

# **SZAKDOLGOZAT**

**Hódi Betti Anna**

**Pénzügy és Számvitel (BA)**

**Szent István Campus Gödöllő**

**2023**



**Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem  
Szent István Campus Gödöllő**

**KKV finanszírozás, tőkeszerkezet és jövedelmezőség összefüggései adott  
vállalkozásnál**

**Belső konzulens:**

Dr. Bringye Bernadett

Egyetemi docens

**Készítette:**

**Hódi Betti Anna**

GXLO2U

Levelező tagozat

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

# Tartalomjegyzék

1.Bevezetés .....	4
2.Irodalmi feldolgozás .....	5
2.1. Kis- és középvállalkozások bemutatása Magyarországon .....	5
2.2. A kis- és középvállalkozások finanszírozása .....	9
2.3.Vállalati tőkeköltség, szerkezet és jövedelmezőség összefüggései .....	17
2.4. Vállalkozások szerepe a magyar gazdaságban és társadalomban .....	18
2.5. Vendéglátó egységek Magyarországon, szerepük a nemzetgazdaságban .....	19
3. Saját vizsgálat .....	23
3.1. Célkitűzések .....	23
3.2. Erzsébet Sörkert Étterem és Pizzéria bemutatása .....	23
3.3. Alkalmazott módszerek .....	26
3.3.1. SWOT- Analízis .....	26
3.3.2. Pénzügyi mutatók .....	26
3.3.3 Kvalitatív kutatási módszer .....	28
3.4. Eredmények .....	29
3.4.1. SWOT analízis .....	29
3.4.2. A vállalkozás tőkeszerkezetének és jövedelmezőségének vizsgálata .....	31
3.4.3. Az étterem pénzügyi helyzetének elemzése .....	34
3.4.4. Az étterem vagyoni helyzetének elemzése .....	37
3.4.5. Az étterem jövedelmi helyzetének elemzése .....	40
3.4.6. Kitekintés, interjú .....	42
4.Következtetések, javaslatok .....	44
5.Összefoglalás .....	46
Irodalomjegyzék .....	48
Egyéb Irodalom .....	51
Táblázatjegyzék .....	52
Ábrajegyzék .....	53
Mellékletek .....	54

# 1.Bevezetés

Szakedolgozatom témájának a Kis- és középvállalkozások finanszírozását, valamint a tőke és jövedelmezőség közti összefüggéseket választottam adott vállalkozásnál. Számomra ez bizonyult a legérdekesebb témának, mivel fontosnak tartom szem előtt tartani a vállalkozások szerepét abból a szempontból kifolyólag, hogy mit tesznek hozzá országunk gazdaságához, fejlődéséhez, valamint a társadalmi helyzetéhez, illetve tanulmányaim folytatása során majdhogynem végig jelen volt a Covid-19 világjárvány, így ebből a vírustól kilábalva teljesen aktuálisnak tartom az elmúlt öt év és a jelenlegi gazdasági helyzet összehasonlítását, vizsgálatát.

Ahhoz, hogy megértsük magát a vállalkozások finanszírozását, külön is definiálnunk kell a kettőt. Mit jelent maga a vállalkozás, és maga a finanszírozás. A dolgozat első részében ezt fogom ismertetni. Az ismertetést az alapvető fogalmaktól fogom kezdeni, majd a továbbiakban kitérek a vállalkozások különböző formáira és azoknak bemutatásaira. Ezáltal betekintést kapunk, hogy a magyar vállalkozásoknak köszönhetően hány főt képesek foglalkoztatni alkalmazottként, ezzel csökkentve a munkanélküliek számát.

A téma ismeretségéhez elengedhetetlen tudnunk a finanszírozás és tőkeszerkezet közötti összefüggéseiről, valamint a jövedelmezőségi útmutatók megfelelő használatáról.

Dolgozatom vizsgálati részében az adott vállalkozást fogom bemutatni. Ennek alapjául a jelenlegi munkahelyemet fogom venni. Vendéglátásban dolgozom az egyetemi tanulmányaim megkezdése óta, azaz lassan négy éve, ezalatt volt szerencsém üzletvezetői pozícióba kerülni így megfelelően érzékelttem és átláttam ebben az iparágban a Covid által okozott problémákat. Elsősorban a vendéglátó ipari egységek általános helyzetét ismertetem Magyarországon a KSH adataival kiegészítve, majd Pest megyén belül, legvégül a munkahelyem pénzügyei lesznek terítéken az elmúlt három- négy évből.

Sok étterem és kisebb vállalkozás ezt az időszakot csak hitel felvételével „élte túl”, ezekhez az adatokhoz a Magyar Nemzeti Bank hitelállomány adatbankja lesz majd segítségemre. Amely vállalkozások ezt nem tudták igénybe venni végleg összeomlottak, nem tudtak újból lábra állni. Ezek az alkalmazottakra is hatással voltak, így a munkanélküliek száma is jelentősen megnőtt. A dolgozatban a GDP mutató segítségével az ország gazdasági helyzetét is nagyító alá veszem.

## **2.Irodalmi feldolgozás**

### ***2.1. Kis- és középvállalkozások bemutatása Magyarországon***

Magyarországon a vállalkozások szerepe az elmúlt 10-20 évben lett jelentőségteljes, azonban a mai napig nem alkottak róla egy pontos definíciót. Az első átfogó és konkrét fogalmát Allan Gibb (1996) határozta meg, miszerint „a vállalkozást, a vállalkozót a kockázatvállalással járó üzlet létrehozása, a kisvállalati forma, a tulajdonosi menedzsment és az önfoglalkoztatás fogalmaihoz kötik” valamint „A vállalkozás valami új és értékes dolog létrehozásának folyamata, amelyben a vállalkozó biztosítja a szükséges időt és erőfeszítést, vállalja a felmerülő pénzügyi, pszichikai és szociális kockázatot, és megkapja az ennek következtében létrejövő pénzbeli és személyes meglepedettséget nyújtó jutalmakat” (Hisrich, 1991). Egy vállalkozás általánosítva üzleti tevékenységeket folytat, melynek különböző céljai lehetnek. Ezek között vannak rövid- és hosszútávú célok. Általában egy vállalkozásnak az alapcélja a profittermelés, ami a megfelelő fogyasztókör megcélzásával és kockázat vállalás által lehetséges, ugyebár „kockázat nélkül nincs nyereség”. Egy jól működő vállalkozás nem lehet önző, figyelemmel kell kísérni a vásárlók, illetve az alkalmazottak igényeit és a lehetőségekhez mérten a legkedvezőbb feltételeket kell biztosítani a piacon a legjobb minőséggel, így biztosan versenyképes és profithozó lesz az üzlet. A vállalkozás akkor képes fennmaradni a piacon a versenytársak szemben, ha a gazdasági ingerekre és tényezőkre gyorsan és jól reagál (Chikán, 2003).

### ***Vállalkozások formái és felépítése Magyarországon***

A vállalkozásokat több módon különböztethetjük meg. Méretüket tekintve a legfőbb szempontok, amik alapján besoroljuk őket az a foglalkoztatottak száma, az éves bevétel (nettó), a meglévő vállalkozások száma az EU-ban százalékos értékben, és a mérlegfőösszeg. Ezeket szem előtt tartva vannak mikro-, kis-, és középvállalkozások.

A mikrovállalkozások mint alkalmazott 10, vagy annál kevesebb főt foglalkoztathat egyszerre. Éves nettó bevételét tekintve nem haladhatja meg a 2 millió eurót (Magyar Államkincstár, 2016). Ez a határérték nem állandó a forintra való átszámítás után, mivel az euró erősen tartja az értékét 370 magyar forint környékén, de a jelenlegi gazdasági helyzetben napról napra ingadozik, így kiszámíthatatlan.

A kisvállalkozások maximális foglalkoztatottjainak száma egyenlő az 50 fővel, ettől többen nem dolgozhatnak a vállalkozásnál. A nettó árbevétel évente nem lehet több a 10 millió eurónál.

A középvállalkozásoknál már nagyobbak az értékeket és a szempontokat vizsgálva, egyszerre 250 alkalmazott lehet a cégnél, és 50 millió euró lehet legfeljebb az éves nettó árbevétel (Vecsényi, 2009).

