



**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**

SPIRIT AUTO Kft. komplex elemzése

Horváth Dávid

Pénzügy és számvitel, BSc, levelező tagozat

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

Belső témavezető: Dr. Sipiczki Zoltán, egyetemi docens, Befektetési, Pénzügyi és Számviteli
Tanszék

Szakedolgozatomban 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 készítéssel 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 kezdetünk 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. Máig 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 vetettem 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.