. Kiszámítása:

$$\text{Hitelfedezettségi mutató} = \frac{\text{Követelések}}{\text{Rövid lejáratú kötelezettségek}} \quad (\text{Kresalek \& Pucsek, 2001})$$

- **Tőkeáttétel**

A tőkeáttételi mutató azt fejezi ki, hogy egységnyi saját tőkével mekkora eszközállományt mozgat a vállalkozás. Kiszámítása:

$$\text{Tőkeáttétel (\%)} = \frac{\text{összes eszköz}}{\text{saját tőke}} \quad (\text{Kresalek \& Pucsek, 2001})$$

- **Jövedelmezőségi mutatók**

- **Tevékenység haszonkulcsa**

Ez a mutató mutatja meg, hogy az árbevétel hány százalékát teszi ki az árrés. Kiszámítása:

$$\text{Tevékenység haszonkulcsa} = \frac{\text{Üzleti eredmény}}{\text{Nettó árbevétel}} \quad (\text{Éva, 2007})$$

- **Tőkearányos üzleti eredmény**

Azt jelzi ez a mutató hogy az egységnyi lekötött saját tőke mekkora adózott eredményt hoz a vállalkozás számára.

$$\text{Tőkearányos üzleti eredmény} = \frac{\text{Üzleti eredmény}}{\text{Saját tőke}} \quad (\text{Éva, 2007})$$

- **Értékesítés jövedelmezősége**

Ez a mutató a társaság által egy adott időszakban elért eredményt az árbevételhez viszonyítja. Arról ad információt, hogy a vállalat árbevételének hány százalékát teszi ki a nyereség. Kiszámítása:

$$\text{Értékesítés jövedelmezősége} = \frac{\text{Adózott eredmény}}{\text{Nettó árbevétel}} \quad (\text{Éva, 2007})$$

- **Eszközarányos jövedelem (ROA)**

A mutató arról ad információt, hogy a vállalat mennyire hatékonyan használja fel eszközeit.

$$\text{ROA} = (\text{Adózott eredmény} / \text{Összes eszköz}) \quad (\text{Éva, 2007})$$

- **Saját tőke-arányos jövedelmezőség (ROE)**

Megmutatja, hogy a kötelezettségek teljesítése után a tulajdonosok milyen megtérülést értek el. Kiszámítása:

$$\text{ROE} = (\text{Adózott eredmény} / \text{Összes eszköz}) \quad (\text{Éva, 2007})$$

## 2.5 Balanced ScoreCard elemzés

A Balanced ScoreCardal fogalkozó fejezetemhez több különböző szakirodalmat használtam fel, melyek segítségével érthetően próbálom olvasóimnak bemutatni az elemzés módszerét és lényegét.

„A Balanced Scorecard a vállalat múltbeli teljesítményét tükröző, jövőbeli teljesítményéhez illetve céljaihoz pontos információkat nyújtó, pénzügyi mutatókkal kiegészített stratégiai menedzsment rendszer” (Borsavölgyi, 2014, old.: 84)

A módszer azt az elképzelést képviseli, hogy a hagyományos pénzügyi mutatók mellett más fontos aspektusokat is figyelembe kell venni a vállalat vagy szervezet sikerének értékelésekor. A Balanced Scorecard négy fő nézőpontot határoz meg, amelyek különböző területekre összpontosítanak:

**1. Pénzügyi nézőpont:** Ez a hagyományos pénzügyi teljesítmény mutatóira összpontosít, például a bevételekre, költségekre, nyereségre és tőkeáttételre.

**2. Ügyfél nézőpont:** Ez a nézőpont a vevők elégedettségére és igényeire összpontosít. Fontos szempontok lehetnek például a vevői elégedettségi mutatók, az ügyfélhűség vagy a piaci részesedés.

**3. Belső folyamatok nézőpont:** Ez a nézőpont a vállalat belső folyamataira összpontosít, amelyek hatással vannak a végtermék vagy szolgáltatás minőségére és hatékonyságára.

**4. Tanulás és fejlődés nézőpont:** Ez a nézőpont a szervezet belső erőforrásaira és képességeire összpontosít. Ide tartozik például a munkaerő fejlesztése, a képzés és a technológiai innováció.

A Balanced Scorecard segítségével a vállalatok mérhetik és értékelhetik a teljesítményüket minden nézőpontban. Az eredmények alapján a cégek beavatkozhatnak, kiigazíthatják stratégiájukat és irányítási folyamataikat a kívánt eredmények elérése érdekében. A Balanced Scorecardot eredetileg a Harvard Business School professzora, Robert Kaplan és a Stratégiai Tanácsadó Intézet alapítója, David Norton fejlesztette ki az 1990-es években. Az általuk kidolgozott módszer célja az volt, hogy a vállalatok ne csak a hagyományos pénzügyi eredményekre összpontosítsanak, hanem a stratégiai célokat és a teljesítmény egyéb aspektusait is figyelembe vegyék. A Balanced Scorecard alapja, hogy a vállalati stratégia különböző dimenzióiból származó mutatókat egyensúlyba kell hozni. A pénzügyi teljesítmény mellett figyelembe veszi a vevők elégedettségét, a belső folyamatok hatékonyságát és a szervezet tanulási képességét és fejlődését.

A Balanced Scorecard használatakor a vállalatok stratégiai célokat határoznak meg a négy nézőpont mentén, és ezekhez kapcsolódó kulcsfontosságú mutatókat rendelnek. A mutatók mérhetőek, figyelemmel kísérhetőek és idővel összehasonlíthatóak. A Balanced Scorecardnak számos előnye van. Elősegíti a stratégiai célok és mutatók kialakítását, és lehetővé teszi a vállalatok számára, hogy azokat könnyen kommunikálják és megosszák a munkatársaikkal. A Balanced Scorecard segít az összpontosítás fenntartásában és a célok elérésének követésében. Emellett segít az információk jobb integrálásában és döntéshozatalban a vállalati hierarchia



különböző szintjein. Fontos megjegyezni, hogy a Balanced Scorecard bevezetése és fenntartása kihívást jelenthet a vállalatok számára. Az egyensúly megtalálása a négy nézőpont között, a megfelelő mutatók kiválasztása és a teljesítmény mérésének rendszerezése komoly erőfeszítést igényelhet. Összességében a Balanced Scorecard egy stratégiai teljesítménymérő rendszer, amely segít a vállalatoknak az egyensúly megtalálásában a pénzügyi és nem pénzügyi mutatók között, és az egész szervezetet összpontosítani a stratégiai célokra. Ez segíti a hosszú távú siker elérését és a vállalat versenyképességének javítását (Borsavölgyi, 2014) (Bitó & Czerny, 2010) (Vágner, 2019) (Hoczopán, 2009).

## **2.6 A SPIRIT AUTO Kft története**

A SPIRIT AUTO Kft. 2017 februárjában nyerte el a Porsche Hungária Kft. -től a márkakereskedés és márkaszerviz jogokat a Volkswagen és Skoda, majd később novemberben a Seat márkára is. Ettől az évtől kezdve a vállalkozás a WeltAuto-t is képviseli.

2017 novemberében Zalaegerszegen nyílt második kereskedésük, ahol Skoda és Volkswagen kereskedés, valamint márkaszerviz kezdte meg működését.

2020 februárjában Kaposváron megnyitották az ország második hivatalos CUPRA márkakereskedését.

A társaság fő tevékenysége személygépjármű-, könnyűgépjármű kereskedelem országszerte és az Unión belül is, de ezen felül gépjármű bérbeadást, magas színvonalú szervizt és gépjármű takarítási szolgáltatást is nyújtanak az ügyfeleknek.

Ezen felül műszaki vizsgára való felkészítés illetve vizsgáztatás is igénybe vehető a társaságnál.

A SPIRIT AUTO Kft partnerségben áll többek között a Somogy Megyei Rendőr Főkapitánysággal és a Kaposvári Mentőállomással, valamint több sportegyesülettel, kiemelném itt a Kaposvári Kosárlabda Klubot, a Paksi Futball Clubot és a Kaposvári Vízilabda Klubot is, akikkel szponzori szerződésben állnak és támogatják az eredményes sporttevékenységüket. 2020-tól kezdve kiemelt szerepet kapott az idős korosztály és a családokat segítő alapítványok támogatása.

Ezen felül a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem gyakorlati képző partnere, melynek keretein belül a felsőoktatásban résztvevő hallgatóknak lehetőségük van itt tölteni a szakmai gyakorlatukat.

Kereskedelmi és szerviz tevékenységünk magas színvonalát a Porsche Hungária Kft. való szoros együttműködésünk biztosítja.

Az üzleti tevékenységük során igyekeznek a modern és innovatív megoldásokat előnyben részesíteni, a gyors és dinamikus fejlődés érdekében, hiszen csak így tudnak lépést tartani a versenytársakkal.

A SPIRIT AUTO Kft. megközelítőleg 90 főt alkalmaz, mind, értékesítési, szerviz, karosszerialakatos, autómosó, munkafelvevő, biztosítási ügyintéző, könyvelő, pénztáros, karbantartó és marketing munkakörben, a képzéshez megfelelő munkaerővel.

A vevők számára elérhetőek ezen túl a gépjárművekhez kapcsolódó szolgáltatások, mint például a szerviz, autótakarítási szolgáltatás, karosszéria és lakatosműhely szolgáltatásai, autóbérlés, műszaki és eredetvizsga, hitel és biztosítás ügyintézés. Mind az új, mind a használt autók esetében széles termékkínálat áll a cég rendelkezésére. Az új autók esetében különböző felszereltséggel elérhető autók, a WeltAuto kínálatában pedig a felsorolt márkákon kívül más típusú gépjárművek is megtalálhatóak.

Meglehetősen nagy a verseny az autópiacon, tekintve a kínálatot, az árazást, a technológiát vagy akár a vevőkiszolgálást. Ezért is kiemelendő, hogy a társaság az üzleti tevékenysége során igyekszik a modern és innovatív megoldásokat előnyben részesíteni a gyors és dinamikus fejlődés érdekében, hiszen csak így tudnak lépést tartani a versenytársakkal.

A cég nagy hangsúlyt fektet a megfelelő marketingre és a vevők elégedettségére. Utóbbihoz elengedhetetlen az alkalmazottak szakértelme, ezért a vállalat fontosnak tartja a munkaerő megtartását, megbecsülését és folyamatos szakképzését, hogy naprakész ismeretekkel tudják ellátni a napi munkafolyamataikat.

## **2.7 Az autókereskedelmi ágazat általános jellemzői**

Magyarországon a rendszerváltást követően indult meg az autógyártás fejlődése. Az 1990-es években a Suzuki, az Opel és az Audi üzeme is megjelent hazánkban, melyek a mai napig a termelés jelentős részét teszik ki. A hazai letelepülésű gyárak mellett nagy szerepet játszottak az autóiipari beszállítók, akik szintén nagyrészt ebben az időben jelentek meg az országban.

A 2000-es években a gépjárműkereslet kiemelkedő növekedést mutatott, 2009-re a személygépjármű állomány meghaladta a hárommilliót. Majd ebben az évben a válság elérte Magyarországot is, ami az autópiacon sem kímélte.

A hazai autóiipart jelenleg négy nagy magyarországi autó- és motorgyár határozza meg. 1992-ben kezdődött meg a gyártás az esztergomi Suzuki, valamint a szentgotthárdi Opel gyárban. Egy évvel később 1993-ban az Audi Hungária Motor Kft. gyára Győrben létesült, ezt követően 2012-ben a Mercedes is megkezdte a termelést a kecskeméti gyárban (Turzai-Horányi & Dunay, 2017)

Az autókereskedelmi ágazat trendjei és jellemzői állandóan változnak, melyek folyamatosan befolyásolják az iparág alakulását, melyről elmondható, hogy Magyarország egyik húzóágazata (Sárdi, 2022). A húzóágazat olyan ipari ágazat, amely fejlődése során magával húzza, illetve szükségessé teszi más ágazatok fejlődését is, jelentése továbbá a nemzetgazdaságnak az az ágazata, melynek termékei jelentős szerepet töltenek be az exportban és a GDP termelésében.

Az alábbi táblázatban szemléltetem, hogy a járműgyártás hány százalékát teszi ki a GDP-nek és ez 5 év viszonylatában milyen mértékben változott.