### ***Egyéni vállalkozás***

A vállalkozásokat meg lehet különböztetni szervezeti forma szerint. Az egyik leggyakoribb forma az egyéni vállalkozás. Magyarországon a számuk 2004-től kezdett nagyobb léptekben gyarapodni 2010-ig, ahol csökkenni kezdett a számuk, majd 2013-tól újabb növekedés kezdődött el. Ezeket a vállalkozásokat díjmentesen lehet elindítani 18 életévüket betöltött magyar állampolgároknak. Székhelye a vállalkozó tulajdonában, vagy bérlet alatt levő ingatlan lehet, ezt névtáblával köteles megjelölni. Egyéni vállalkozásnál minden költségért a vállalkozó felel, azonban a vállalkozás indítása, szüneteltetése vagy megszüntetése díjmentes. A piacgazdaságok vállalatszerkezetében jellemzően fontos szerepet töltenek be (Chikán, 2008).

A következő forma a társas vállalkozások. Ez egy átfogó fogalom, a gazdasági társaságokat is ide soroljuk. Itt a tagok közösen járulnak hozzá a vállalkozások pénzügyeihez, tehát a nyereség és a veszteség is egyformán érinti őket. Ezek a vállalkozások előre meghatározott formát vehetnek fel, amik között a betét társaság (bt.), a közkereseti társaság (kkt.), korlátolt felelősségű társaság (kft.), és a részvénytársaság (rt) szerepel, utóbbi formák lehet nyílt (nyrt.) illetve zárt is (zrt.) (Budapesti kereskedelmi és iparkamara, É.N.).

### ***Betéti Társaság***

A betéti társaság (bt.) létesítésére irányuló társasági szerződés megkötésével a társaság tagjai arra vállalnak kötelezettséget, hogy a társaság gazdasági tevékenységének céljára a társaság részére vagyoni hozzájárulást teljesítenek, továbbá legalább az egyik tag (a továbbiakban: beltág) vállalja, hogy a társaságnak a társasági vagyon által nem fedezett kötelezettségeiért a többi beltaggal egyetemlegesen köteles helytállni, míg legalább egy másik tag (a továbbiakban: kültag) a társasági kötelezettségeikért - ha e törvény eltérően nem rendelkezik – nem tartozik helytállási kötelezettséggel. A betéti társaság esetében jogszabály nem írja elő a vagyoni betétek legkisebb összegét, az akár 10.000 Ft-os törzstőkével is

alapítható, amelyet 15.000 Ft változásbejegyzési illeték, és 3.000 Ft a közzétételi díj is terhel. A betéti társaságra a közkereseti társaságra vonatkozó rendelkezéseket kell megfelelően alkalmazni. Ha a betéti társaságból az egyik kültag kilép (esetleg elhalálozik), a társaság megszűnik. Ez akkor előzhető meg, ha az utolsó kültag kilépésétől számított 6 hónapon belül új kültag belépését a cégbírósághoz bejelentik. A részesedéseket tekintve a tagok között a befektetett vagyon értékével arányosan oszlik el (Andor & Lakatos, 2014). Régen Magyarországon az egyik legkedveltebb gazdasági forma volt. 2021 januárjában 111 589 regisztrált betéti társaság volt a KSH adatai alapján, viszont ez a szám 2022 év végére alaposan lecsökkent. Ugyanis 2022 augusztusa előtt egy Bt választhatta a rendkívül kedvező kisadózó vállalkozások tételes adóját (KATA), melyet 2022. augusztus 31-el módosítottak (Polgári Törvénykönyv, 2013).*(PTK. 3:154. §-3:158.§)*

### ***Közkereseti Társaság***

Közkereseti társaság (kkt.) létesítésére irányuló társasági szerződés megkötésével a társaság tagjai arra vállalnak kötelezettséget, hogy a társaság gazdasági tevékenységének céljára a társaság részére vagyoni hozzájárulást teljesítenek, és a társaságnak a társasági vagyon által nem fedezett kötelezettségeiért korlátlanul és egyetemlegesen helytállnak. Tehát a pénzügyi támogatást akár a vállalkozás alapítása elején, akár a működése közben a tagok biztosítják, azonban a törvény nem határoz meg minimumot az összeggel kapcsolatban, az alapítók döntenek el a befektetni kívánt összeget (Andor & Lakatos, 2014). A nyereséget a befektetés összegével arányosan osztják el a tagok között. A cég legfőbb szerve a gyűlés, amiben a tagok vesznek részt, ezeken az összejöveteleken a céggel kapcsolatos alapvető kérdéseket diskurálják, és a stratégiákat fejlesztik ki. Ha a tagok száma nem haladja meg az egy főt három hónapig, akkor a társaság megszűnik. A kereskedelmi társaságok ezen fajtáját 1875-től tartják nyilván. A 2000-es évek elejére a számuk megnőtt, majd rohamosan évről évre kevesebb lett. Azóta sem egy népszerű vállalkozási forma, amire a KSH adatai alapján megerősítést is kapunk *(PTK 3:138. § - 3:153. §)*.

### ***Korlátolt Felelősségű Társaság***

A korlátolt felelősségű társaság 1989-től engedélyezett vállalkozási forma Magyarországon, azóta is folyamatos növekedés mutatható a létrehozott vállalkozások számában. A korlátolt felelősségű társaság (kft.) olyan gazdasági társaság, amely előre meghatározott összegű törzsbetétekből álló törzstőkével alakul, és amelynél a tag kötelezettsége a társasággal szemben törzsbetéteinek szolgáltatására és a társasági szerződésben megállapított egyéb

vagyoni értékű szolgáltatásra terjed ki (Balázdsdi-Szabó, 2015). A társaság kötelezettségeiért - ha e törvény eltérően nem rendelkezik - a tag nem köteles helytállni. Alapításához alapítói okirat kell, illetve tagjegyzék és társasági szerződés. A törzsbetétek összege a törzstőke, amely nem lehet kevesebb hárommillió forintnál. Létezik egy személyes és több személyes korlátolt felelősségű társaság. A kft. tagja lehet bármely nagykorú cselekvőképes, természetes személy vagy gazdasági társaság. A társaságot az ügyvezető képviseli és vezeti, intézi annak ügyeit. Az ügyvezetőt vagy ügyvezetőket a tagok választják ki, kéri fel, és a társasági szerződésben rögzítik azt. Megszűnése végelszámolással történik, melyről a tagok döntenek (PTK 3:159. §).

### ***Részvénytársaságok***

A részvénytársaságokat, mint vállalkozási formát érintőlegesen, röviden ismertetem, mert nem tartozik a kis- és középvállalkozások közé. A részvénytársaság (rt.) egy olyan gazdasági társaság, amely előre meghatározott számú és névértékű részvényekből álló alaptőkével működik. Ezen részvények névértékének, vagy kibocsátási értékének a szolgáltatása a részvénytársaság részvényeseinek a kötelezettsége. Adott törvényi környezet függvényében a részvénytársaság további kötelezettségeiért a részvényesek nem felelnek. A részvénytársaságok a legnagyobb tőkével rendelkező társasági formák. Lehet nyilvános, illetve zárt is, ezt a cég nevükben szükséges is feltüntetni. Előbbinél az alaptőke 20 millió Ft, utóbbinál 5 millió Ft (Szakács, 2009). Itt a legfőbb szerv a közgyűlés, ahol a céggel kapcsolatos teendőket vitatják meg. Ezek közé tartozik például a kötvénykibocsátás, működési formaváltoztatása, osztalékfizetés stb. Ezt a gyűlést legalább évente egyszer meg kell tartani. A két féle részvénytársaság között az egyik fő differencia, hogy a zártkörű társaságoknál a részvényeket nem helyezhetik nyilvános forgalomba, csak a tagok egymás közti vétele lehetséges, míg a nyílnál a részvények nyilvános forgalomba helyezhetők. Többféle részvény létezik, ilyen például a dolgozói részvény, elsőbbségi részvény, kamatozó részvény. A társaság megszűnését tekintve két féle módon történhet, jogutóddal, vagy anélkül. „A részvénytársaság akkor szűnik meg jogutódlással, ha tevékenységét más társasági formában folytatja, és teljes egészében átveszi az előző társaság szerzett jogait és vállalt kötelezettségeit.” (Varga, 2008)

Az elmúlt évek (2018-2022) adatait a vállalkozások számát illetően a 1. számú táblázatban foglaltam össze, a könnyebb átláthatóság érdekében.



Gazdálkodási forma	2018	2019	2020	2021	2022
Betéti Társaság	122 126	117 459	111 893	107 580	99 868
Közkereseti Társaság	3 096	2 850	2 603	2 403	2 191
Korlátolt felelősségű Társaság	376 304	375 884	380 870	398 016	406 246
Részvénytársaság	7 083	7 351	7 700	8 150	8 448
<b>Összesen</b>	<b>508 609</b>	<b>503 544</b>	<b>503 066</b>	<b>516 149</b>	<b>516 753</b>

*1. táblázat: Regisztrált gazdasági társaságok az elmúlt években*

*Forrás: KSH 2022b*

## **2.2. A kis- és középvállalkozások finanszírozása**

A vállalkozások finanszírozására több lehetőség is rendelkezésünkre áll. Ezeket több szempont szerint saját és idegen, valamint külső- és belső finanszírozási formákban különböztetjük meg. A saját tőkéből való belső finanszírozások közé tartozik a profitból történő finanszírozás, az amortizáció, racionalizálás és tartalékolás.

### **2.2.1. Önfinszírozás**

Önfinszírozásnak a belső források igénybevételeivel, a vállalkozás nyereségéből történő kifizetéseket nevezzük. Egy vállalkozásnál, önfinszírozás szempontjából az adózás utáni eredménynek van nagy szerepe. Ha egy vállalat képes magasfokú önfinszírozásra, az azt jelenti, hogy jelentős mennyiségű adózott eredménnyel rendelkezik. A vezetőségi tagok közt dől el, hogy milyen befektetéseket szeretnének finanszírozni a nyereségből. Kis- és középvállalkozásoknál elengedhetetlen az önfinszírozás lehetősége, mivel ezek a vállalkozások nehezebben jutnak hozzá külső pénzforrásokhoz. Nagy előnyei közé tartozik, hogy teljesen független az önfinszírozás a tőkepiactól, és nem tartozik információ szolgáltatással a külső támogatást nyújtó feleknek, ezenfelül eldönthetik a vezetői, hogy a különböző fejlesztési projekteket, beruházásokat milyen mértékben szeretnék önfinszírozással és külső forrásokkal finanszírozni (Ormos, 2018).

### **2.2.2. Amortizáció**

Az amortizáció, azaz az értékcsökkenés a vállalkozásban levő eszközök értékének csökkenését jelenti az elavulás következtében. Ezeknek a javaknak érdemes az előrelátható élettartamát megbecsülni. Az amortizációs kulcs adja meg ezeknek az értékcsökkenését, ami az év végi könyvelés során kerül rögzítésre. „Az amortizáció - az elszámolása után - a cash flow részévé, így finanszírozási forrássá válik (Úgy csökkentheti a vállalkozás az eredményét, hogy a beruházás utáni években már tényleges pénzkidás nem történik.)” (Vasné, 2010).

### **2.2.3. Racionalizálás**

Racionalizálás által akkor tudunk tőkéhez jutni, ha a felesleges vagy feleslegessé vált, veszteséges részeit a vállalatnak értékesítjük. Ez abban az esetben lesz felhasználható tőke, ha a vállalkozáshoz szükséges költségeket leredukáljuk. Célja az erőforrások, folyamatok és szervezetek hatékonyabbá tétele és az üzleti élet számos területén alkalmazza annak érdekében, hogy a vállalatok vagy szervezetek versenyképesebbek legyenek és jobban teljesítsenek. A vállalkozások racionalizálásához a főbb területek közé tartozik a folyamatoptimalizálás és a költségcsökkentés, amivel a munkavégzés könnyebb, gyorsabb és hatékonyabb, valamint az energiahatékonyság például a munkaerőt vagy az anyagköltséget tekintve. Ide sorolhatjuk még a piaci diverzifikációt, ami segíthet a piaci kockázat csökkentésében (Susánszky, 1982).

### **2.2.4. Külső források bevonása saját tőkének**

A külső finanszírozások általában idegen tőkéből történnek. Ezek lehetnek rövid-, és hosszú lejáratúak.

Kivételt képez, ha a saját tőkénket új tulajdonosok bevonásával szeretnénk növelni. Ez nem visszafizetendő, mivel a vállalkozás törzstőkéje emelkedik. Ebbe a kategóriába sorolhatjuk, amikor a vállalkozás tőkét kap például egy banktól. Ezután a tőkét adó társaság arányosan kap osztalékot, illetve tulajdonrészt. Ezt kockázati tőkenyújtásnak hívjuk.

### **2.2.5. Rövid lejáratú külső források**

Ebbe a kategóriába soroljuk a kereskedelmi hiteleket, váltóleszámítolást, bankiteleket és a faktoringot.

A **kereskedelmi hitelekre** a szállítók-amennyiben szükség van rá- adnak lehetőséget vevőiknek. Ennek feltételei közös megállapodással jönnek létre. A hitel megszerzéséhez számos feltételnek teljesülnie kell a vállalkozásnak. Ehhez tartozik a vevő és eladó aktuális gazdasági helyzete, az általános gazdasági helyzet (a különböző gazdasági szigorítások a hitelezésekre is hatással vannak), és a vállalat sajátosságai. Ezeknek igénybevétele a cég előnyére válik, mivel akkor is felhasználható, ha a bank nem nyújt hitelt és a pillanatnyi pénzhiányt is orvosolja, viszont a forgalomnak a bővítése akadályozva van a lekötött pénz miatt (Vígvári, 2017).

A **váltóleszámitólást** is ezen hitelformák közé soroljuk. „A váltón szereplő összeg határidő előtti kifizetése a kamat időarányos levonásával.” (MKB, É.N.) A váltóleszámitolás kamatveszteséggel jár, így csak bizonyos helyzetekben ajánlott igénybe venni, például, ha gyorsan pénzhez akarnak jutni. Legfontosabb előnyeihez tartozik, hogy tényleges pénzként használható, hiteleszközként funkcionál és alakítható vele a likviditási helyzet (Vasné, 2010).

Rövid lejáratú külső források, a rövidlejáratú **banki hitelek**. Hitelnek nevezzük az ügyletet, amikor a hitelt adó (hitelező), hitelt ad a hitelt felvevőnek. Ezt írásos szerződésben rögzítik, amiben megjelenítik a résztvevőket, határidőket és kamatokat. Előnyei, hogy rugalmas, szabadon felhasználható és gyorsan hozzá lehet jutni és viszonylag olcsónak mondható a többi külső forráshoz képest (Szabó, 2020.). Ezeknek az igénybevételére számos feltételnek meg kell felelni. Legkedveltebb típusa a folyószámlahitel, de van fedezettel-, vagy fedezet nélküli hitelek, áthidaló hitelek, nyitott hitelkeret stb.

Az utolsó érintett rövidlejáratú külső forrás a **faktoring ügylet**. Ez a külső forrás egy módja a követelések refinanszírozásának. Amióta jelen van a pénzügy világában időnként kis mértékben átalakul. „A faktoring egy jellemzően keretjellel megállapodás a faktor és árut, szolgáltatást halasztott fizetéssel értékesítő szállító, vagy halasztott fizetéssel fizetendő követelés jogosultja (eladó) között.” (FaktoringSzövetség, É.N.) A faktor nagy kockázatnak van kitéve, hiszen jövőbeni történésekről állapotodnak meg szerződésekben, amik még meghatározatlanok. Legkedveltebb formája a keret-megállapodás, ez hosszútávú kapcsolat is lehet.

#### **2.2.6. Hosszú lejáratú idegen források**

A **banki hitelek** azért hívhatók hosszú lejáratú forrásnak, mert törlesztési idejük egy éven túl van meghatározva. Olyan vállalatok számára teszik elérhetővé, amelyek hitelképesek és

nincsenek meglevő tartozásai. A vállalat a hitelkérelmének benyújtásával együtt a céggel kapcsolatos alapvető pénzügyi adatokat (pl. cash-flow, mérleg) is megküldi a dokumentumokkal. Általában a hitel lejáratától függően szigorodnak az „elvárások”.

A vállalkozások **állami támogatásokat** is megpályázhatnak. Ezekhez hozzá lehet jutni úgy is, hogy a kapott támogatás összegét részben, vagy egyáltalán nem is kell visszafizetni. Ezeknek a támogatásoknak köszönhetően olyan összeghez képesek jutni a vállalkozások, melyekkel versenyképesek tudnak maradni a piacon (Vasné, 2010).

Lehetséges hosszú lejáratú források közé tartozik a **lízing**, mely a szerződésben foglalt két tag az adó és a vevő a szereplője. A lízing lényege, hogy egy tárgyat, például egy autót a lízing vevő biztosít a lízinget adónak egy éven túli határozott időre. Két fajtája van, operatív és pénzügyi lízing. Az operatív szolgáltatás központú, a pénzügyi pedig finanszírozás központú.

A következő, amit érintünk az a **forfait finanszírozás**, ez egyfajta lemondás, melyben a vállalat mond le követeléseiről a forfaitőr részére. „Lényege, hogy a forfaitőr visszkereset nélkül megvásárolja az exportőrnek a hitelre eladásból fakadó, váltóval fedezett követeléseit, jutalékfizetés ellenében (Vasné, 2010).” Jellemzői, hogy behajt és követeléseket vásárol, nincs visszkereseti jog, nagy összegű követelésekre terjed, és a vevő nem szerez róla tudomást.