Az adatok pontos megértéséhez mindig fontosnak találom összefoglalni a szakkifejezéseket: A GDP egy adott időszak alatti gazdasági termelésnek a mérőszáma, jelentése bruttó hazai termék.

adatok millió Ft-ban

	GDP értéke	Járműgyártás értéke	%
2018	43 386 710	8 547 480	19,70 %
2019	47 674 187	9 578 836	20,09 %
2020	48 425 421	9 216 664	19,03 %
2021	55 198 927	9 362 237	16,96 %
2022	66 075 190	12 247 141	18,54 %

**2. táblázat: Járműgyártás aránya a GDP-ben 2018-2022**

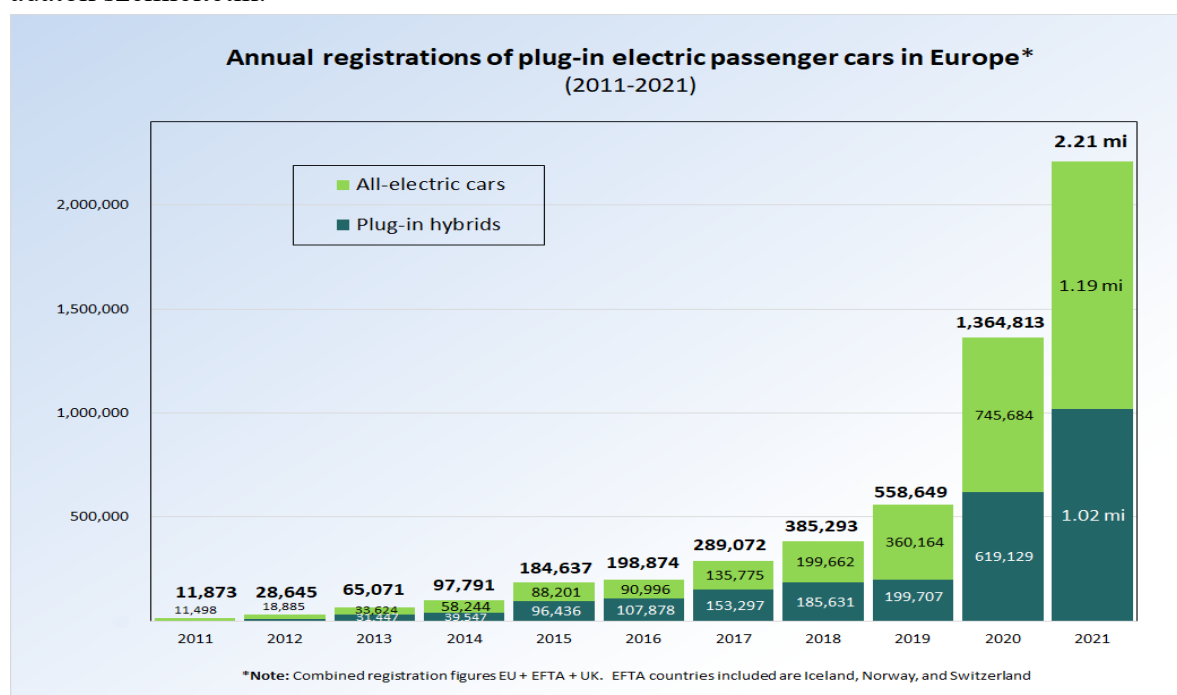
*Forrás: Saját szerkesztés a Központi Statisztikai Hivatal adatai alapján*

Az adatokból jól látható, hogy a járműgyártás a GDP mintegy 1/5-ét tette ki mind az 5 vizsgált évben. Jelentős mértékű változás a vizsgált időszakban nem figyelhető meg. Az autóiipar hazánkban szinte teljes mértékben exportorientált (Turzai-Horányi & Dunay, 2017). Ez azt jelenti, hogy a GDP növekedésének nagy részét az export teszi ki, tehát a magyarországi telephelyű gyárak által előállított termékek – jelen esetben járművek – végfelhasználói az ország határon túl vannak.

A dráguló energiaárak és a környezettudatos gondolkodásnak köszönhetően növekvő érdeklődés várható az elektromos autóvásárlások terén. Ennek okán megvalósuló beruházásoknak köszönhetően hazánk a világ harmadik legnagyobb akkumulátorgyártója. Az ehhez kapcsolódó beruházások lehetősége pedig több külföldi iparági vállalatot is vonz Magyarországra.

Az elektromos autók iránti várhatóan megnövekedő keresletet a meglévő üzemek bővítésével, vagy újak létrehozásával lehet majd kielégíteni. Ez pozitív hatást érne el a magyar munkaerőre, mind a GDP-re nézve (Sárdi, 2022).

Az elektromos autók iránti kereslet alakulását az alábbi idegen nyelvű forrásból kinyert adatok szemléltetik:



**1. ábra: Elektromos autók éves forgalomba helyezése Európában 2011-2021**

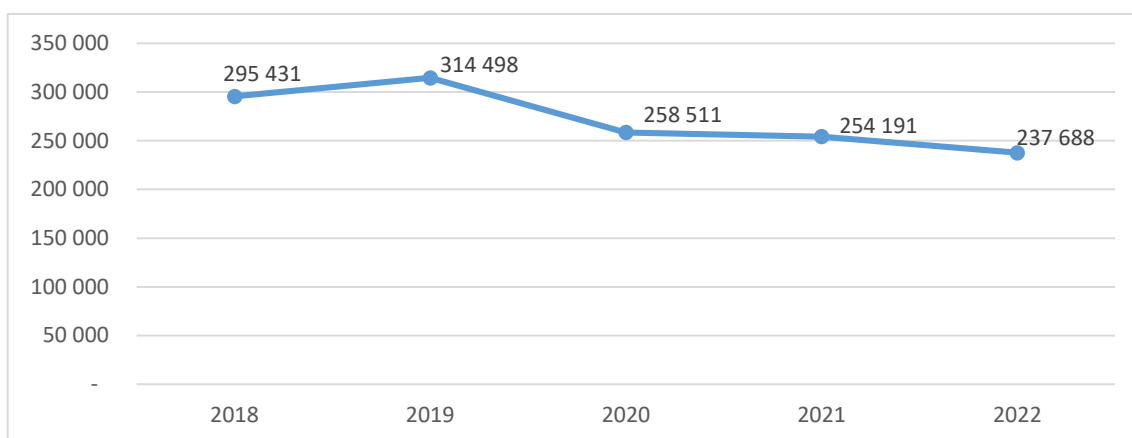
*Forrás: European Automobile Manufacturers Association, Joint Research Centre*

Az ábra tökéletesen szemlélteti az elektromos, illetve részben elektromos autók iránti igényt, azon belül is a típusok megoszlását 10 éven keresztül (Plug-in electric vehicles in Europe, 2022).

A KSH adatai alapján 2021-re már közel 500 volt a százezer autóra jutó elektromos autók száma.

A hazai növekedés többek között annak is köszönhető, hogy 2018-tól a kormányzat állami támogatással segíti az új elektromos autók vásárlását, ennek az összege 2021-re a 2,5 millió forintot is elérte. Valamint több önkormányzat a zöld rendszámú autókat ingyenes parkolási lehetőséggel támogatja.

A Magyar Energetikai és Közmű-szabályozási Hivatal nyilvántartása alapján 2022 végén 2147 töltőpont volt található Magyarországon, ami 4434 töltőfejet jelent, melyek közül több helyen is ingyen tölthető fel a gépjármű.



**2. ábra: Magyarországon első alkalommal forgalomba helyezett gépjárművek száma**

*Forrás: Saját szerkesztés a Központi Statisztikai Hivatal adatai alapján*

A fenti ábrán szemléltetem, hogy Magyarországon a vizsgált időszakban hány gépjármű került forgalomba helyezésre első alkalommal. Jól látszik, hogy 2019 óta csökkenő tendenciát mutat ezeknek a száma. A visszaesés oka véleményem szerint, a 2019-ben kitört koronavírus járvány okozta gazdasági helyzet, a chiphiány, valamint az ezt követő szomszédunkban kitört háborús konfliktus. Az emberek félnek nagyobb beruházásokat tenni, a bizonytalan helyzet miatt.

### 3. ANYAG ÉS MÓDSZER

Szakedolgozatom témájának megalapozásához elengedhetetlen az elemzéshez szükséges számviteli rendelkezések, szabályok és módszerek ismerete. A szakirodalmi áttekintés során több a tanulmányaim során használt tankönyv, órai jegyzet, valamint a Számviteli törvény volt hasznomra a legnagyobb mértékben.

A mutatószámok elemzéséhez az adatokat a cég éves beszámolóiból nyertem ki, melyeket az 5 év lebontásában egy Excel táblázatba rögzítettem, ez tette lehetővé a számítások átláthatóságát és könnyűségét. A beszámolók mindenki számára elérhetőek az Online Beszámoló és űrlapkitöltő Rendszeren (OBR) és szabadon felhasználhatók az információ megszerzésének érdekében (SPIRIT AUTO Kft. éves beszámoló 2018-2022).

Az éves beszámoló egy külső elemző számára, nem mindig ad valós képet a vállalkozás pénzügyi helyzetéről, rosszul becsülhetik meg a vállalkozást, ezáltal próbálom az elemzésemben érthető módon megmagyarázni a különböző növekedést/csökkenést, hogy egy külső érdekelt is jól átláthassa azt, hogy milyen változások történtek a vállalatnál és ez miként jelenik meg az elemzésben.

A vizsgált mutatószámok kiszámolásának módját a szakirodalmi áttekintésben fejtettem ki, majd ezt követően az eredmények és értékelések blokkban mutattam be.

Az Excel táblázatban rögzített értékeket diagrammokon keresztül szemléltettem olvasóimnak, hogy a változások, illetve a kiugró értékek jól láthatók legyenek. Ezen értékek alakulásának okaihoz az adatok közti összefüggéseket vizsgáltam, melyben segítségemre volt Dr. Horváth Péter, a Kft. gazdasági vezetője. A személyes találkozóra 2023. szeptember 04.-én került sor a cég székhelyén.

A mutatószámokon túl stratégiai szempontból is megvizsgáltam a vállalkozást, melyhez kiindulásként egy SWOT analízist készítettem. Ebben a társaság erősségeit, lehetőségeit, gyengeségeit és veszélyeit térképeztem fel egy átlátható táblázatban. Ehhez az adatokat szintén a személyes beszélgetés, valamint az autóipar gazdasági helyzetének kutatása során kaptam.

Az autópiacról való tájékozottságom növelése érdekében hazai és külföldi szaklapokat is tanulmányoztam, melyek segítségével megismerkedtem több olyan szakkifejezéssel és ismerettel, melyek segítették a kutatásom előrehaladását.

A Kft. fejlődésének történetét és a belső szabályzatainak a szakdolgozatom szempontjából releváns adatait, amelyeket a cég bemutatásánál használtam, szintén a személyes beszélgetés során bocsátották rendelkezésemre (SPIRIT AUTO Kft. számvitel politika).

A SWOT lehetőségeit tovább elemezve elkészítettem a SPIRIT AUTO Kft. Balanced Scorecard analízisét. Ebben különböző nézőpontok szerint vizsgáltam meg a cég teljesítményét, valamint annak további javítási lehetőségeit. Ezt a stratégiai térképet egy saját szerkesztésű ábrán mutatom be. A 4 nézőpont buborékjai közötti ok-okozati összefüggéseket vonalakkal kötöttem össze.

Mindezek után összefoglaltam az elemzésem főbb eredményeit, és megfogalmaztam az adatok vizsgálata során levont következtetéseim és javaslataim.

## 4. EREDMÉNYEK ÉS ÉRTÉKELÉSÜK

### 4.1 SWOT analízis

A SWOT elemzés egy olyan stratégiai tervezési technika, mely segít meghatározni egy cég erősségeit, gyengeségeit, lehetőségeit és veszélyeit.

A SWOT mozaikszóként funkcionál, ennek jelentése az alábbi:

- S** – Strengths (erősségek),
- W** – Weaknesses (gyengeségek),
- O** – Opportunities (lehetőségek),
- T** – Threats (veszélyek) (Balaton & Hortoványi, 2018).

Tehát az alábbiakban a vállalkozás tevékenységét, és annak sikerét meghatározó tényezőket azok erősségei, gyengeségei, lehetőségei és veszélyei szerint kategorizáltam.

Az elemzést általában egy ilyen felépítésű ábrán szemléltetjük, melyet én is használtam.

<p style="text-align: center;"><u>Erősség</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Magas kereslet a forgalmazott márkák iránt.</li><li>• Lokálisan kevés versenytárs</li><li>• Jó piaci környezet</li><li>• Vidéki lokáció miatti alacsony költségek (pl. bérleti díjak)</li></ul>	<p style="text-align: center;"><u>Gyengeség</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Magas beruházási költség</li><li>• Nagy kereslet miatti hosszú várakozási idő az autókra</li><li>• Több eladott autó → magasabb szerviz igény</li></ul>
<p style="text-align: center;"><u>Lehetőségek</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Dinamikus bővülési lehetőségek, magas növekedési potenciál</li><li>• Nemzetközi piac</li><li>• Országszerte újabb autószalonok, szervizek létesítése</li><li>• Inflációs hatások az exportban</li></ul>	<p style="text-align: center;"><u>Veszélyek</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Magas idegentőke arány</li><li>• Beszállítók nem tudják ellátni az igényeket. (Chiphány)</li><li>• Magas finanszírozási igény</li><li>• Infláció, bizonytalan gazdasági helyzet</li></ul>

### 3. ábra: SPIRIT AUTO Kft. SWOT analízise

*Forrás: saját szerkesztés*

A cég erősségei közé soroltam, hogy a márkák iránt magas kereslet mutatkozik, ezt a korábbi ábrákon szemléltetett árbevétel növekedés is alátámaszt, melyben az autóértékesítés magas arányban van jelen.

A versenytársakat és a jó piaci környezetet illetően a társaság jó helyzetben van, tekintve hogy a Dunántúlon rendkívül magas az igény az általuk forgalmazott márkákra, de az ezeket

forgalmazó kereskedések száma nagyon alacsony. Erősség továbbá a vidéki lokáció általi alacsonyabb költségek más nagyobb városokhoz képest, ez például a bérleti díjak esetében mutat jelentős eltérést.

A gyengeségek közé sorolnám, hogy az újonnan megjelenő technológiai trendek folyamatos követése állandó beruházásokat igényel, melyek kimagasló költségeket eredményeznek. Ilyen például az elektromos töltőhálózat kialakítása.

A megnövekedő kereslet és az alkatrész hiány miatt jelentősen megnövekedett a várakozási idő, míg a megrendelt autó legördül a gyártósorról és üzembe helyezi első tulajdonosa. Ebből következik, hogy a több eladott autó magasabb szervizigényt von maga után, ez a legjobban a garanciális szervizek esetében mutatkozik meg.

A társaság lehetőségei rendkívül széleskörűek. Itt említeném meg például a magas növekedési potenciált, ezáltal esély van több telephely létesítésére azokon a településeken, melyeknek nincs a közelükben márkakereskedés.

A cég a nemzetközi piacon is szeretne megjelenni, ezáltal több külföldi partnerrel üzleti kapcsolatba kerülni. Ennek elérése érdekében több autót csoportosítana át határon túli értékesítés céljából. Ez pedig magában hordozza annak lehetőségét, hogy az inflációs hatásoknak köszönhetően nagyobb nyereséget érjen el egy-egy ügyleten.