Hosszú, illetve középlejáratú hitelviszonyt képvisel a **kötvények** kibocsátása. A vállalat megvásárolható kötvényt bocsát ki, aminek lejártával a cég megfizeti azt a pénzüsszeget a vásárlónak amiért a kötvényt eladta. Több kategóriája van, ezek közé tartozik a fix kamatozású, a diszkont, a változó kamatozású és az indexált kamatozású kötvények (HOLD-Lexikon, É.N.).

A leggyakrabban igénybe vett külső finanszírozási forma a hitel. Különböző vizsgálatok igazolják, hogy a vállalkozók külső források igénybevételekor nem tudatos, így a negatív következmények erőteljesebbek a pozitívoknál, illetve nem veszik figyelembe a vállalkozásfinanszírozás alapjait, amik közé tartozik például a rugalmasság, likviditás. Ha a külső források bevonása aránytalan a vállalkozás saját képességeivel és adottságaival csökkennek a saját finanszírozási képességek.

	<b>Belső finanszírozási formák</b>	<b>Külső finanszírozási formák</b>
<b>Saját tőke</b>	Önfinanszírozás, amortizáció, vállalat racionalizálás	Saját tőke emelése, kockázati tőkenyújtás
<b>Idegen tőke</b>	Kifizetési kötelezettségek képződése	Bankhitel, lízing, forfait finanszírozás, kötvény, váltóleszámítolás, factoring

2. táblázat: *Vállalkozások finanszírozása,*

*Forrás: Vasné (2010)*

Tehát a leggyakrabban felvett kölcsön a finanszírozásra a banki kölcsön, viszont az újonnan létrejövő vállalkozásoknak nincsen régre visszakövethető múltja így nem feltétlen tudják felvenni a hitelt.

Az üzleti angyalok és hasonló befektetők általában részesedést kérnek a vállalkozás nyereségéből és elvárásokat fogalmazhatnak meg a vállalkozás működésével kapcsolatban, így nem feltétlen a legjobb döntés.

Az állami támogatások különféle feltételekhez köti a hitelhez való hozzáférést, így természetesen ez sem a legkönnyebb út.

Az új vállalkozásokhoz viszont jó választás lehet a kereskedelmi hitel, értékpapír kibocsátás és a crowd-funding, melyek biztosítani tudják a közvetlen kapcsolatfelvételt a hitelt felvevő, és adó között.

A 2.táblázatban összefoglaltam a vállalkozások finanszírozási módjait a könnyebb átláthatóság érdekében.

### **2.2.7. CAPM modell**

A modell az 1960-as évektől lett részese a szakirodalomnak, de azóta széles körben alkalmazzák a pénzügyek elemzéséhez. John Lintner, Jack Treynor és William Sharpe nevéhez fűződik (Rappai, 1995). Ez tulajdonképpen, egy pénzügy-eszköz értékelési modell, ami szisztematikus kockázat alapján, a várható hozam becslését teszi lehetővé. A modell alapfeltételezése az, hogy haszonmaximalizálók a befektetők és kockázatuk két szintből áll: vállalati és rendszerszintű kockázatból. A vállalatszintű kockázat érinti az egész piacot, míg a vállalatszintű csak egy iparágat vagy egy adott vállalkozást érint, utóbbinál feltételezi,

hogy a diverzifikálással minimalizálni lehet a kockázatot, így elegendő lehet a rendszerszintű kockázatot figyelembe venni egy-egy kockázati döntés meghozatalakor. A modellt a következő képlettel írhatjuk le:

$E(r_i) = r_F + \beta(r_m - r_F)$ , ahol:

- $E(r)$ : az eszköz várható hozama
- $r_F$ : a kockázatmentes hozam
- $r_m$ : a piaci hozam
- $\beta$ : a részvény érzékenysége

A CAPM-modell segít meghatározni az optimális befektetési portfóliót, illetve általa meghatározható egy értékpapír-piaci egyenes (SML) (Naffa, 2009). A modell lehetővé teszi a befektetők számára a más befektetésekkel való összehasonlítást, valamint a befektetések kockázatát és hozamát. Használatával a befektetők képesek minimális kockázattal a maximális hozamot elérni. Van néhány szakember, akik szerint a témában forgó modell nem vesz figyelembe értékeket befolyásoló tényezőket például a gazdasági változásokat vagy piaci tényezőket, de az évek során rengeteg fejlesztésen és átgondoláson esett át a még pontosabb eredmények elérése érdekében. A CAPM- modellel szemben vannak később kifejlesztett konkurens modelljei is, például az APT, amely a vállalatszintű kockázat eltűnését eredményezi, végtelen befektetési lehetőség mellett, vagy a Fama-French amely több külső tényezőt vesz figyelembe a nagyobb pontosság elérése érdekében (Katona, 2018).

### ***2.2.8. Modigliani és Miller***

Franco Modigliani és Merton Miller két Nobel-díjas közgazdász, akik az 1950-es években dolgoztak ki egy olyan elméletet, amely szerint egy vállalat értéke független az adósság és saját tőke arányától. Ezt hívjuk Modigliani-Miller elméletnek. Ez a klasszikus tőkeszerkezeti elmélet nagy hatással volt a pénzügyi elméletre és a vállalati pénzügyekre. Annak ellenére, hogy az évek során rengeteg vitát váltottak ki a határozott feltételezéseik (mivel az ideális adósság-arány megtalálása bonyolult lehet a piaci feltételek és az adórendszer változása miatt), a mai napig erősen jelen van a pénzügy világában és számos gazdasági jelenségnek magyarázatára szolgál. A tételek alapja, hogy a tökéletes piac jellemével bírnak, amik közé tartozik, hogy nincs adó, nincs tranzakciós költség vagy, hogy a vállalatok kockázata megegyezik. Az elmélet alapján a vállalat értéke attól függ, hogy mennyire hatékonyan képes felhasználni a befektetett tőkét. Az adósság felvétele növelheti a vállalat likviditását, azonban emellett az adósság törlesztési kötelezettséget is jelent. Az adósságot nagyobb

kockázat is kísérheti, mivel a kamatok és a tőketörlesztés mindenképpen fizetendő kötelezettségeket jelentenek, függetlenül a vállalat eredményességétől. Ha a vállalat túl sok adósságot vesz fel, az befolyásolhatja a tőke költségét és a vállalat értékét (Benczes, 2010.). A Modigliani-Miller elmélet alapján az adósság finanszírozásának előnye és hátránya kiegyensúlyozható. Az ideális adósság-arány megtalálása a vállalat pénzügyi stratégiájától, a piaci feltételektől, az adórendszer változásaitól és más tényezőktől is függ. A vállalatnak meg kell találnia az optimális adósság-arányt, amely növeli a vállalat értékét, és csökkenti a tőke költségét. A Modigliani-Miller elmélet szerint, amennyiben feltételezzük, hogy a piac hatékony és a befektetők szabadon dönthetnek arról, hogy a vállalat saját tőkéjébe vagy adósságába fektessenek, a vállalat értéke független az adósság és a saját tőke arányától. Az elmélet azt állítja, hogy ha egy vállalat adósságot vesz fel, a saját tőke értéke csökken, azonban az adósság megnövekedő része olcsóbban finanszírozható. Tehát, ha a vállalat a megfelelő arányban keveri az adósságot és a saját tőkét, a tőke költsége (WACC) optimalizálható, ami növeli a vállalat értékét (Katits, Pogátsa, & Zsupanekné, 2018).

Az MM elmélet két tételben fogalmazódik meg, ehhez külön külön képlet van meghatározva.

### **I.Modigliani-Miller tétel képlete**

-  $VU=VL$ , melyben:

(VU) a vállalat értéke adósság nélkül, (VL) pedig a vállalat értéke adóssággal, ez a képlet azt jelenti, hogy a vállalat értéke független az adósság és a saját tőke arányától.

### **II.Modigliani-Miller tétel képlete**

-  $rE = rU + (rU - rD) \times D/E$ , melyben:

(rE) a vállalat saját tőke költsége, (rU) az adósság nélküli hozam, (rD) az adósság hozama, (D) az adósság összege, (E) a saját tőke összege, ez a képlet azt jelenti, hogy a vállalat saját tőke költsége növekszik az adósság arányának növelésekor, azonos tőkeáttétel mellett (Tóth, 2021).