Az előbbiekből leírtakból jól kivehető, hogy még mennyi lehetőséget és erősséget hordoz magában a bemutatott cég, azonban mint minden más, ez is hordoz magában veszélyforrásokat. Ilyen például a magas idegentőke aránya, ugyanis ahhoz, hogy a cég sok gépjárművet tudjon készleten tartani készletfinanszírozást kell, hogy igénybe vegyen.

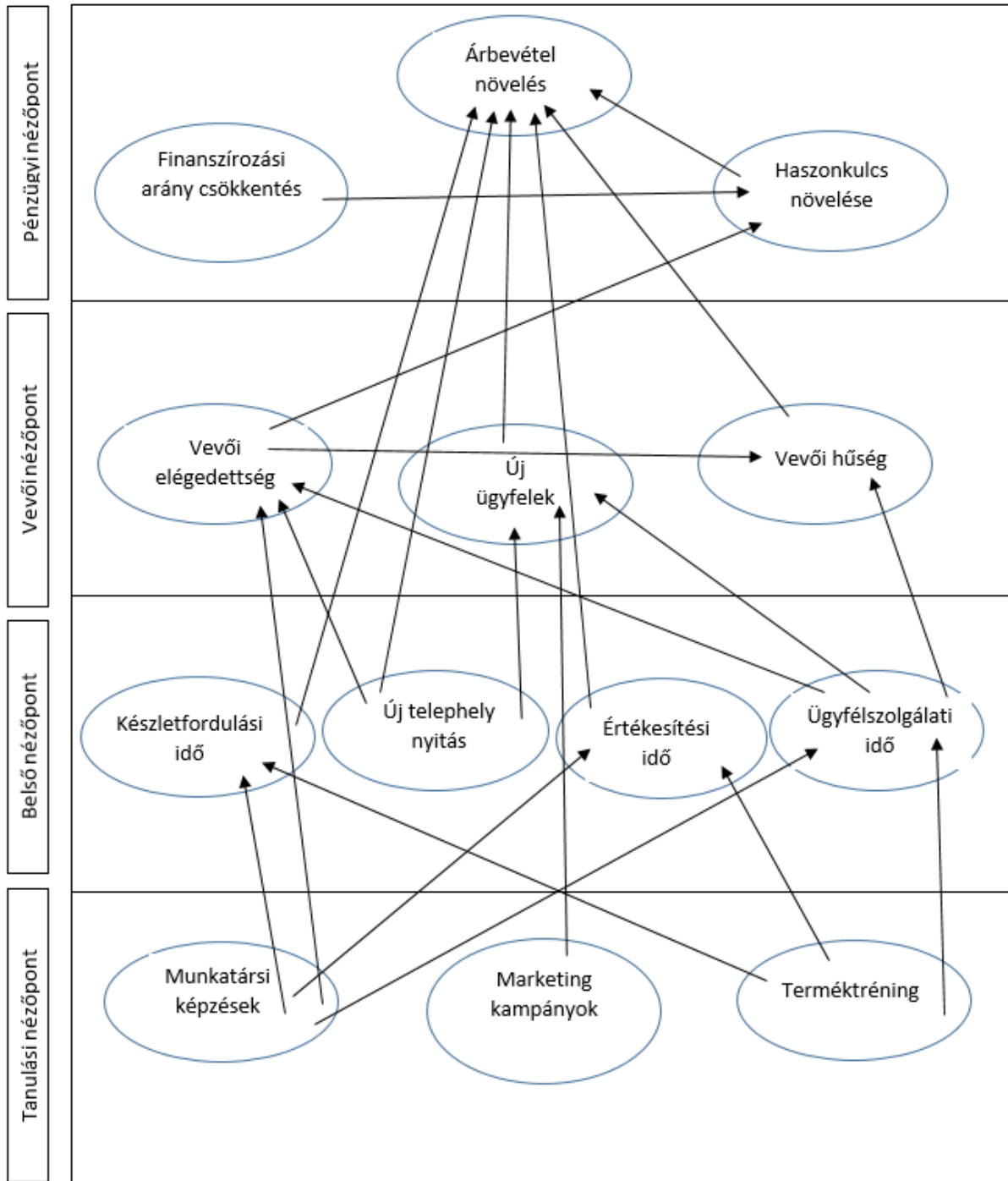
Az elmúlt évek történései és tapasztalatai alapján elmondható, hogy fenn áll a veszélye annak, hogy a beszállítók nem tudják ellátni a márkakereskedői igényeket, mint például a chiphiány hatására, ami jelentősen befolyásolta a várakozási időt.

Az elmúlt évben kiugróan magas infláció és a bizonytalan gazdasági helyzet, mint szinte minden cég tevékenységét, a SPIRIT AUTO Kft.-ét is befolyásolta. Ennek hatására a potenciális fogyasztók kevesebbet vásárolnak, megfontoltabb döntéseket hoznak.

Összességében elmondható, hogy a Kft. bőven rendelkezik erősségekkel, valamint a jövőre nézve lehetőségekkel. A gyengeségei és veszélyei főként az ellátással és a gazdasági helyzet alakulásával vannak összefüggésben, ezek remélhetőleg a továbbiakban visszaszorulnak.

## 4.2 Balanced ScoreCard elemzés

A SWOT elemzésem lehetőségek részében kifejtettekhez a stratégiai célok és a hozzájuk kapcsolódó kulcs mutatószámok meghatározásához BSC analízist használtam.



**4. ábra: SPIRIT AUTO Kft stratégiai térképe**

*Forrás: saját szerkesztés*

A vállalatok teljesítményének elemzése során fontos, hogy több nézőpontból vizsgáljuk. Ezek az elemzések elsősorban a vállalat belső érdekeltjeinek nyújtanak visszaigazolást, megerősítést a társaság működésének eredményéről, azonban vannak olyan vizsgálati



módszerek, amelyek egy külső vizsgáló számára is informatívak lehetnek. Ilyen módszer például az általam - a cég vonatkozásában - az alábbiakban ismertetett Balanced ScoreCard elemzés is (Vágner, 2019).

A vizsgálat 4 különböző perspektívából áll. Ezek az alábbiak:

- pénzügyi nézőpont
- vevői nézőpont
- belső nézőpont
- tanulási nézőpont

### **Pénzügyi nézőpont**

Ezen perspektíva alatt a bevételek és költségek alakulását vizsgáljuk, valamint a finanszírozási arányt és haszonkulcsot.

A bevétel vizsgálata során a vállalat figyelemmel kíséri a havi és éves összbevételeket, valamint meghatározza a jövőbeli céljait a növekedési arányra és az autók átlagára vonatkozóan. A bevételek mellett természetesen nagyon fontos kiemelt figyelmet fordítani a tevékenységük során felmerülő költségekre is, melyekbe beletartoznak az autók beszerzési, üzemeltetési költségei valamint az alkalmazottak bérei is. Ezek figyelembe vételével szintén célokat állítanak fel a hatékonyság növelésére és a költségek csökkentésére. Az értékesítésből származó haszonkulcs nyomonkövetésével a jövőbeni tevékenység során javíthatják azt, ezáltal növelhetik a jövedelmezőséget. A finanszírozási arány mérésével pedig kimutatható, hogy az autók hány százalékát finanszírozták hitellel, ennek gyarapítása egy magasabb értékesítési volumenhez járulhat hozzá.

<b>Stratégia</b>	<b>Cél</b>	<b>Képlet</b>
Bevétel növelése	Árbevétel	Jelenlegi árbevétel/előző időszak árbevétel
Haszonkulcs növelése	Az értékesített autók árbevételének és azok beszerzési költségének aránya.	$(\text{Árbevétel} - \text{Beszerzési költség}) / \text{Árbevétel} * 100$
Finanszírozási arány csökkentése	Az értékesített autók százalékos aránya, amelyeket hitellel finanszíroztak.	$\text{Hitellel finanszírozott autók száma} / \text{Összes értékesített autók száma} * 100$

**3. táblázat: Pénzügyi mutatószámok**

*Forrás: saját szerkesztés*

### **Ügyfél nézőpont**

Annak érdekében, hogy egy vállalat sikeresen működjön fontos, hogy kellő figyelmet fordítson az ügyfelek elégedettségére, illetve visszajelzéseikre. Ez nincs másképp az általam elemzett Spirit Auto Kft. esetében sem, e perspektíva szempontjait mutatom most be.

A vevői elégedettség mérésére a cég rendszeres ügyfélvéleménykutatásokat tart. Ehhez az a megadott elérhetőségen keresik fel az ügyfelet, akiktől visszajelzést kérnek az elvégzett szolgáltatást, illetve az értékesítést illetően. Ezeket az ismereteket a tevékenységük során felhasználják az ügyfélelégedettség további növelésére, az esetleges hibák vagy hiányérzetek kiküszöbölésére. A folyamatos javítások és pozitív élmények erősítik a vevői hűséget. Az új ügyfelek megszerzését illetően a társaság nyomon követi az új ügyfelek számát és azok arányát az összes ügyfélhez képest. Ezek számát folyamatosan bővítik a különböző értékesítési csatornák segítségével, promóciókkal, hirdetésekkel és kedvezményes ajánlatokkal.

<b>Stratégia</b>	<b>Mutató</b>	<b>Képlet</b>
Vevői elégedettség növelése	Vevői elégedettségi index	Elégedettséget mérő kérdőív
Új ügyfelek szerzése	Új ügyfelek száma	Új ügyfél/összes ügyfél
Vevői hűség megtartása	Visszatérő vásárlók száma	$(\text{Visszatérő vevők száma} / \text{Összes vásárlók száma}) * 100$

#### **4. táblázat: Vevői mutatószámok**

*Forrás: saját szerkesztés*

#### **Belső folyamatok perspektívája:**

A belső folyamatok perspektívája szorosan összefügg a pénzügyi, valamint az ügyfél nézőponttal, hiszen ide tartoznak az alkalmazottak által végzett munkafolyamatok, amik közvetlenül hatnak a termelésre valamint az ügyfelekkel való kapcsolattartásra.

A céget érintően az egyik legnagyobb szerepe az autóbeszerzési folyamatnak van. Ezzel kapcsolatban a beszerzési költségek csökkentésére, illetve a beszerzési folyamat felgyorsítására tűznek ki célokat. Ez a folyamat az autók beszerzésétől azok raktárba érkezéséig tart.

Ezt követően kezdődik az értékesítési folyamat, mely az ügyfelektől érkező megkereséstől az autók átadásáig tart. Ezzel összefüggésben folyamatosan célokat állítanak fel az értékesítési arány növelésére, és a folyamat hatékonyságának erősítésére.

Ez közvetlen összefüggésbe hozható az értékesítést végző csapat hatékonyságával. Esetükben mérik a teljesítményt, a készletfordulási-, valamint az értékesítési időt. Jövőbeli cél e perspektívánál a folyamat hatékonyságának növelése és gyorsítása.

<b>Stratégia</b>	<b>Mutató</b>	<b>Képlet</b>
Készletfordulási idő csökkentése	Az autók átlagosan hány napig maradnak készleten a beszerzésük után, mielőtt eladásra kerülnek.	(Átlagos készletszint / Napi értékesítési ráta)
Értékesítési idő csökkentése	Értékesítési folyamat időtartama	Átadási idő-Érdeklődési idő
Ügyfélszolgálati válaszügy csökkentése	Az ügyfélszolgálat átlagos válaszügye az ügyfél kérdéseire vagy problémáira.	Az ügyfélszolgálat által történt válaszügy ideje - Az ügyfél kérdésének vagy problémájának beérkezése
Új telephely nyitás	Telephelyek száma	Telephelyek száma

**5. táblázat: Belső mutatószámok**

*Forrás: saját szerkesztés*

### **Tanulás és fejlődés perspektívája:**

A tanulás és fejlődés nézőpontját tekintve kiemelten fókuszál a társaság a munkatársak képzésére, fejlesztésére. A biztosított lehetőségek révén a kollegák naprakész ismeretekkel rendelkeznek, ezáltal is minőségibbé válik az ügyfélszolgálat. Az értékesítési készségek javítására a továbbképzések adnak lehetőséget.

A technológiai innovációk követésén keresztül megismerik a legújabb autós technológiákat és megoldásokat, valamint a digitalizáció lehetőségeit. Ezek mind az értékesítési, mind a szerviz folyamatok során felhasználhatók a későbbiekben.

A terméktréningen való részvételek biztosításával fókuszálnak a munkatársak termékismereteinek fejlesztésére, bővítésére. Ezzel kapcsolatban céljaik közé tartozik, hogy egy ezen előadásokon résztvevő kollegák arányát nagy mértékben növeljék, ezáltal fejlesszék szakértelmüket, melyet a napi munkafolyamatok során kamatoztatni tudnak.

Az innovációs projektek megvalósítását követően folyamatosan nyilvántartják azok számát és eredményességét. Ilyenek például a céget illetően az új értékesítési módszerek vagy például a digitális marketing. Ezek fokozására folyamatos célkitűzéseket tesz a Kft., hogy az innovációs tevékenységet fokozni tudják, és rendszeres újításokkal álljanak elő.

<b>Stratégia</b>	<b>Mutató</b>	<b>Képlet</b>
Munkatársi képzések	Az adott időszakban végzett munkatársi képzések száma.	Képzések száma
Digitális marketing kampányok hatékonysága	Hány embert hozott be a digitális felületeken megjelent hirdetések	Marketing hatására betért vásárló által elköltött pénz-Marketing ktg
Terméktréningek	Munkatársak ismereteinek bővítése	Tréningek száma

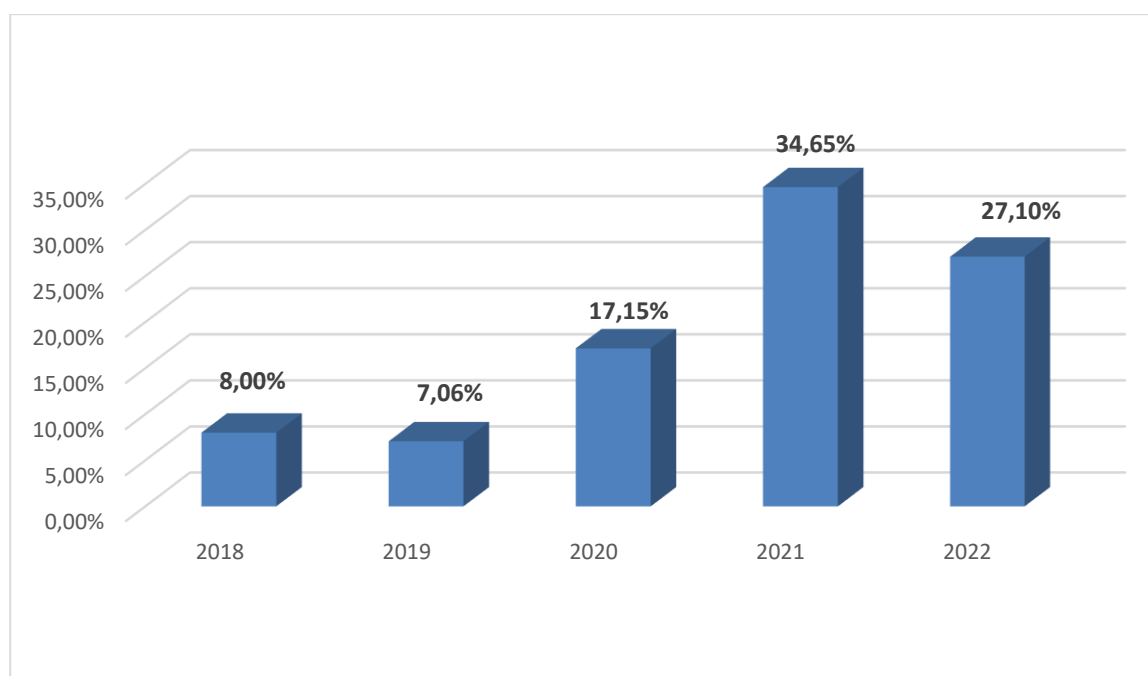
**6. táblázat: Tanulási mutatószámok**

*Forrás: saját szerkesztés*

A Vevői és belső mutatószámok adatokkal való feltöltése majd egy későbbi kutatás alapját képezheti, de a pénzügyi mutatószámokat kiszámoltam és elemeztem. A BSC analízist követően a vizsgált vállalat vagyoni, pénzügyi és jövedelmezőségi mutatóinak elemzésének eredményeit mutatom be.

### 4.3 Vagyoni mutatószámok

Elemzéseimet a vagyoni mutatószámok kiszámításával és értékelésével kezdtem. Ezen mutatószámok képet adnak, hogy a mérleg eszköz illetve forrás oldalának fontosabb csoportjai milyen arányban változtak. Vagyoni helyzet elemzésében eszközszerkezeti mutatókat használtam, melyek a mérleg eszköz oldal változásait vizsgálják, illetve egy tőkeszerkezeti mutatót, mely a forrás oldal változását nézi. Elemeztem a befektetett eszközök arányát, a forgóeszközök arányát, saját tőke arányát és ezeknek a változásoknak az okait próbáltam feltárni.



**5. ábra: Befektetett eszközök aránya**  
*Forrás: Saját számítás a cég adatai alapján*

A befektetett eszköz vizsgálatára egy eszközszerkezeti mutatót használtam, mely a befektetett eszközök arányát vizsgálja az összes eszközön belül. Az 5. ábrán látható, hogy a vállalat befektetett eszközei az utolsó 3 évben jelentősen változtak. A változás oka, hogy a cég 2020-ban tartós részesedésre tett szert egy másik vállalkozásban, mellyel megszerezte annak 26,3%-át (18.000.000 Ft értékben). Továbbá hosszú lejáratú kölcsönt is adott kapcsolt vállalkozásának (254.871.000 Ft értékben), ennek hatására ugrott meg a befektetett eszközök aránya 2020-ra. Az ezt követő évben beruházott egy nagy értékű ingatlanra, valamint megszerezte a fennmaradó 73,7%-át (328.100.000 Ft értékben) az előzőekben említett cégeknek, melyek láthatóak lesznek a befektetett eszközök belső szerkezeti vizsgálatában. Ennek eredményeképpen 2020-ra 17,15%-át tette ki a befektetett eszközök az összes eszköz viszonylatában, majd 2021-re ez a szám 34,65%-ra nőtt, köszönhetően az előbb említett

beruházásoknak. 2022-ben viszonylag kevesebb beruházás történt az előző évekhez képest, ezáltal a folyamatosan terv szerinti értékcsökkenések miatt az arány 27,10%-ra csökkent.

$$\text{Befektetett eszközök aránya} = \frac{\text{Befektetett eszközök}}{\text{Összes eszköz}}$$

Adatok e Ft-ban

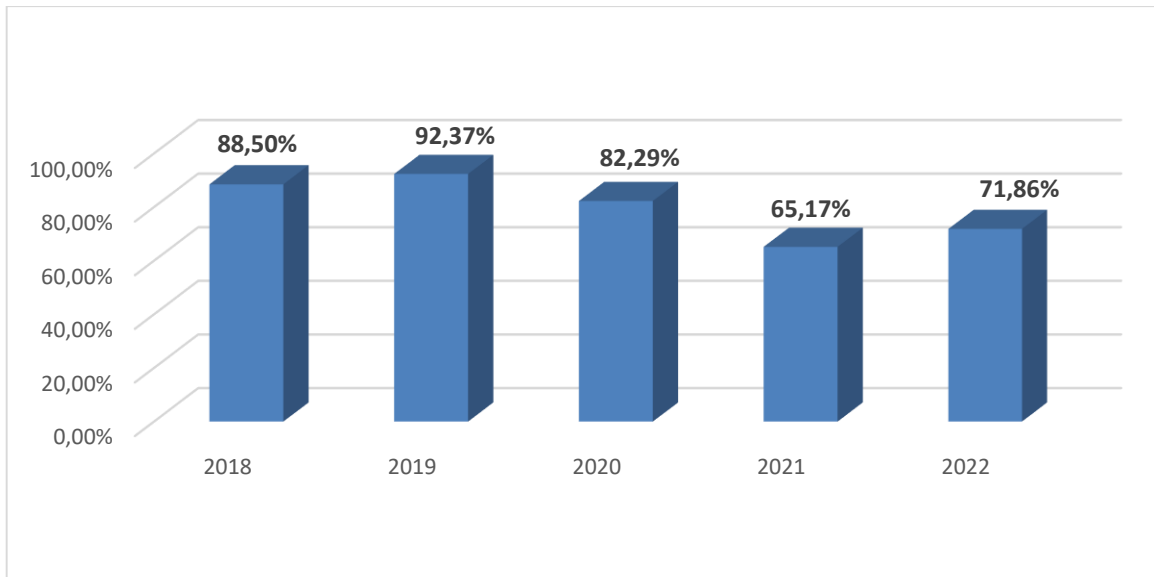
	2018	2019	2020	2021	2022
Immateriális javak	3 120	4 271	3 074	3 810	2 511
Tárgyi eszközök	127 773	155 718	194 276	777 540	915 881
Befektetett pénzügyi eszközök	0	0	272 871	499 563	398 155

**7. táblázat: Befektetett eszközök belső szerkezete**

*Forrás: A cég alapján saját számítás*

Ahhoz, hogy jobban bele lássunk a befektetett eszközök változásának okába, mélyebben meg kell vizsgálnunk a belső csoportjait (7. táblázat). A befektetett eszközök főcsoporton belül a 3 csoportot kell vizsgálnunk, melyek az immateriális javak, tárgyi eszközök és befektetett pénzügyi eszközök.

Látható, hogy az immateriális javak értékében jelentős változás nem történt. A tárgyi eszközök esetében megfigyelhető, hogy 2021 és 2022-re jelentősen megnőtt az értékük az előző évekhez képest. A tárgyi eszközök növekedésének oka, a 2021-es ingatlan vásárlás. A befektetett pénzügyi eszközök értéke azért változott meg, mert a SPIRIT AUTO Kft. 2020-ban megszerezte egy másik vállalkozás 1/3-ad részét, majd 2021-ben a fennmaradó 2/3-ad részét is megvásárolta. Ezzel összefüggésben látható, a befektetett eszközök arányának megnövekedése az összes eszköz értékéhez viszonyítva.



**6. ábra: Forgóeszközök aránya**

*Forrás: A cég adatai alapján saját számítás*

A forgóeszközök vizsgálatához ismételten egy eszközszerkezeti mutatót alkalmaztam, amely a forgóeszközök értékét vizsgálja az összes eszközhöz viszonyítva. A fenti 6. ábráról jól látható, hogy a Kft. forgóeszköz értéke 2019 után folyamatos csökkenést mutatott egészen 2021-ig. Ennek fő okozója a befektetett eszközök értékének jelentős növekedése, ezáltal kisebb értéket képviselhetett a forgóeszközök értéke. A cég tevékenységéből adódóan kimagasló értéket képviselnek a forgóeszközök, ebből adódik az, hogy a forgóeszközök aránya a vizsgált 5 évet tekintve 80%-ot tesz ki átlagban. Ide tartoznak az értékesítendő autók és alkatrészek. Pozitív dolognak tekinthető, ugyanis minél nagyobb egy vállalat forgóeszköz állománya, annál alkalmazkodóképesebb, rugalmasabb, ezáltal nagyobb mértékben tudja fedezni a rövid lejáratú kötelezettségeit

$$\text{Forgóeszközök aránya} = \frac{\text{Forgóeszközök}}{\text{Összes eszköz}}$$

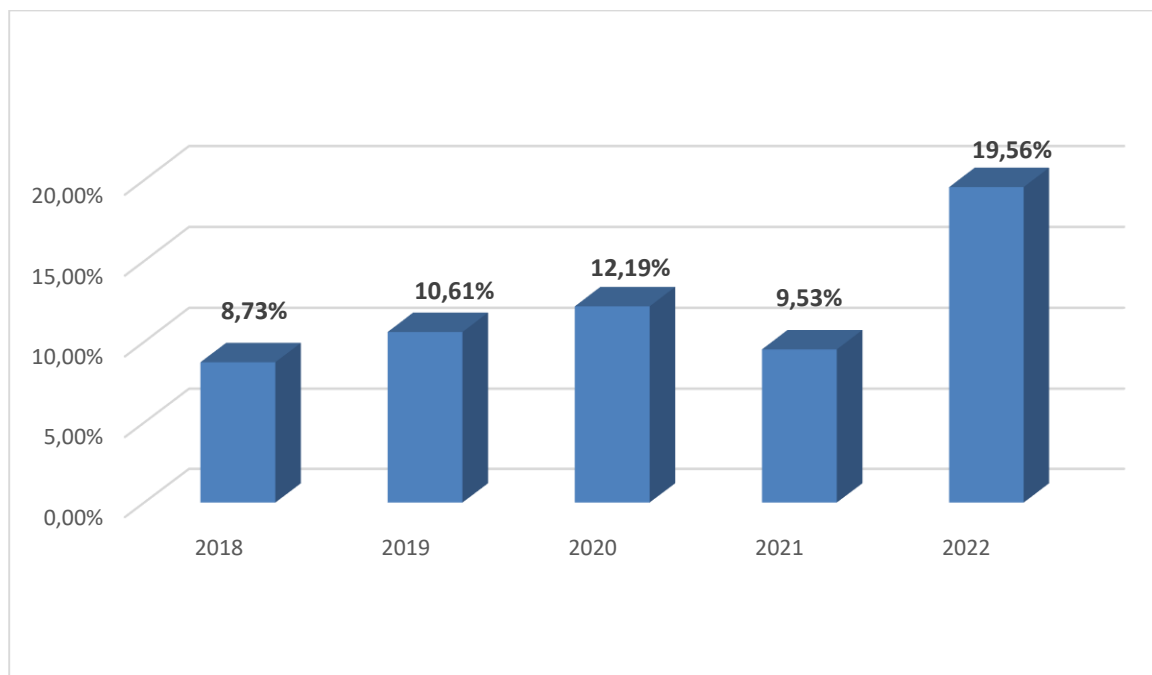
**Adatok e-Ft-ban**

	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
<b>Készletek</b>	966 567	1 298 691	953 334	1 613 163	1 839 704
<b>Követelések</b>	348 991	620 429	822 363	636 241	1 435 674
<b>Értékpapírok</b>	0	0	70 535	70 535	0
<b>Pénzeszközök</b>	132 816	173 950	409 782	89 154	215 346

**8. táblázat: Forgóeszközök belső szerkezete**

*Forrás: A cég adatai alapján saját számítás*

Ahhoz, hogy a forgóeszközök változását jobban értelmezhesük, meg kell vizsgálnunk a belső eloszlását. A 8. táblázatból kivehető, hogy a forgóeszközök nagy részét a készletek és a követelések csoportja határozza meg. 2018-ról 2019-re jelentős növekedés állt be a készletek és követelések értékében. Ez a készletek halmozásának volt köszönhető, valamint az ebből eredő magas áfa visszaigénylésnek, mely az egyéb követelések értékében jelenik meg, továbbá a vevők késői fizetésének okán, mely több mint a duplájára növelték az értéket az előző évi vevőkövetelésekhez képest. 2020-ban a cég megvásárolta a saját üzletrészének 10%-át a tulajdonosoktól, melynek értéke 70.535 eFt volt. 2020 után a Kft elhatározása alapján reagálva a COVID19 hatásaira és fennálló alkatrészhányra a készlet halmozását tovább fokozta, hogy minél nagyobb készlettel rendelkezzen az ügyfelek megfelelő kiszolgálásához. A 2022 év végi követelés állomány kiugrásának az oka, a készlethalmozás következtében előállt visszaigényelhető áfa mértéke és az export értékesítés.