#### **2.2.9. Brealey és Myers**

A modellről Richard A. Brealey és Stewart C. Myers írtak először a "Principles of Corporate Finance" című könyvükben, amely azóta is az egyik legjelentősebb pénzügyi szakirodalom. Az első könyv 1984-ben jelent meg, de azóta több frissített verzió is megjelent belőle.

Megjelenése óta fontos szerepe van a vállalati pénzügyekben, széles körben alkalmazható ugyanúgy pénzügyi szakemberek, mint tanulók számára. A Brealey-Myers modell két fő összetevője a szabad cash flow és a tőkeköltés. Ez a modell hasznosabbnak mondható a vállalatok számára, mivel átfogóbb képet ad az értékekről. A cash flow figyelembevétele lehetővé teszi a vállalatok számára, hogy jobban megértsék, hogyan befolyásolják a pénzáramlásaik a vállalat értékét, és hogy hatékonyabban tervezzék meg a beruházásaikat és a növekedésüket (Brealey, 2008). A tőkeköltés használata pedig segíti a vállalatokat abban, hogy hatékonyabban használják fel a rendelkezésre álló forrásaikat, és minimalizálják a beruházási kockázatot. További előnyei közé tartozik, hogy lehetővé teszi a vállalatok számára, hogy összehasonlítsák a különböző beruházási lehetőségeket és projekteket és, hogy meghatározzák az optimális projektportfóliót a vállalat számára. Ez a modell segíti a vállalatokat abban, hogy hatékonyan használják fel a rendelkezésre álló forrásaikat, és hogy maximalizálják a vállalat értékét.

Összességében elmondható, hogy a Brealey-Myers és a Modigliani-Miller elméletek is fontos szerepet játszanak a pénzügyi tervezésben, és meg vannak mindkét modell előnyei és korlátjai is. Míg az MM elmélet az adósság és a saját tőke arányának hatását vizsgálja a vállalat értékére, addig a Brealey-Myers modell összetettebb képet ad a vállalat értékéről, és figyelembe veszi az adósság és a saját tőke használatának költségeit is.

#### **2.2.10. WACC**

A képletet hosszú évtizedek során fejlesztette ki a pénzügyi szakirodalom, amiről az első jelentős források a 20.század közepétől jelentek meg. A WACC, a vállalati vagy súlyozott átlagos tőkeköltés. Ez egy pénzügyi mutatószám, amit a vállalatok értékelésére használnak. Ennek értéke függ a tulajdonosi tőke és a hitel arányától a tőkeszerkezeten belül, tehát a tőkeáttételtől. Ennek a képletnek használatakor a vállalkozásnak figyelembe kell venni a tőkeszerkezetét, majd a saját, és a hitelből meglévő tőkét, valamint szükséges meghatározni, hogy ezeket milyen mértékben kívánja felhasználni. Általában könyvelők, bankárok, vállalati pénzügy tagok használják alapvető mérőszámként. Kiszámításához szükséges a saját tőkét és az adósságot megfelelő arányban összehasonlítani. A képlet két részből áll, az első része a saját tőkét szorozza annak költségével, a második a tőkeszerkezet adósságának arányát és annak költségével szorozza (Juhász, 2019).



Képletét a következőképpen írjuk fel:

**WACC = (E/V) \* Re + (D/V) \* Rd \* (1 - T)**, ahol:

- E a vállalat saját tőkéjének értéke
- D a vállalat adósságának (hitelének) értéke
- V az összes tőke (saját tőke + adósság) értéke
- Re a saját tőke költsége
- Rd a hitel tőke költsége
- T a vállalat adókulcsa

Általánosságban az mondható el, minél magasabb százalék jön ki eredményül, annál kockázatosabb a vállalat befektetése. A WACC által kapott eredmény nem mindig mérvadó, mivel a külső tényezők például az adókulcsok változása, részvények eladása, vásárlása mind befolyással bírnak a súlyozott átlagos tőkeköltségre, így az egyéni befektetők számára egyszerűbb lehet a kockázat mérésre az ár-nyereség hányadosára támaszkodni.

### ***2.3. Vállalati tőkeköltség, szerkezet és jövedelmezőség összefüggései***

A tőkeköltség egy hozamráta, amit a vállalat fizet a befektetők számára. Fontos tudni a tőkeköltségnél, hogy a befektetett pénz meghozza-e a várt hozamot, erre a CAPM modell lehet segítségünkre, ezzel lehetőség nyílik a hozam kiszámítására. A tőkeköltséggel kapcsolatban az első elméletek megírója között volt Modigliani-Miller. Megállapításaik szerint nincs olyan, hogy optimális tőkeszerkezet és a szerkezet független a vállalati értéktől. „A saját tőke költsége a magas osztalék, a hitel költsége az alacsony kamat, amit még az adópajzs is csökkent, ezért logikus, hogy a teljes egészében hitelből finanszírozott vállalat tőkeköltsége minimális és értéke maximális a modellben (Szemán, 2021).” A tőkeszerkezetre befolyással vannak különböző gazdasági tényezők, van amire a vállalat befolyással bír, és van amire nincs. Amit nem tud befolyásolni az például a piac helyzete, csődtörvények és adózási szabályok, amire hatással tud bírni például az a jövedelmezőség, likviditás, vállalat mérete. A vállalkozások finanszírozása függ attól, hogy milyen mértékben képesek finanszírozni saját költségeiket ezen túlmenően pedig, hogy milyen külső finanszírozások állnak rendelkezésükre. Ez az aktuális pénzügyi helyzet, tőkeigényesség és források függvényeként tekintendő. Minél jobb egy vállalkozás saját teljesítménye, annál egyszerűbben jut külső forrásokhoz. Az adatok szerint a külső források bevonása jelentősen javította a saját tőke hozamát, ha az idegen tőke hozama kisebb, mint a saját tőke átlagos

hozama és az eszköz jövedelmezőség. Tehát külső forrásokat addig érdemes bevonni és olyan mennyiségben, amíg az képes növelni a saját tőke hozamát. Ezt legfőképp beruházásoknál lehet mérni.

A jövedelmezőség szoros kapcsolatban van az eredménnyel. Összeveti a pénzügyekkel, és az alapján kapjuk meg, hogy egy vállalkozásban hogyan aránylik a bevétel a profithoz vagy a gazdasági áldozatokhoz. A jövedelmezőség átfogó képet ad a vállalkozás pénzügyi helyzetéről a különböző mutatók segítségével, azonban érdemes a tényleges gazdasági helyzet megvilágításához több mutatóval elvégezni a vizsgálatot, mivel attól függetlenül, hogy a jövedelmezőség pozitív, a nyereség nem feltétlen a kedvező irányba alakul. Megfelelő használat mellett a mutatók képet adnak arról, hogy a vállalkozás a rendelkezésre álló eszközöket és forrásokat milyen eredményességgel képes felhasználni úgy, hogy a cég nyereséget termeljen (Weizer, 2008).

#### ***2.4. Vállalkozások szerepe a magyar gazdaságban és társadalomban***

Az országok legfontosabb mutatói közé tartozik a fejlődés mind szellemi mind anyagi szinten. Az 1970-es évektől kezdett a kis- és középvállalatok megbecsülése növekedni. Mivel a kkv-k költséghatékonyabban tudnak működni a nagyobb vállalatoknál, ez akár partnernévé is létre tud hozni a gördülékenyebb és kedvezőbb lehetőségek érdekében. Ha egy ország fejlődési tendenciát mutat gazdasági téren, ha a gazdaság fellendül, az anyagi rész is jobb átlagokat produkál. A gazdasági fejlődések általában a főváros és a környező területeknél indulnak elsőnek, majd a távolabbi, vidéki agglomerációk is követik azt. Ez persze általánosítás, vizsgáltak olyan helyzetet, hogy ez fordítva történt a 2013-at követő időszakokban. „A hazai növekedés vezető térsége nem a fővárosi régió, hanem az a négy-öt megye, ahol a külföldi tulajdonú feldolgozóipari cégek szerepe meghatározó. Így szóba kerültek az emberi erőforrások, a tőkeállomány (mind a külföldi működőtőke-állomány, mind az EU-források) és az innováció meghatározó tényezői, a kutatás-fejlesztés és a szabadalmak is (Szerb, 2019).”

Általános megállapítás, hogy a vállalkozások az ország gazdasági növekedéséhez rengeteget hozzátesznek, azonban nem minden olvasmányban tüntetik fel a lényegét, hogy az, hogy valójában mennyit is tesz egy vállalkozás hozzá Magyarországon a gazdasági fejlődéshez, mind attól függ, hogy egy vállalkozás mennyire aktív, mennyire hatékony, hány főt képes foglalkoztatni, és ezek a mutatók a fejlődőképesség, és a tényleges fejlődés során változnak

pozitív irányba, „az eredmények azonban kevésbé meggyőzők, ha alacsonyabban fejlett térségeket is bevonunk a vizsgálatba (Stel, 2005).”

A magyarországi társadalmat tekintve is kedvezők a kis- és középvállalkozások. Ezek a vállalkozások jelentősen képesek csökkenteni a munkanélküliek számát, és az anyagi támogatást tekintve is kedvezőbb a nagyvállalatoknál. Felépítésüktől és vállalkozási formájuktól függően 10- 250 főig képesek alkalmazottakat foglalkoztatni. A családivállalkozásoknál különösen kedvező a családon belüli cég öröklés, ezzel több generáción át elérhető a munkahely (Buzás, 2003). A vendéglátásban foglalkoztatottak létszámát a 3.táblázatban foglaltam össze.

<b>Kategória</b>	<b>%-os megoszlás</b>	<b>%-os megoszlás</b>	<b>%-os megoszlás</b>	<b>%-os megoszlás</b>
<b>0 fős</b>	16	16,8	18,2	19
<b>Mikrovállalkozás</b>				
<b>2-9 fős</b>	19,6	20,6	20,3	20,6
<b>Mikrovállalkozás</b>				
<b>Kisvállalkozás</b>	17,6	17,2	16,6	17,6
<b>Középvállalkozás</b>	12,1	11,8	11	11,5
<b>Nem KKV</b>	34,7	33,7	33,9	31,4
<b>Évszám</b>	2018	2019	2020	2021

*3. táblázat: Foglalkoztatottak száma az elmúlt években Magyarországon százalékos arányban*

*Forrás: Ksh.hu*

## **2.5. Vendéglátó egységek Magyarországon, szerepük a nemzetgazdaságban**

A vendéglátás főbb tevékenységei az emberek számára nem szorulnak különösebb bemutatásra. Minden vendéglátó szektor a vendégek számos szabadidős tevékenységeihez nyújt különböző szolgáltatásokat, ételt és italt a megfelelő személyzettel. Egy vendéglátóhely nyújthat zártkörű, vagy nyíltkörű vendéglátást. Ennek fényében a nyílt rendszerű vendéglátás alatt az éttermetek, büféket stb. értjük, míg a zártrendszerűnél például az iskolai, munkahelyi étkeztetéseket (például Kalória Kft.). Az éttermeknek a társadalomra gyakorolt hatása pozitív. A háztartásbelik munkáját megkönnyíti, szórakozást és megkönnyebbülést biztosít a hétköznapiakban és a hétvégéken is. Helyszínt, személyzetet,

ételt és italt biztosít akár különböző rendezvényeknek is. Különböző stílusú és orientáltságú ízvilágot ad a vendégeknek más és más ár fekvéssel, így mindenki megtalálja a megfelelő választást magának. Akár a személyes kapcsolatok kialakításában és javításában is részt vesz (Zsédényi, 2014).

A vendéglátó komplexumok azonban sokkal többet nyújtanak a társadalomnak, mint amit a hétköznapi ember tart szem előtt. Több vállalkozás összefügg például az árubeszerzés, könyvelés, raktározás kapcsán, így segítik egymást az „életben maradásban. Hozzájárul a nemzetgazdaság fejlődéséhez, csökkenti a munkanélküliek számát a munkahelyteremtéssel (Havas, 2015).

A nemzetgazdaságban betöltött szerepe szerinti besorolás helye a TEÁOR szerint:

- ág: szálláshely szolgáltatás, vendéglátás
- ágazat: 56 vendéglátás
- szakágazat: 5610 éttermi- mozgó vendéglátás, 5621 rendezvényi étkeztetés, 5629 egyéb vendéglátás, 5630 italszolgáltatás (TEÁOR számok, É.N.)

A turizmus a GDP-hez való hozzájárulása az elmúlt években megközelítette a 10%-ot, és országszerte 500 000 munkavállalónak biztosít munkahelyet, ebből a vendéglátás GDP értéke 6%, és 400 000 fő, ezzel is csökkentve a munkanélküliek számát és igazolja milyen igény is van a vendéglátásban a munkaerőre (Központi Statisztikai Hivatal, 2020).

A vendéglátó egységek helyzete az elmúlt években igencsak változatos hullámokat élt meg. Ezt régebről szeretném ismertetni, hogy a különbségek érzékelhetők legyenek. A Covid előtt folyamatosan növekedtek az új vendéglátóhelyek száma, és a statisztika alapján az általuk termelt forgalom is fokozatosan növekedett. 2017 végén közel 52 000 vendéglátó egység biztosította a szíveslátást a vendégek számára. Az ez évi forgalom 2016-hoz képest 7%-kal növekedett, ami 1072 milliárd forintot jelent, annak ellenére, hogy a vendéglátóhelyek száma minimálisan csökkent. Ez az forgalom 3,4%-os ár növekedést tartalmaz az előző évhez képest. Az évek során a 2008-as válság után 2014-től vizsgálható egy felfelé ívelő tendencia a vendéglátó egységek forgalmában. A fogyasztó-index 2001 és 2014 között 241% volt, míg nemzetgazdasági viszonylatban 183%-os volt a változás (Zerényi, 2018).

Az országon belüli vendéglátó egységek körülbelül 1/3-a Budapesten, vagy a fővároshoz közeli városokban található.

A vendéglátó egységek forgalmánál a KSH adatai alapján szembejövő egyfajta időszakos hullám. Ha 2017 és 2019 között nézzük, megfigyelhető, hogy az év eleji hónapokban megcsappan a fogyasztás januártól-márciusig, és az azt követő hónapokban felfelé ível a forgalom egészen októberig, azután ismételten visszacsökken, de olyan mértékben, mint ahogy az év elején indult (Központi Statisztikai Hivatal, 2021).

Év elején általában az emberek visszahúzódnak az évvégi ünnepek után a vendégek a kiköltekezés után visszahúzódnak, illetve a januári hónap hoz magával egyfajta letargiát, majd később kezd életre kelni az éttermekbe való vágyakozás. A fő szezon a nyári időszak, illetve az év vége felé való közeledés, általában ilyenkor tartják a különböző cégek a rendezvényeket és évzárókat, ez a forgalmi statisztikán is meglátszik. Az éttermek ebben az időszakban normál áfakulcsok használata mellett működtek, tehát 5% és 27%-os áfakulccsal (a vizsgált étteremnél a 18%-os áfakulcs is engedélyezett a pizzák készítésénél használt lisztmennyiség miatt) (Kertész, 2023).

A Covid meglepő hirtelenséggel terjedt Magyarországon is, mint minden más országban, 2020 januárjától készültek az óvintézkedésekkel, majd márciusban regisztrálták az első betegeket. Ekkor következett a három hónapig nyúló karantén időszaka. A bezárandó létesítmények elsői között voltak a vendéglátó komplexumok, így csak elvitelre, illetve házhozszállítási rendelesek leadására volt lehetőség, a megfelelő távolság tartásával. A legtöbb étterem számára ez jelentette a túlélési lehetőséget. Az állam különböző támogatásokkal segítette az éttermeket, például lehetőség volt adókedvezményre az 5%-os adókulcs használatával (Tállai, 2021).

Év	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<b>forgalom</b>	1 125 445	1 179 820	1 464 909	958 476	1 167 445	1 715 468

4. táblázat: Egész éves forgalom 2017 és 2022 között (eFt-ban megadva)

*Forrás: Központi Statisztikai Hivatal (Saját szerkesztés)*

Az 4. számú táblázatadataiból kiderül, hogy a Covid előtti évhez, 2019-hez képest milyen mértékben esett vissza a forgalom 2020-ban (közel 30%). 2020-ban márciustól kezdődtek a

lezárások, ami meg is látszik a hirtelen lecsökkent forgalmon egészen júniusig. Az előző évhez képest sokkal gyengébb eredményeket produkáltak. 2021-ben minimális javuló tendenciát figyelhetünk meg, de a szigorítások miatt mégsem olyan kimagasló eredmény. 2022-ben a társadalom visszakaphatta a „szabadságát”, és az előző évekhez képest sokkal magasabb forgalmat generáltak a vendéglátó egységek, remélhetőleg a felfelé ívelő átlag a következő években nem lesz akadályozva a jövőben.

A 2022-es kimagasló eredmény nagyrészt az infláció következményeként jött létre. A jelenlegi gazdasági helyzet megnehezíti a megélhetést minden gazdálkodó egységnek, vagy természetesen az árubeszerzést illetően a vendéglátásnak is. Mivel az erőforrások, a nyersanyag és az alapanyag árak is emelkedtek, az éttermekben is áremelés figyelhető meg. Az infláció 2023-ban az előző évhez képest jelentősen megnőtt, februárban a fogyasztóiár-változás 25,4%-os volt (Weiler, 2023).