**7. ábra: Saját tőke arány**

*Forrás: A cég adatai alapján saját számítás*

A fentiek vizsgálata azt mutatja meg, hogy mekkora arányt képviselt a mérleg forrás oldaláról a saját tőke értéke. Ahhoz, hogy ezt a mutatót elemezhessem, a saját tőke értékét viszonyítottam az összes forrás értékéhez. A fenti 7. ábráról kivehető, hogy a saját tőke értéke 2018 óta folyamatosan növekedett egészen 2020-ig köszönhetően a folyamatos pozitív adózott eredménynek, mely az eredménytartalékba lett áthelyezve. A 2022-es kiugró értéknek az oka, hogy a vállalat az üzleti évben rendkívül magas adózott eredményt produkált. A mutató értékének vizsgálata viszonylag egyszerűnek mondható, hiszen azt mondhatjuk, hogy minél magasabb a sajáttőke-arány, annál kevésbé van tartósan eladósodva a vállalkozás, annál kisebb a pénzügyi kockázata. A magas sajáttőke aránnyal rendelkező vállalkozásokra általában az jellemző, hogy hitelfelvételi lehetőségeiket kevésbé merítették ki, ezért több lehetőségük van a későbbi beruházások finanszírozási szerkezetének kialakítására.

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



**Adatok e Ft-ban**

	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Jegyzett tőke	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Jegyzett, de még be nem fizetett tőke	0	0	0	0	0
Tőketartalék	18 400	18 400	18 400	18 400	18 400
Eredménytartalék	-62 572	101 539	78 390	242 354	210 405
Lekötött tartalék	0	20 000	140 535	70 535	50 000
Értékelési tartalék	0	0	0	0	0
Adózott eredmény	184 111	97 385	93 964	18 051	668 530

**9. táblázat: Saját tőke belső szerkezete**

*Forrás: A cég adatai alapján saját számítás*

Saját tőke belső megoszlásának változásait a 9. táblázatban mutatom be. A saját tőke növekedését a korábbi nyereséges évek okán az adózott eredmény az eredménytartalékba történő átvezetése okozta, ugyanis a cég 3 millió jegyzett tőkéje és a 18,4 millió tőketartalékja nem változott. 2019-től kezdve folyamatosan képzett lekötött tartalékot, fejlesztési tartalék formájában, melyet 2020-ban 140.535 e Ft-ra növelt, amiből 70.000 e Ft-ot a fejlesztési tartalék és 70.535 e Ft-ot a visszavásárolt saját üzletrész miatti lekötött tartalék tett ki. 2022-ben azonban rekord adózott eredmény látható, mely a saját tőke arány változásában (7. ábra) is jelentős növekedést okozott.

**Adatok e Ft-ban**

	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
<b>Saját tőke</b>	142 939	240 324	334 289	352 340	950 335
<b>Kötelezettségek</b>	1 476 137	2 023 048	2 406 331	3 073 004	3 620 318

**10. táblázat: Saját tőke-kötelezettségek viszonya**

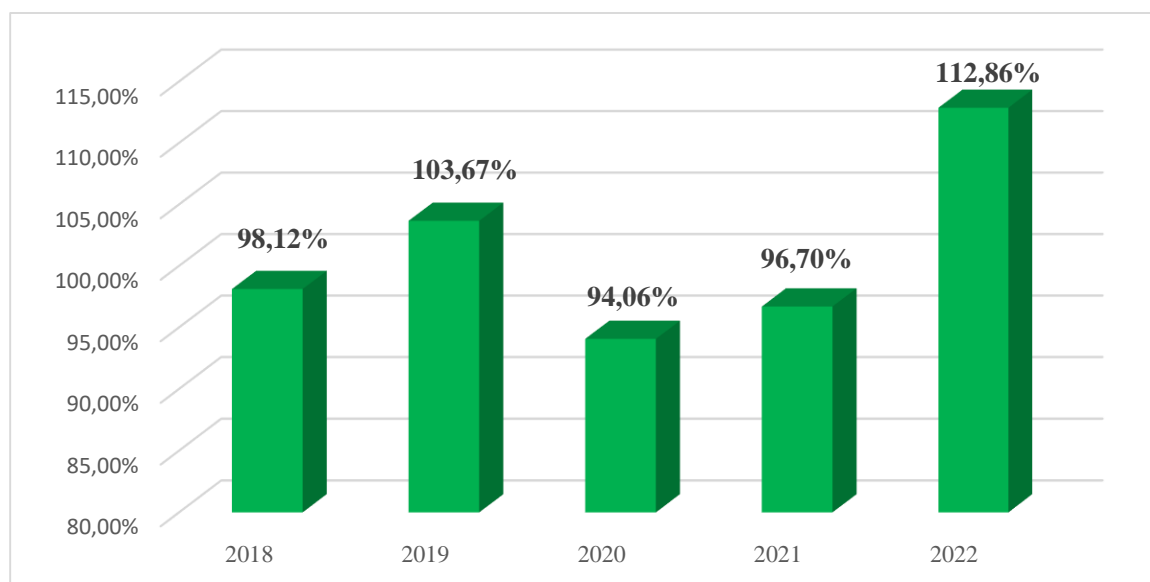
*Forrás: A cég adatai alapján saját számítás*

A fenti táblázatban szemléltetem a saját tőke és a kötelezettségek értékének a változását. Jól látható, hogy a saját tőkének növekedése mellett megfigyelhetjük a kötelezettségek rohamos mértékben való növekedését is. Ennek oka, a beruházási és készletfinanszírozási hitelek igénybe vétele.

Összefoglalva a vagyoni mutatószámokat, a befektetett eszközök aránya jelentősen nőtt, köszönhetően a tulajdonrész vásárlásnak, a tartósan adott kölcsönnek és a nagy értékű ingatlan vásárlásnak. A forgóeszközök arányára a befektetett eszközök növekedése nagy mértékben kihatott, ugyanis a forgóeszköz aránya évről évre csökkenést mutatott, ezt a folyamatos beruházások eredményezték, mely a befektetett eszközök permanens növekedését okozta. Ennek a csökkenésnek az arányszámok változása az oka, mert a forgóeszközök évről évre nőttek, viszont kisebb arányban mint a befektetett eszközök értéke. A saját tőke arányának változását a korábbi évek adózott eredménye határozta meg nagymértékben, amely évről évre növekvő tendenciát mutatott, ami a korábbi nyereséges évek adózott eredményének az eredménytartalékba történő átvezetése okozta.

#### 4.4 Pénzügyi mutatószámok

A vagyoni szerkezetet vizsgálatát követően a pénzügyi helyzet vizsgálatával folytattam a dolgozatot. A pénzügyi mutatószámok a vállalkozás fizetőképességét vizsgálják elsősorban. Pénzügyi helyzet elemzésemben megvizsgáltam a likviditási rátát, a likviditási gyorsrátát, a készpénz likviditási mutatót, a hitelfedezettséget és a tőkeáttételt.

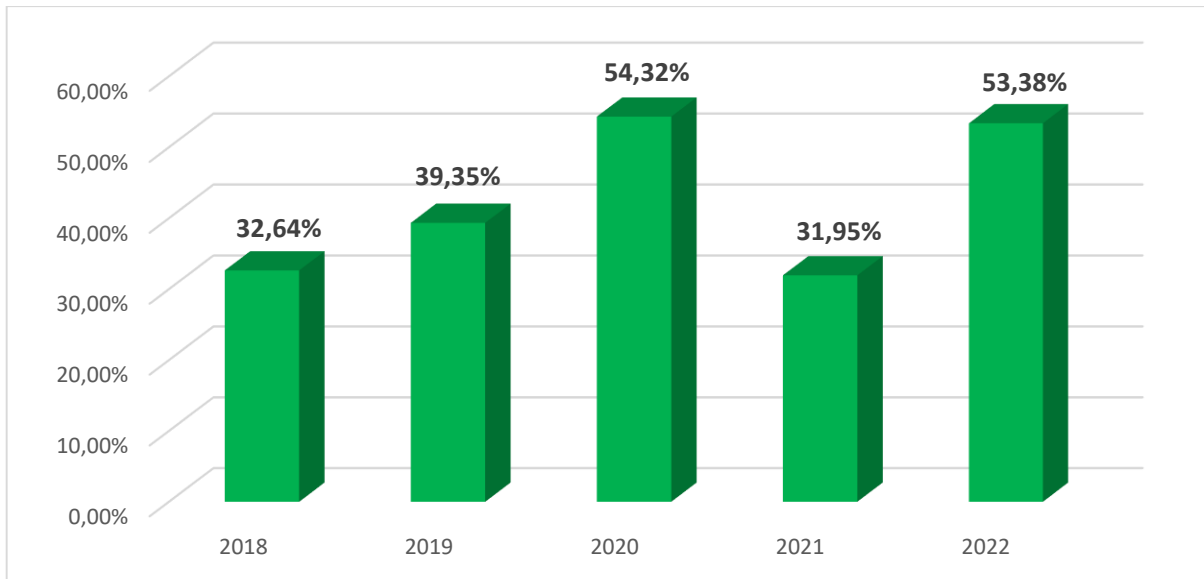


**8. ábra: Likviditási mutató**

*Forrás: A cég adatai alapján saját számítás*

A likviditás elemzéséhez a likviditási mutatót használtam, melyben a forgóeszközök értékét viszonyítottam a kötelezettségek értékéhez. A teljes forgóeszköz állomány együttes összegét viszonyítja rövidlejáratú kötelezettségekhez. A vállalkozás fizetőképességét általánosan jellemző mutató, mert ez a mutató azt mutatja meg, hogy 1 Ft rövid lejáratú kötelezettségre mennyi forgóeszköz jut. A forgóeszközök növekedése tudatában, az elvárható az lenne, hogy a likviditási mutató is egyre kedvezőbb eredményt mutasson, azonban hiába a forgóeszközök növekedése, a kötelezettségek nagyobb mértékben növekedtek, ezáltal a likviditási mutatónk csökkenő tendenciát vett fel 2019 óta, aminek az eredménye azt prezentálja, hogy a vállalat a forgóeszközeiből nem tudná teljes mértékben finanszírozni a rövid lejáratú kötelezettségeit, azonban ezek nem egyszerre merülnek fel, ezért ha a hitel törlesztések, beszállítói tartozások és egyéb kötelezettségek fizetési határideje kellően hosszú, a vevői fizetési határidők pedig rövidek: abban az esetben nem szükséges 100% fölötti likviditási mutató, mert a vevőktől befolyó cash flow fedezetet nyújt az év későbbi részében esedékes kötelezettségekre. 2022-ben a nagyobb mértékű forgóeszköz növekedésnek köszönhetően, tudott javítani a likviditási mutatóján 112,86%-ra. Hazai mércéje 130% körül lenne elfogadott ennek a mutatószámnak.

$$\text{Likviditási ráta} = \frac{\text{Forgóeszközök}}{\text{Rövid lejáratú kötelezettségek}}$$

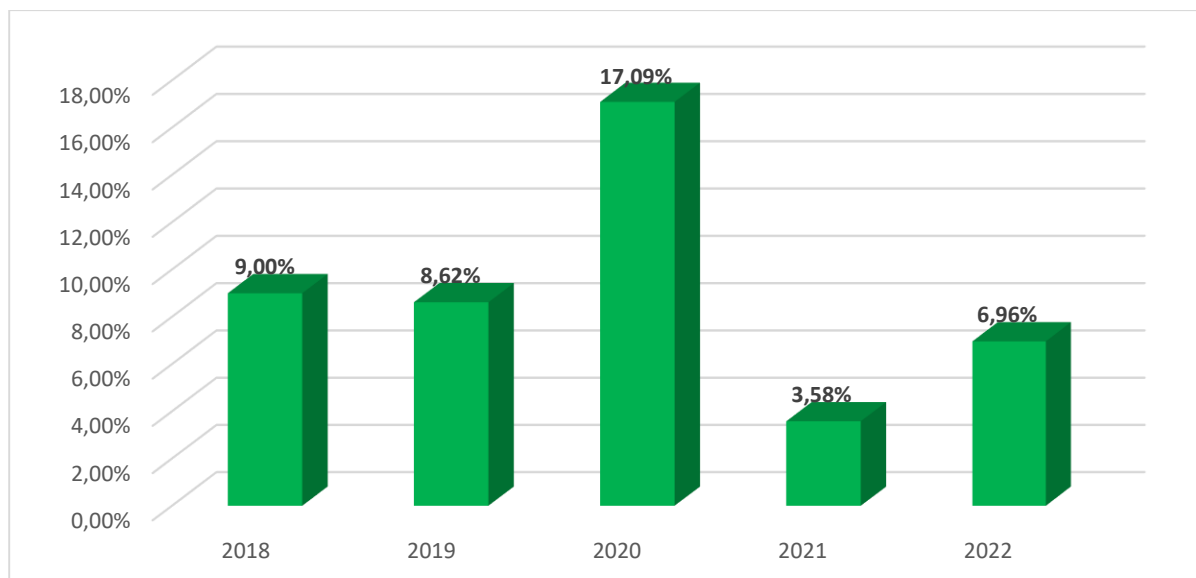


**9. ábra: Likviditási gyorsráta**

*Forrás: A cég adatai alapján saját számítás*

A likviditási gyorsráta értelmezéséhez egy pénzügyi mutatószámot alkalmaztam, amely a likvidebb forgóeszközök értékét viszonyítja a kötelezettségek értékéhez. A likviditási gyorsráta a készleteket figyelmen kívül hagyva, a követeléseket, a pénzeszközöket és az értékpapírokat állítja szembe a kötelezettségekkel. A forgóeszközökön belül ugyanis a készletek elemei tartalmazhatnak bizonytalan, a rövidlejáratú kötelezettségek közvetlen fedezeteként szóba nem vehető összeget. A kapott értékekből azt láthatjuk (9. ábra), hogy a likvidebb forgóeszközök mekkora hányadát tudják finanszírozni a kötelezettségeknek. 2018-tól 2020-ig ez a szám elérte az 54,32%-ot, azonban 2021-re ez az érték visszaesett 31,95%-ra, ugyanis a forgóeszközök értékének a készletek tették ki közel 49%-át, illetve a pénzeszközök is 409.782 e Ft-ról 89.154 eFt-ra csökkentek 2021-ben. 2022-re javítani tudott a mutatóján, adódóan a követelések jelentős növekedésének. Egy autókereskedésnél ez a szám igen alacsony értéket fog mutatni, mivel itt csak a likvidebb eszközöket vesszük figyelembe, azonban ezen tevékenységet folytató cégeknél a készletek határozzák meg a forgóeszközök nagyrészét.

$$\text{Likviditási ráta gyorsráta} = \frac{\text{Forgóeszközök} - \text{Készletek}}{\text{Rövid lejáratú kötelezettségek}}$$



**10. ábra: Készpénz likviditási mutató**  
*Forrás: Saját számítás a cég adatai alapján*

A készpénz likviditási mutató elemzéséhez a pénzeszközök állományát vettem össze a rövid lejáratú kötelezettségek értékével. A készpénz likviditás azt vizsgálja, hogy a vállalkozás pénzeszközei elegendőek-e a rövid lejáratú kötelezettségek teljesítésére. Az eredményekből jól látszik, hogy a mutató értéke az 5 éves vizsgált időszakból 4-ben, még a 10%-ot sem érte el. Egy autókereskedésnél a pénzeszközök aránya általában rendkívül alacsony, melynek oka, hogy sok esetben a gépjárműveit készletfinanszírozó hitelből fedezi és amint ezt értékesíti, abból törleszti a tartozását, valamint időközben felhalmozódó pénzeszközeit további készletek beszerzésére fordítja. A 2020-as kiugró értéknek az eredete, hogy a vállalkozás a bizonytalan gazdasági helyzetre tekintettel nem mert akkora mértékben gépjárműveket vásárolni, a vásárlói igény ismeretének hiányában, illetve a beszállítók passzivitása miatt.

$$\text{Készpénz likviditás (\%)} = \frac{\text{pénzeszközök}}{\text{rövid lejáratú kötelezettségek}}$$

	2018	2019	2020	2021	2022
<b>A tőke hatékonysága</b>	128,80%	40,52%	28,11%	5,12%	70,35%

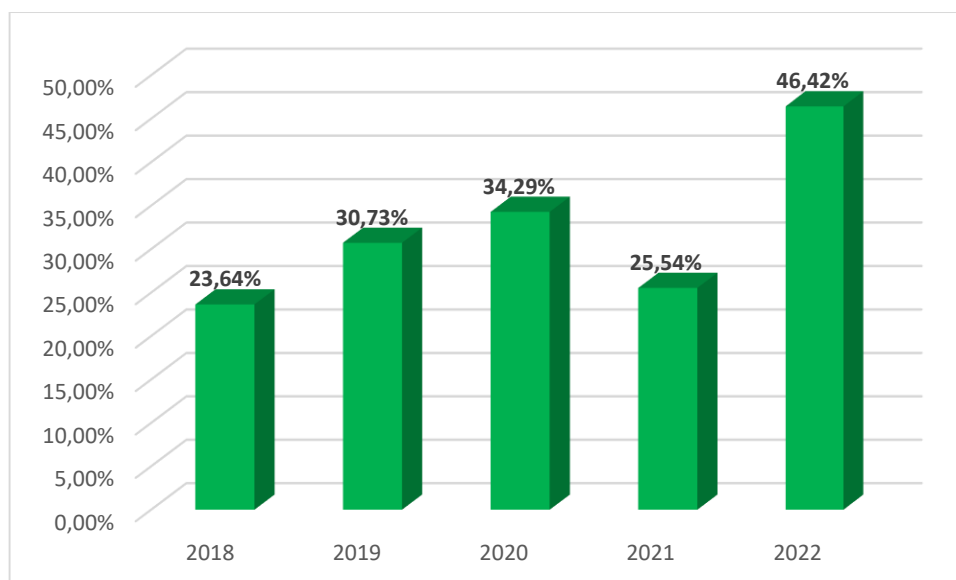
**11. táblázat: Tőke hatékonysága**  
*Forrás: A cég adatai alapján saját számítás*

A tőke hatékonyság elemzéséhez az adózott eredményt hasonlítottam össze a saját tőke értékével (11. táblázat). A jövedelmezőség mérésének egyik leggyakrabban használt mutatója, azt mutatja, hogy az adózott eredmény a saját tőke növekedéséhez milyen mértékben képes hozzájárulni. A fenti táblázatból jól látható, hogy 2018-tól 2021-ig az adózott eredmény folyamatosan növelte a saját tőkét, azonban arányaiban vizsgálva ez folyamatosan csökkenő tendenciát mutatott, melynek az adózott eredmény visszaesése a fő okozója. 2022-ben az azt megelőző évekhez képest hangsúlyos növekedés állt be, az adózott

eredmény nagysága miatt.

Összefoglalva tehát a vállalatnak törekednie kell a pozitív eredmény fenntartásához, hogy a saját tőke értékét is továbbra is növelni tudja.

$$\text{Tőke hatékonysága} = \frac{\text{Adózott eredmény}}{\text{Saját tőke}}$$



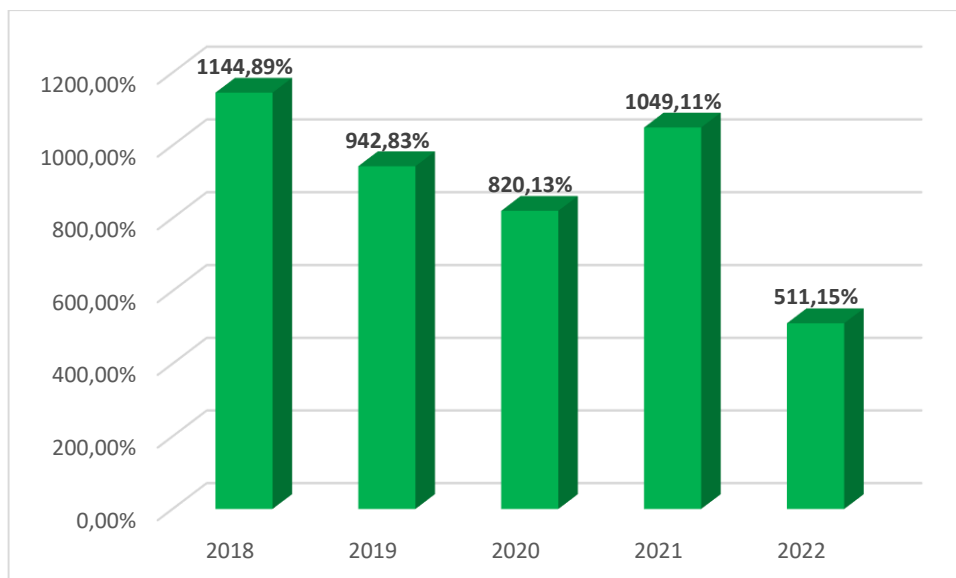
**11. ábra: Hitelfedezettségi mutató**

*Forrás: A cég adatai alapján saját számítás*

A hitelfedezettségi mutató megmutatja, hogy az egy éven belül befolyó pénzeszközök, milyen mértékben fedezik az egy éven belül esedékes kötelezettségeket. A kapott értékekből azt láthatjuk, hogy 2018-ban csak a rövid lejáratú kötelezettségének 23,64%-át tudná fedezni a követelésekből, mert a készlet gyarapítás miatt felvett készlet finanszírozó hiteleknek csak azon részei kerültek törlesztésre, melyeket már értékesítettek. Az év végén készleten lévő gépkocsik jelentős része volt finanszírozva, ennek következményeképp, hogy a rövid lejáratú kötelezettségek jóval meghaladták a követelések értékét. A 2022-es év mutató javulásának az oka visszaigazolva a forgóeszközök belső szerkezetének elemzésénél taglaltakra, miszerint a követelések növekedésének az oka a készlethalmazás következtében előállt visszaigényelhető áfa mértéke és az export értékesítés.

Általánosságban elmondható, hogy a 100 % feletti érték az optimális, de már 50% értéktől elfogadható.

$$\text{Hitelfedezettségi mutató} = \frac{\text{Követelések}}{\text{Rövid lejáratú kötelezettségek}}$$



**12. ábra: Tőkeáttétel**

*Forrás: A cég adatai alapján saját számítás*

A tőkeáttételi mutató azt fejezi ki, hogy egységnyi saját tőkével mekkora eszközállományt mozgat a vállalkozás. A tőkeáttétel a hitelből történő finanszírozás hatása a cég nyereségére, ha az eszközberuházás révén keletkező jövedelem meghaladja azt az összeget, amibe a kölcsön került, akkor a tulajdonosoknak hasznot generál. A mutató értéke pontosan 100%, ha a vállalkozást 100%-ban saját tőkéből finanszírozzák, azonban ha hitelt is vesznek igénybe akkor a mutató jóval 100% fölött van. Autókereskedelemmel foglalkozó vállalatok esetében, ez a mutató várhatóan jóval 100% fölött lesz, ugyanis általánosságban a gépjárműveit készletfinanszírozó hitelből fedezi, illetve a beruházásaihoz beruházási hitelt igényel, a rendkívül magas költségek miatt, ilyen például egy új autózsalon kialakítása.

$$Tőkeáttétel (\%) = \frac{\text{összes eszköz}}{\text{saját tőke}}$$

#### 4.5 Jövedelmezőségi mutatók

A pénzügyi helyzet vizsgálatát követően a jövedelmezőségi mutatók elemzésével folytattam a dolgozatot. A jövedelmezőségi mutatók, a vállalkozást olyan szempontból elemzik, hogy mennyire nyereséges, vagy veszteséges a tevékenységük. Ebben a vizsgáldásban megfigyeltem és elemeztem az árbevétel alakulását, a tevékenység haszonkulcsát, a tőkearányos üzleti eredményt, az értékesítés jövedelmezőségét és az eszközarányos jövedelmezőség alakulását.

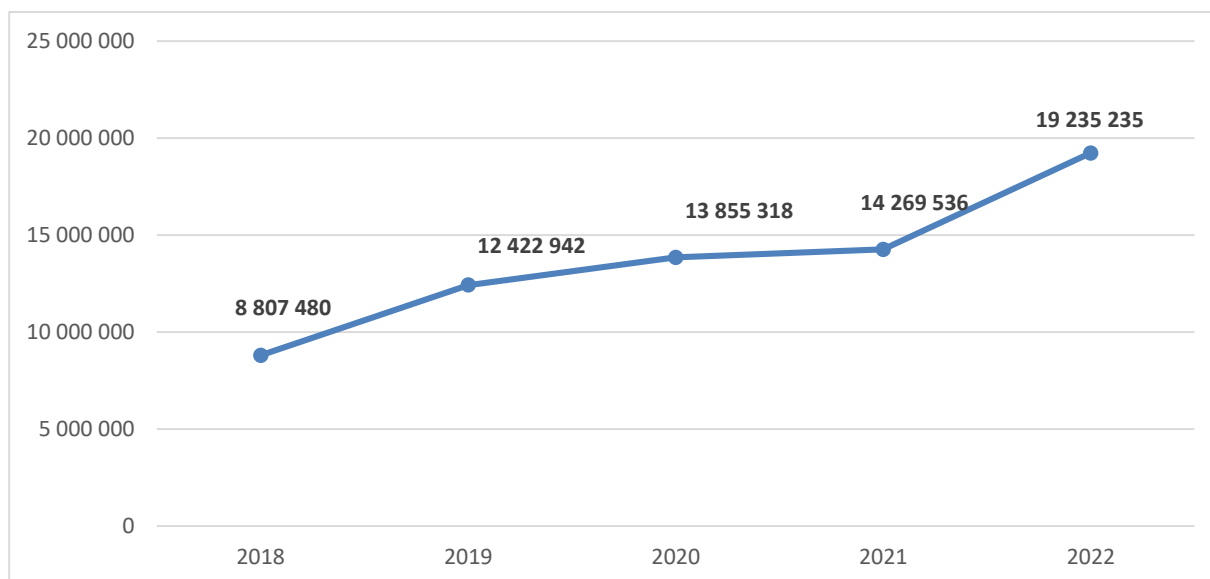
Adatok eFt-ban

Autó eladás	2018	2019	2020	2021	2022
Darab (db)	1311	1657	1713	1764	1854
Értékesítés árbevétele	7 816 735	11 145 081	12 566 196	13 001 376	17 577 186
Árbevétel %-a	<b>88,75</b>	<b>89,71</b>	<b>90,70</b>	<b>91,11</b>	<b>91,38</b>
Műhely bevétel	789 103	975 869	826 577	1 268 160	1 414 930
Árbevétel %-a	<b>8,96</b>	<b>7,85</b>	<b>5,96</b>	<b>8,88</b>	<b>7,35</b>

**12. táblázat: Gépjármű és műhely értékesítési adatok**

*Forrás: A cég adatai alapján saját számítás*

A fenti táblázatban összefoglaltam a SPIRIT AUTO Kft. értékesítési adatait, melyből látható, hogy az autó eladási darab számok 2018-tól 2022-ig minden évben növekedtek az előző évi számokhoz képest. Az értékesítés és a szervíz árbevételének alakulását viszonyítottam ahhoz, hogy a vállalkozás összes árbevételének hány %-át adja az adott évben. (12.táblázat) Jól látható, hogy a gépjármű értékesítés a vezető bevételforrás a cégnél, átlagban közel 90%-át teszi ki az árbevételnek a vizsgált években.