Tehát a járvány miatt a vendéglátóipar sok nehézséggel küzdött az elmúlt időszakban, ezt a tükrözi az árak növekedése is. A vendéglátóipar szereplőinek árpolitikája is függ a piaci körülményektől, a kereslet-kínálati viszonyoktól, a beszerzési költségektől és a versenytársak áraitól (Papp I. , 2009). Így összességében nehéz pontosan megjósolni, hogy az infláció milyen hatással lesz a vendéglátásra 2023-ban és a további években. Az infláció mértéke és az adott vendéglátóipari szektorban a kereslet-kínálati viszonyok alakulása is befolyásolja az árakat és a vendéglátóipar teljesítményét.

### 3. Saját vizsgálat



1. kép: Az étterem logója (Forrás: <https://sorkert.hu/termek/17-pizza-serrano/>)

#### 3.1. Célkitűzések

Vizsgálatom alapjául szolgáló cégnek a jelenlegi munkahelyemet vettem, ahol a szakmai gyakorlatomat is töltöttem üzletvezető pozícióban. Ennek köszönhetően betekintést nyertem a vállalkozás pénzügyeibe. Vizsgálódásom célja az étterem stabil pénzügyi helyzetének alátámasztása, jövőbeli tervek feltárása a még költséghatékonyabb és gyorsabb fejlődése.

#### 3.2. Erzsébet Sörkert Étterem és Pizzéria bemutatása

A gyakorlatomat egy, a fővároshoz közel elhelyezkedő város éttermében töltöttem Gödöllőn, az Erzsébet Sörkertben. Ez egy kellemes környezetben levő családi vállalkozás, a vendégek számára kényelmet és könnyebbséget nyújt az étterem által biztosított parkoló. Szomszédságában az Erzsébet Park található, ami Erzsébet királynéről és a parkban elhelyezett emlékműről kapta a nevét.

A Királyi Kastély és a kastélyhoz tartozó park is a közelben van, így a turistáknak is megfelelő az étterem elhelyezkedése.

Az étterem története több tízévre nyúlik vissza, ugyanis ilyenkor még a jelenlegi tulajdonosok felmenői keze alatt volt az irányítás és ilyenkor még inkább italokkal, kisebb nassolni valókkal és dohánytermékekkel (abban az időben még legális volt a dohánytermékek árusítása konkrétan bármilyen komplexumban). Azóta jelentős átalakulásokon ment keresztül az étterem.

Kialakításra került egy hatalmas, vendégfogadásra alkalmas terasz rész játszótérrel, kivetítővel, madáritatóval, központi kis faház megépítésével és különböző hangulatfestő elemekkel, ami az elmúlt egy évben még több bővítésen esett át, így minden évszakban megfelelő nagyságú vendégtér áll rendelkezésre a vendégeink részére. További alakításokat és bővítéseket vittek végbe a belső vendégtérben, több mint száz négyzetméternyi munka, illetve vendégfogadásra alkalmas terület került beépítésre.

A tulajdonos minden évszaknak megfelelő dekorációt készít, fest, illetve szerez be, hogy a vendégek még családiasabb és hangulatosabb helyen érezhessék magukat megfáradt hétköznapjaikon, vagy hétvégi kikapcsolódásuk részeként ételeik, italaik elfogyasztása közben. A családi vállalkozás élén jelenleg, egy fiatal házaspár áll. Mindkettőjüknek teljesen más orientáltságú diplomájuk és végzettségük van, családon belül vette át a fiatalabb generáció a vállalkozás vezetését.

Az üzlet mindennapi működésében részt vesznek, a családias hangulatot is megteremtik az alkalmazottakkal való törődéssel és folyamatos kommunikációval, irántunk való érdeklődésükkel. A családias hangulatot elősegíti még, hogy mint alkalmazottak nem vagyunk sokan, így a munkakapcsolat mellett személyes kapcsolatokat is ki tudunk alakítani.

Az étterem több mint tíz éve működik, viszont körülbelül öt évvel ezelőtt nőtte ki magát ténylegesen étteremmé. 2017-ben egy teljeskörű felújításon ment át az étterem. Mind a vendégtér, mind a munkaterület bővült és korszerű gépekkel lett ellátva.

Az étteremnek a legfontosabb a minőség, hogy mindenből a legjobbat tudjuk biztosítani vendégeink számára. Mind az alapanyagokból, készített italokból és ételekből, valamint a személyzet munkához való hozzáállásából és kiszolgálásból. Gödöllő nem nagy város, 30-35 ezer fő a lakossága és mint minden városban és helységben gyorsan terjed egy-egy helynek a híre, így nem csoda, hogy a legjobbak szeretnék lenni, hogy a jó hírünk egyre több vendéghez eljusson.

Az étterem hivatalos elnevezése az elhelyezkedéséhez köthető, mint Táncsics Mihály út 16, ebből jött a TaMi rövidítés.

A cég jegyzett indulási időpontja 2011. október 3.

A saját jegyzett tőke értéke 10 000 000Ft.

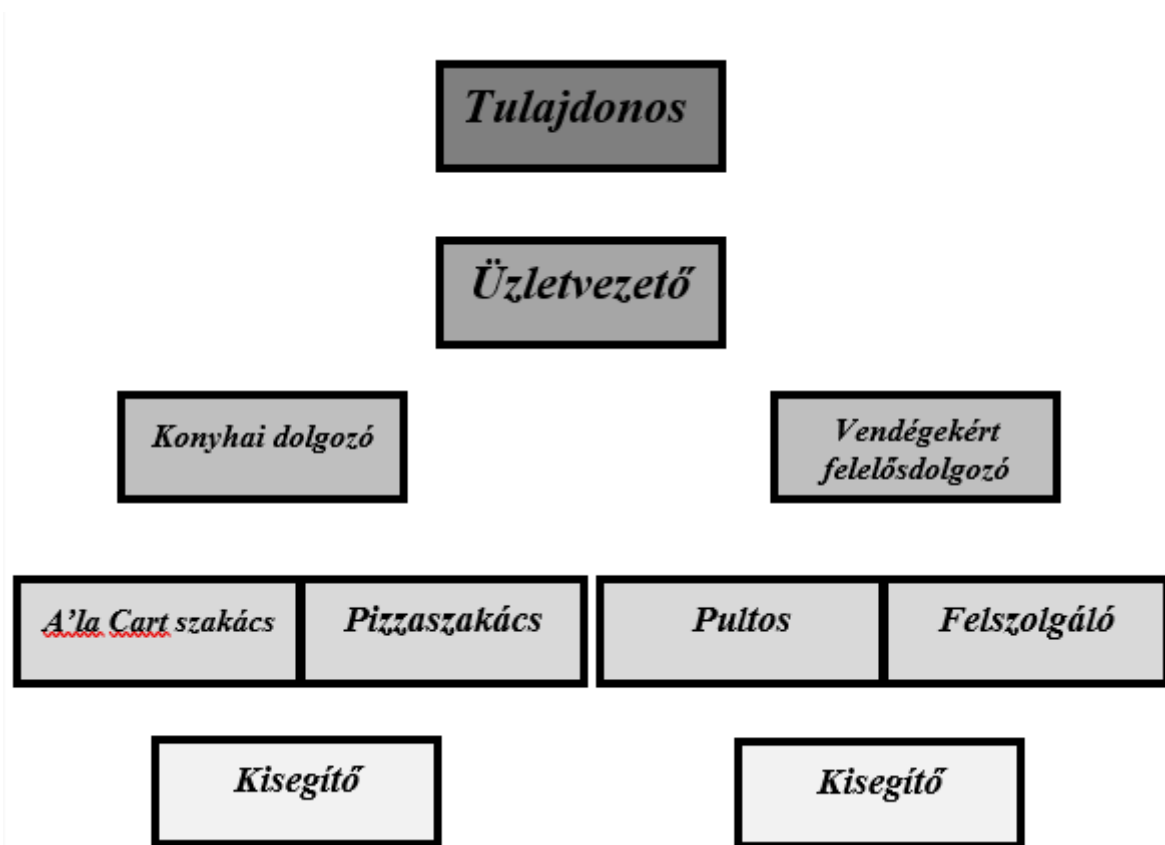
A vállalkozás szerkezetét tekintve bonyolultabb a helyzet. Hivatalosan mikrovállalkozásnak tekintendő az éves forgalom után, viszont az alkalmazottak száma meghaladja a mikrovállalkozásoknál megengedett maximális létszámot, általában az állandó munkaerő 15 és 20 fő között mozog, míg a főszezonban (körülbelül májustól- szeptemberig) alkalmazunk beugrós kiegészítő kollégákat is. Az alkalmazottak létráját az 1. ábrával szemléltettem.