**13. ábra: Árbevétel alakulása**

*Forrás: A cég adatai alapján saját számítás*

Az árbevétel alakulásának vizsgálata kiemelten fontos a jövedelmezőségi mutatók vizsgálatánál, ugyanis nagy részben az árbevétel magyarázza a később kapott eredményeket. A 13. ábrából látható, hogy 2018 óta az árbevétel folyamatos növekszik. Ez a szám a 2021-es évhez képest 2022-re jelentősen kimagaslik. Ennek oka, hogy jelentős kereslet mutatkozott a gépjárművek iránt és ezáltal a szerviz igény is megnőtt.

Tevékenység haszonkulcsa	2018	2019	2020	2021	2022
	2,21%	0,88%	0,70%	0,28%	3,97%

**13. táblázat: Tevékenység haszonkulcsa**

*Forrás: A cég adatai alapján saját számítás*

A tevékenység haszonkulcsa megmutatja, hogy a vállalkozás mekkora üzemi szintű eredményt képes produkálni az árbevételéből. A vállalkozás hatékonyságát méri, megmutatja, mekkora nyereségre tud szert tenni a vállalkozás a kamatok és adók figyelembe vétele nélkül egy egységnyi árbevételből. Minél magasabb a mutató értéke annál nagyobb eredményt tud a vállalat elérni. A mutató megmutatja, hogy a vizsgált szakasz elején még az árbevételének 2,21%-a volt a haszonkulcs, azonban az ezt követő években még tovább csökkent, erre főként a koronavírus okozta gazdasági helyzet volt kihatással, melynek okán kisebb volt a kereslet a gépjárművek iránt, emiatt kisebb árréssel tudták csak értékesíteni a készleteiket. 2022-es évet tekintve helyreállt a haszonkulcs mértéke, egy kedvező ajánlatú, több mint 100 gépjárműből álló flotta értékesítésnek köszönhetően.

$$\text{Tevékenység haszonkulcsa} = \frac{\text{Üzleti eredmény}}{\text{Nettó árbevétel}}$$



<b>Tőkearányos üzleti eredmény</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
	136,17%	45,68%	29,11%	11,38%	80,27%

**14. táblázat: Tőkearányos üzleti eredmény (ROE)**

*Forrás: A cég adatai alapján saját számítás*

„A tőkearányos üzleti eredmény azt fejezi ki, hogy a saját tőke egy egységével mekkora eredményt ért el a vállalkozás a vizsgált időszakban. Ennek megfelelően számításuk úgy történik, hogy az egyes eredménykategóriák összegét kell viszonyítani a saját tőke nagyságához. A mutatók alakulása akkor mondható kedvezőnek, ha értékük folyamatosan növekszik.” (Cégvezetők Kiskönyvtára, 1999)

A mutatók értékéből az látható (14. táblázat), hogy a 2018-as arányszám fenntartása ideális lett volna a cégnek, azonban ez a következő években rohamosan csökkenni kezdett. Ezt a korábban elemzett tevékenység haszonkulcs mutató értékei is alátámasztják, valamint azok az okok amik az eredmény csökkenését okozták.

$$\text{Tőkearányosüzletieredmény} = \frac{\text{Üzleti eredmény}}{\text{Sajáttőke}}$$

<b>Értékesítés jövedelmezősége</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
	<b>2,09%</b>	<b>0,78%</b>	<b>0,68%</b>	<b>0,13%</b>	<b>3,48%</b>

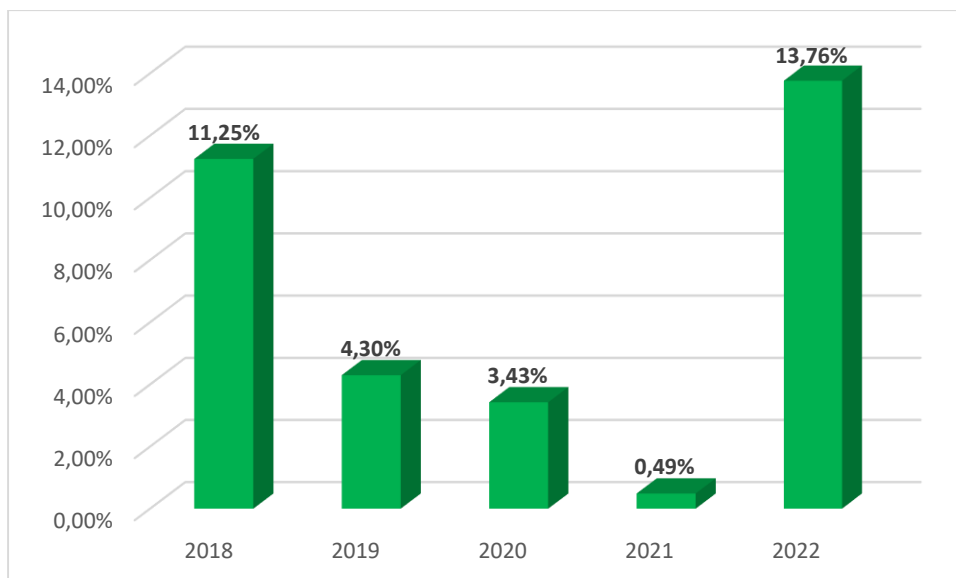
**15. táblázat: Értékesítés jövedelmezősége**

*Forrás: A cég adatai alapján saját számítás*

Az értékesítés jövedelmezőségi mutató a cég által egy adott időszakban elért eredményt az árbevételhez viszonyítja. A mutató tehát részletes képet mutat arról, hogy a vállalat árbevételének hány százalékát teszi ki a nyereség, azaz a cég összes tevékenységét figyelembe véve mekkora forgalomarányos haszonnal működik.

A 15. táblázat szemlélteti, hogy a 2018-es évben a vállalat 2,09%-os értéket produkált, ami azt jelentette, hogy az árbevétel 2,09%-a volt a vállalat nyeresége. 2019,2020 és 2021-re ugyan pozitív eredményt láthatunk, azonban ez visszaesést jelent a 2018-as évhez képest. A hanyatlás okai a készletfinanszírozó hitelek kamatlábainak a növekedése, az adók mértéke és a 2019-es évtől újra bevezetett kiskereskedelmi adó, illetve az árrés százalékának a csökkenése. A vizsgált éveket tekintve a 2022-es év tekinthető a legsikeresebbnek, ahol 3,48% volt az értékesítés jövedelmezősége ami 1 milliárd Ft árbevételre vetítve 34,8 millió Ft nyereséget jelent.

$$\text{Értékesítésjövdelmezősége} = \frac{\text{Adózott eredmény}}{\text{Nettóárbevétel}}$$



**16. táblázat: Eszközarányos nyereség alakulása (ROA)**

*Forrás: A cég adatai alapján saját számítás*

A ROA mutató után fontosnak tartom, hogy szót ejtsek a ROE jelzőszámról is. Ez utóbbi azt mutatja meg, hogy az egységnyi saját tőkére vetítve mekkora profitot realizált a cég, százalékban kifejezve. Ezzel a mutatóval a teljes gazdasági évet vizsgáljuk, hogy az adózott eredménnyel összhangban legyen. A ROE aránya tehát a befektetés megtérülését mutatja be. Ennek értéke jellemzően 5-40 % közé tehető a vállalatok jellemző többségénél. Ezen százalék mértéke minél magasabb, annál pozitívabb a cég profilja, annál nagyobb az egységnyi tőkére jutó adózott eredménye. A 16. grafikonról látható, hogy a vállalat 2018-ban 11,25%-ot tudott produkálni, majd az ezt követő 3 évben folyamatos hanyatlás jellemzi. 2021-re egészen 0,49%-ra csökkent az arányszám. Ennek fő oka a korábban elemzett adózott eredmény jelentős visszaesése állt., amely 2022-re viszont kimagasló értéket ért el.

$$ROA = \frac{\text{adózott eredmény}}{\text{eszközök}}$$

## 5. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

A SPIRIT AUTO Kft.. gazdasági helyzetét elemezve látható, hogy a cég tevékenysége eredményesnek mondható. A társaság által forgalmazott márkák iránt kimagasló kereslet mutatkozott a vizsgált években, a gépjárművek értékesítése pedig magával húzta a szervizigény megnövekedését is. Továbbá, ahogy a jövedelmezőségi mutatók című fejezetemben is bemutattam, a gépjárművek magas árréssel történő értékesítése is segítette fenntartani a vállalat profitabilitását.

Amennyiben a Kft. továbbra is fenn tudja tartani vagy esetleg tovább növelni azt a darabszámot, amelyet a vizsgált periódusban produkált, abban az esetben a gazdasági helyzetének gyarapodása biztosnak mondható.

Jelenlegi pénzügyi helyzete stabil, bár sok rövid és hosszú lejáratú kötelezettsége van, de ezeket nagy mértékben tudja fedezni a forgóeszközeiből.

Ezeket figyelembe véve az én következtetésem a vállalat tevékenységéről, hogy működése stabil, pénzügyi helyzete fenntartható és további lehetősége van fejlesztésekre, további beruházásokra. Az autókereskedelem és a vele összefüggő kiszolgálásról - mint például a gépjárművek karbantartásával kapcsolatos egyéb szolgáltatások, vagy például biztosítási ügyintézés – általánosságban elmondható, hogy mindig lesz rá igény, hiszen a mindennapi életünkhöz szinte már nélkülözhetetlen egy gépjármű, annak megóvásához pedig rendszeresen a szervizhez kell fordulnunk.

A társaság számára a jövőben is az elérhető eredmények, tendenciák, és a stabilitás megtartása a cél, továbbá a javulás.

Javaslataim a Balanced Score Card elemzés alapján főként a további fejlesztések, illetve marketingstratégia tekintetében lennének. A beruházásokat illetően fontosnak tartom, hogy mindig biztosítva legyenek a korszerű technikának megfelelő szerszámok, eszközök, digitális berendezések a szervizben zajló munkafolyamatok elősegítése, illetve azok hibátlanságának, pontosságának garantálásához.

A cég további nagy fejlődési lehetősége egy új szalon létesítése lenne. Ehhez természetesen egy alapos vizsgálatra van szükség, hogy mely régiókban milyen piaci helyzet jellemző. Ezt követően egy olyan új telephely létrehozása lenne a cél, amelynek közvetlen közelében kevés, illetve egyáltalán nem található versenytárs. Ezekkel a beruházásokkal, valamint az igényes és precíz szervizmunkáknak köszönhetően az ügyfélmegtartással további árbevétel növekedést lenne képes realizálni.

Ezen túl továbbra is kiemeltnek tartom a munkatársak folyamatos képzésének lehetőségét, hogy mindig naprakész tudással és kiváló vevőkezelési készségekkel rendelkezzenek. Ezt a munkavállalók felé az időszakos jutalékokon felül szélesebb juttatási csomagokkal honorálnám, mint például étkezési utalványok, egészség-, illetve nyugdíjpénztár szolgáltatás.

A marketingstratégia javításával kapcsolatban javaslataim közé sorolnám az időszakos promóciók bevezetését a szolgáltatásokkal kapcsolatban, ennek okán új ügyfeleket is idecsalogatna a vállalat. A gépjárművek vásárlása esetén jó lehetőség lenne, hogy a vevő egy bizonyos százalékban kedvezményre jogosító kupont kapjon autója első szervizéhez.

Elengedhetetlennek tartom továbbá a haszonkulcs nagyságának megtartását, vagy lehetőség szerint növelését, mely bár nagyban függ a gazdasági helyzetre ható tényezőktől, de ideális

lehet ismét egy kedvező ajánlatú, akár több 100 darabból álló gépjárműflotta értékesítése.

## 6. ÖSSZEFOGLALÁS

Szaktervezésben a SPIRIT AUTO Kft. komplex elemzését végeztem el 2018 és 2022 közötti öt éves intervallumban. A vállalat pénzügyi, vagyoni és jövedelmi helyzetét vizsgáltam.

Az elemzések elvégzését mindig fontos, kiemelt feladatnak tartom egy vállalkozás tevékenysége alatt, hiszen ezáltal az érdekeltek pontos és átlátható képet kapnak az eredményességről, valamint azokról az esetleges problémákról, hiányosságokról melyeken a jövőben javítani tudnak.

A vizsgálat megkezdése előtt dolgozatomban nagy hangsúlyt fektettem a számviteli alapok megértésére, az ide vonatkozó szabályok ismertetésére. Ebben a blokkban szót ejtettem a számviteli alapelvekről, valamint a beszámoló készítésével összefüggő fontos követelményekről.

Az elemzésre választott cég történetének bemutatásán túl dolgozatomban a vállalat számviteli politikájába is betekintést enged az olvasó számára, melyben megtalálhatók továbbá a mutatószámok kiszámításának módszerei is, valamint kutatásom további megalapozását elősegítő technikák is, mint például a Balanced ScoreCard stratégiai rendszer.

A téma megértésének érdekében a magyarországi autóipar bemutatását is fontosnak tartottam, melyről általánosságban elmondható, hogy a rendszerváltást követően kezdtünk el beszélni, ezt követően jelentek meg a máig is meghatározó márkák hazánkban. Először a Suzuki, Opel, Audi, majd ezt követően a Mercedes is gyárat létesített. Az iparágat jelenleg is állandó trendek jellemzik, értem ezalatt például az egyre nagyobb népszerűségnek örvendő elektromos autókat, a változó felszereltségeket, a környezetvédelmi előírások és azokat megvalósító technikákat, valamint az autók teljesítményének növekedését. Májig az ország egyik húzóágazatának tekinthetjük, ezt a KSH adataival is alátámasztottam, mely szerint a vizsgált 5 évben a GDP mintegy 20 %-át tette ki a járműgyártás itthon.

A SPIRIT AUTO Kft. történetéről röviden összefoglalva elmondható, hogy tevékenységét 2017-ben kezdte meg Kaposváron, ekkor nyerte el a márkakereskedés és márkaszerviz jogokat a Volkswagen, Skoda, valamint a Seat márkákra, majd év végén már meg is nyitotta második kereskedését Zalaegerszegen. Ezt követő 3 évvel később 2020-ban elnyerte a márkajogot a Cupra-ra vonatkozóan is. A cég főtevékenysége személy- és könnyűgépjármű kereskedelem, de ezen túl elérhetőek olyan szolgáltatások is mint az autók bérleti lehetősége, javítása, valamint kozmetikája.

A SWOT elemzésem eredményei azt mutatják, hogy a vállalat erősségeit gyarapítja a kedvező piaci helyzete, mely szerint a környéken tekintve hogy a Dunántúlon rendkívül magas az igény az általuk forgalmazott márkákra, de az ezeket forgalmazó kereskedések száma kevés, valamint a vidéki lokációt tekintve alacsonynak mondhatók a telephelyek fenntartási

költségei. A társaság tevékenységét nézve bőven akadnak még további lehetőségek az eredményesség megtartására, illetve további növelésére, ilyen például egy új telephely létesítése egy alaposan megvizsgált, jó piaci helyzetet kínáló helyszínen. Az autókereskedelemben magas növekedési potenciál látható, és dinamikus bővülési lehetőségek kínálkoznak. Ezzel szemben, mint minden termék, illetve szolgáltatás esetében szót kell ejteni a veszélyek illetve gyengeségek oldalának eredményeiről. A cég gyengeségei közé tartoznak a magas beruházási költségek, melyek nem csak a tevékenység kezdetekor merülnek fel, hanem a folyamatos technikai és vevői igények változásakor is, és ezeknek folyamatosan eleget kell tenni, például egy elektromos töltőállomás létesítése vagy különböző, modernizált szervizhez szükséges gépek, eszközök esetében. Ide soroltam még továbbá, hogy a megnövekedett kereslet miatt akadozhat a beszállítás, ezáltal megnövekedhet a várakozási idő, valamint ebből következik az is, hogy a több eladott autó által megnövekedik a várakozási idő a szerviz időpontokra, tehát előfordulhat, hogy akár 1-2 hetet is várniuk kell az ügyfeleknek. Veszélyei leginkább a gazdasági helyzet negatív változásai, a magas idegentőke arány lehet vagy, hogy a beszállítók nem tudják ellátni az igényeket.

Ebből következően a lehetőségek blokkot további vizsgálatnak vettem alá egy Balanced Scorecard elemzés keretein belül, melyet pénzügyi, vevői, tanulási és belső nézőpontból vizsgáltam. A szemléltető ábrát tekintve elmondható, hogy minden szempontból találunk értékelhető lehetőséget a magasabb árbevétel elérésének érdekében. Bemutatásként kiragadnék itt egy példát, mely szerint, ha a munkatársak képzését kiemelten kezelik, az az értékesítési vagy vevőszolgálati idő lerövidüléséhez vezet, ebből kifolyólag a vevők elégedettsége révén újakhoz jutnak, vagy a meglévők hűségét érik el, ami újabb árbevétel növekedést garantál.

A mutatószámok esetében először a vagyoni mutatószámokkal foglalkoztam, ezen belül a befektetett-, és forgóeszközök, majd a saját tőke arányát és belső szerkezetüket vizsgáltam.

Ezeket összefoglalva elmondható, hogy a befektetett eszközök aránya jelentősen nőtt, köszönhetően a tulajdonrész vásárlásnak, a tartósan adott kölcsönnek és a nagy értékű ingatlan vásárlásnak. A forgóeszközök arányára a befektetett eszközök növekedése nagy mértékben kihatott, ugyanis a forgóeszköz aránya évről évre csökkenést mutatott, ezt a folyamatos beruházások eredményezték, mely a befektetett eszközök permanens növekedését okozta. Ennek a csökkenésnek az arányszámok változása az oka, mert a forgóeszközök évről évre nőttek, viszont kisebb arányban, mint a befektetett eszközök értéke, ez egy autókereskedésnél elfogadható, hiszen az ő esetükben a készletek értéke nagyobb, mint általában. A saját tőke arányának változását a korábbi évek adózott eredménye határozta meg nagymértékben, amely évről évre növekvő tendenciát mutatott, ami a korábbi nyereséges évek adózott eredményének az eredménytartalékba történő átvezetése okozta.

Ezt követően a pénzügyi mutatószámok elemzése következett, ideértve a likviditási mutató és gyorsráta, valamint a készpénz likviditás és hitelfedezettségi mutató, valamint a tőkeáttétel vizsgálatát. Ezen blokk esetében a legfontosabbnak ítélt levont következtetésem a likviditási mutató vonatkozásában, hogy a vállalat a forgóeszközeiből nem tudná teljes mértékben finanszírozni a rövid lejáratú kötelezettségeit. Azonban ezek nem egyszerre merülnek fel,

ezért ha a hitel törlesztések, beszállítói tartozások és egyéb kötelezettségek fizetési határideje kellően hosszú, a vevői fizetési határidők pedig rövidek: abban az esetben nem szükséges 100% fölötti likviditási mutató, mert a vevőktől befolyó cash flow fedezetet nyújt az év későbbi részében esedékes kötelezettségekre.

Végül a jövedelmezőségi mutatókkal zártam a jelzőszámok elemzését, melyben megvizsgáltam az árbevétel alakulását, melyről elmondható, hogy évről évre növekedést produkált. Ennek oka, hogy jelentős kereslet mutatkozott a gépjárművek iránt és ezáltal a szerviz igény is megnőtt. Ezt tovább folytattam a tevékenység haszonkulcsának, a tőkearányos üzleti eredménynek (ROE), az értékesítés jövedelmezőségének, valamint az eszközarányos nyereség alakulásának (ROA) az elemzésével és a kapott adatok mögött álló okok feltárásának vizsgálatával. A jövedelmezőségi mutatók esetében összefoglalva az mondható el, hogy minden arányszám esetében az első évhez viszonyítva három éven keresztül hanyatlás látható, melyet az utolsó évben egy kimagasló értékű javulás zár. A visszaesések háttérében nagy mértékben a koronavírus okozta gazdasági helyzet állt, melynek okán például sokkal kisebb árréssel tudták értékesíteni a gépjárműveiket. Az értékesítés jövedelmezőségének arányában ismét visszacsatolnék az árrés csökkenésre, illetve háttérében állnak még a készletfinanszírozó hitelek kamatlábainak a növekedése, az adók mértéke és a 2019-es évtől újra bevezetett kiskereskedelmi adó is.

A cég tevékenységét összegezve, a mutatószámok ismeretében elmondható, hogy működése stabil, eredményes. A gazdasági élet mind negatív, mind pozitív eseményei nagyban kihatással vannak rá, ezért eredményessége nagyban függ az ilyen jellegű változásoktól. Megállapítható továbbá, hogy vannak még bőven kiaknázatlan lehetőségei a fejlődés és bővítés tekintetében, melyeket dolgozatomban részletesen bemutattam. A 2022-re helyreállt, kimagasló mutatók fenntartásával a vállalat további sikeres üzleti éveket érhet el.

## 7. IRODALOMJEGYZÉK

1. 2000. évi C. törvény a számvitelről.
2. Balaton, K., & Hortoványi, L. (2018). *STRATÉGIAI ÉS ÜZLETI TERVEZÉS*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
3. Bíró, T., Pucsek, J., & Sztanó, I. (2010). *Amit a mérleg mutat 2010*. Budapest: SALDO Kiadó.
4. Bitó, J., & Czerny, J. (2010). *A BALANCED SCORECARD ALKALMAZÁS EGY TERMELOŐ VÁLLALAT LÉTESÍTMÉNY GAZDÁLKODÁSI FUNKCIÓJÁRA*. Letöltés dátuma: 2023. 10 16, forrás: VEZETÉSTUDOMÁNY: <https://core.ac.uk/download/pdf/78395623.pdf>
5. Borsavölgyi, T. (2014). *BALANCED SCORECARD ALKALMAZÁSA A MAGYARORSZÁGI KIS ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSI SZEKTORBAN A KARTONPACK NYRT. –N KERESZTÜL BEMUTATVA*. Letöltés dátuma: 2023. 10 15, forrás: Debreceni Műszaki Közlemények 2014/1: <https://eng.unideb.hu/sites/default/files/inline-files/borsa.pdf>
6. *Cégvezetők Kiskönyvtára*. (1999). Forrás: <https://cegvezetokklubja.hu/1999/03/az-eves-beszamolo-adatainak-hasznositasa/>
7. Éva, K. (2007). *Számvitelelemzés I*. Budapest: Perfekt Kiadó.
8. Himber, P., Kapásiné Buza, M., & Kovácsné Soós, P. (2007). *Számvitelelemzés II*. Budapest: Perfekt Kiadó.
9. Hoczopán, O. (2009). *Területi Balanced Scorecard: Egy lehetséges válasz a területi tervezési folyamat hiányosságaira*. Letöltés dátuma: 2023. 10 15, forrás: OTDK-dolgozat: <https://eco.u-szeged.hu/download.php?docID=36146>
10. Kresalek, P., & Pucsek, J. (2001). *Példatár a vállalkozások tevékenységének komplex elemzéséhez*. Budapest: Perfekt Kiadó.
11. *Plug-in electric vehicles in Europe*. (2022). Letöltés dátuma: 2023. 10 28, forrás: [https://en.wikipedia.org/wiki/Plug-in\\_electric\\_vehicles\\_in\\_Europe](https://en.wikipedia.org/wiki/Plug-in_electric_vehicles_in_Europe)
12. Róth, J., Adorján, C., Lukács, J., & Veit, J. (2015). *Számviteli esettanulmányok*. Budapest: MKVK OK Kft.
13. Sárdi, G. (2022). *Az autóipar jövője Magyarországon: a környezettudatos technológiai irány?* Forrás: <https://www.oeconomus.hu/oecofocus/az-autoipar-jovoje-magyarorszag-a-kornyeztudatos-technologiai-irany/>
14. SPIRIT AUTO Kft. éves beszámoló 2018-2022.
15. SPIRIT AUTO Kft. kiegészítő melléklet 2018-2022.
16. SPIRIT AUTO Kft. számvitel politika.
17. Sztanó, I. (2013). *Számvitel alapjai*. Budapest: Perfekt kiadó.
18. Takács, A. (2008). *Beszámolóképzítés- és elemzés*. Pécs: PTE ÁOK Nyomda.
19. Takács, A., & Márkus, G. (2020). *Beszámolóképzítés és elemzés*. Pécs: Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar . Letöltés dátuma: 2023. 10 26, forrás: <https://pea.lib.pte.hu/bitstream/handle/pea/23681/takacs-a-markus-g-beszamolokeszites-es-elemzes-ptektk-pecs-2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
20. Turzai-Horányi, B., & Dunay, A. (2017). *A magyarországi egymárkás autókereskedések életciklusainak összehasonlító vizsgálata*. Letöltés dátuma: 2023. 10 2, forrás: [http://real.mtak.hu/91084/1/7\\_TurzayHorC3A1nyi\\_Dunay.pdf](http://real.mtak.hu/91084/1/7_TurzayHorC3A1nyi_Dunay.pdf)
21. Vágner, V. (2019). *A vállalatok teljesítményének elemzése Balanced Scorecard alkalmazásával*. Letöltés dátuma: 2023. 10 15, forrás: Polgári Szemle: [http://real.mtak.hu/107931/1/PSZ%202019.%204-6.szam\\_28.pdf](http://real.mtak.hu/107931/1/PSZ%202019.%204-6.szam_28.pdf)



## NYILATKOZAT

### a szakdolgozat nyilvános hozzáféréséről és eredetiségéről

A hallgató neve:	Horváth Dávid
A Hallgató Neptun kódja:	WVHE8T
A dolgozat címe:	SPIRIT AUTO Kft. komplex 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 valótlanul 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 tulajdon-kezelési szabályzatában megfogalmazottak érvényesek.

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

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

Kelt: 2023 év október hó 31 nap



Hallgató aláírása

MATE Szervezeti és Működési Szabályzat  
III. Hallgatói Követelményrendszer  
III.1. Tanulmányi és Vizsgaszabályzat  
6.13. sz. függelék: A MATE egységes szakdolgozat /  
diplomadolgozat / záródolgozat / portfólió készítési útmutatója  
4.1. sz. melléklete: Konzulensi nyilatkozat

## NYILATKOZAT

A hallgató konzulenseként nyilatkozom arról, hogy a záródolgozatot/szakdolgozatot/diplomadolgozatot/portfóliót<sup>1</sup> áttekintettem, a hallgatót az irodalmi források korrekt kezelésének követelményeiről, jogi és etikai szabályairól tájékoztattam.

A záródolgozatot/szakdolgozatot/diplomadolgozatot/portfóliót a záróvizsgán történő védésre **javaslom / nem javaslom**<sup>2</sup>.

A dolgozat állam- vagy szolgálati titkot tartalmaz: igen nem<sup>3</sup>

Kelt: 2023. év október hó 27 nap

  
belső konzulens

<sup>1</sup> A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törölendő.

<sup>2</sup> A megfelelő aláhúzendő.

<sup>3</sup> A megfelelő aláhúzendő.

## Hozzájáruló nyilatkozat

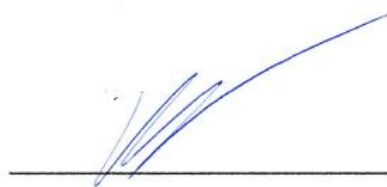
Alulírott

Név: Dr. Horváth Péter

Születési hely, idő: Kaposvár, 1982. 04. 28.,

hozzájárást adom ahhoz, hogy az általam közölt adatokat, valamint nevemet és beosztásomat Horváth Dávid, a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem pénzügy és számvitel szakos hallgatója, szakdolgozatában felhasználja.

Kelt: Kaposvár, 2023. szeptember 04.



Alírás