Őket -amikor szükség van plusz emberre és kiegészítésre-, napi bejelentéssel alkalmazzuk, mivel nem teljes munkaidőben dolgoznak a cégnél. Az étteremben minden területen más és más arányban oszlanak el a munkaerő számai. Minden évszakban változó, hogy egy nap



hány ember dolgozik egyszerre az étteremben, értelemszerűen a főszezonban vagyunk bent a legtöbben. A vendégekkel általában négy ember foglalkozik, szakácsok közül hárman vannak bent A'la Cart pályán, pizzaszakácsok közül kettő, futárok közül is kettő, kisegítők közül pedig egy. Azt, hogy egy nap ki dolgozik milyen műszakban az egyéni megbeszélés alapja, mivel minden hétvégén és ünnepnapokon is nyitva tartunk (kivéve karácsony és újév), a hatékony munka elérése érdekében ehhez rugalmasan kell hozzá állnunk. Szakdolgozatom középpontjában a vállalkozások finanszírozása áll, így a jelenlegi munkahelyem Covid előtti, alatti, és utáni finanszírozásának vizsgálatát tűztem ki célul.

A bemutatásban szerepelni fog a cég mérleg, illetve eredménykimutatása 2019-2022-ig (az 1-8.számú mellékletben rögzítettem a dolgozatom végén), ezáltal képet kapunk a Covid előtti, alatti és a „kilábalási” időszakról. A későbbiekben vizsgálni fogjuk a jövedelmezőséget, az esetleges felvett hiteleket, majd interjút készítünk az étterem tulajdonosaival, hogy ők, mint vállalkozók, hogy élték át a helyzetet és mik a jövőbeni tervek, fejlesztések.



1. ábra: Alkalmazottak létrája (Forrás: Saját szerkesztés)

### **3.3. Alkalmazott módszerek**

#### **3.3.1. SWOT- Analízis**

A SWOT analízis egy hatékony eszköz és módszer a vállalatok vagy szervezetek számára, amely segít áttekinteni és értékelni a belső erősségeket és gyengeségeket, valamint az külső lehetőségeket és veszélyeket. Ez az eszköz hasznos a stratégiai tervezésben, az üzleti döntések meghozatalában és a versenyképesség növelésében. Az elemzést a vállalkozást érintő változásokkal folyamatosan lehet újítani és újra vizsgálni. A vállalkozás jellemzőit négy fő kategória alapján vizsgálja: erősségek (strengths), gyengeségek (weaknesses), lehetőségek (opportunities), veszélyek (threats). Ezeknek a vizsgált területek angol megfelelőinek kezdőbetűjéből alakult ki a SWOT szó (Balaton, 2014).

#### **3.3.2. Pénzügyi mutatók**

A jövedelmezőségi mutatók a vállalkozások hatékonyságát és eredményességét mérő pénzügyi mutatószámok, amelyek azt mutatják, hogy a vállalkozás mennyire képes nyereséget termelni az általa befektetett erőforrásokkal. A jövedelmezőségi mutatók általában az adózás előtti eredmény vagy az adó utáni eredmény alapján számítják ki, és azt mutatják meg, hogy mennyi nyereséget sikerült a vállalkozásnak előállítania az eladásokkal és a költségekkel kapcsolatos tevékenységei révén.

Az egyik legfontosabb mutató a ROE, ami a saját tőke jövedelmezőségét mutatja. Minél magasabb, annál magasabb a saját tőke általi hozam. Ezt az értéket az adózott eredmény és az átlagos saját tőke hányadosaként kapjuk meg. Mivel az adózott eredmény egy év alatt jön létre, ezt is éves távlatokkal számolhatjuk. Használatával megközelítőleg következtetni lehet a jövőbeni hozadéokra (Takács, 2021).

$$ROE = ROA * (\text{összes eszköz/saját tőke})$$

Egy másik fontos mutató a ROA, az eszközarányos nyereséget mutatja. Ennek a kiszámításához két alapvető dologra van szükség egy vállalkozásnál, az eredménykimutatásra és a mérlegre. A mérlegből az eszköz éves átlagát vesszük alapul. A ROA mutatóval a teljes vállalati vagyont vizsgáljuk (Takács, 2021).

$$ROA = (\text{adózott eredmény/árbevétel}) * (\text{árbevétel/összes eszköz})$$

A harmadik jövedelmezőségi mutató a ROS, mely a bevétel arányos jövedelmezőséget mutatja. A mutatóval ki tudjuk számítani azt az értéket, amely azt mutatja, hogy a vállalat milyen hatékonyan tud termelni a nyereség elérése érdekében. Az adózott eredmény és az értékesítés nettó árbevételének hányadosával számoljuk ki.

$$ROS = \text{adózott eredmény} / \text{értékesítés nettó árbevétele}$$

Mindhárom mutató a vállalatok hatékonyságának számítására szolgál és hogy a vállalkozás eszközeiből és forrásaiból milyen mennyiségű profitot tud elérni.

A mutatók segítségével különböző vállalatokat is egyszerűbben össze tudunk hasonlítani, ha ilyen kaliberű befektetésen gondolkozunk. Viszont, ha hosszútávú befektetésen gondolkozunk, nem feltétlen ezeket a mutatókat kell szem előtt tartanunk, és célszerű más mutatókkal (pl.: P/E vagy PEG) használni. Néhány fontos pénzügyi mutatót az 5. táblázatba foglaltam össze.

Elnevezés	Képlet	Forrás
<b>Tőkeellátottság</b>	Saját tőke/ Összes forrás	(Mundrák, 2021)
<b>Jegyzett tőke aránya</b>	Jegyzett tőke/ Mérlegfőösszeg	(Musinszki, 2013)
<b>Likviditás</b>	Forgó eszközök/ Kötelezettségek	(Szakács, 2009)
<b>Eladósodottság</b>	Összes eszköz-Saját tőke	(Zémán & Béhm, 2016)
<b>ROE</b>	Adózott eredmény/ Saját tőke	(Takács, 2021)
<b>ROA</b>	Adózott eredmény/ Eszközök	(Takács, 2021)
<b>ROS</b>	Adózott eredmény/ Ért. Nettó árbevétele	(Bognár, 2008)

5. táblázat: Pénzügyi mutatók bemutatása táblázatba foglalva

(Forrás: Saját szerkesztés)

**Tőkeellátottsági mutató:** Ez a mutató a hitelkockázat mértékét, illetve a cég stabilitását mutatja. Ezáltal értékelhető, hogy egy vállalat milyen szinten képes támaszkodni saját forrásaira és milyen mértékben épít külső erőkre. Ha a tőkeellátottsági mutató értéke közelít a nullához, a kötelezettségek aránya 100%-hoz annál intenzívebben támaszkodik külső

forrásokra a vállalat, ellenkező esetben a saját tőke dominál, ennek az aránya esik közelebb a 100%-hoz (Takács, 2021).

**Likviditás:** A likviditási ráta egy olyan „fizetőképességi” mutató, amely megmutatja, hogy a cégnek rövidtávon milyen a fizetőképessége. Legfőbb kérdése, hogy a vállalat képes-e eleget tenni a fizetési kötelezettségeinek. Ezek a ráták a vállalat folyó eszközei és kötelezettségei közötti kapcsolatot mutatják ki (Bélyácz & Pintér, 2023).

**Eladósodottság:** Ez a mutató az adott cég eladósodottságát fejezi ki százalékos formában. Alacsony eladósodottsági értékkel a cég jobban épít a saját tőkéjére, ami növeli a pénzügyi stabilitását és csökkenti a kockázatot, e fölött a cég már magas adósságállománnyal rendelkezik. Minden cégnél és iparágnál különbözik az optimális eladósodottság mértéke, ez az üzleti stratégiától és pénzügyi céloktól is függ. Általában elmondható, hogy 50-60% körül még kedvező, de a 100%-hoz közelítve, illetve e fölött a cégnek már magas az adósságállománya (Zémán & Béhm, 2016).

**Adósság és saját tőke aránya:** Ez a mutató megmutatja, hogy a cég hosszútávon milyen mértékben adósodott el. „Számításánál a mérleg forrásoldalán lévő tartós tőkelekötést veszik alapul, és azt 100-nak tekintve külön-külön megvizsgálják a saját tőkéhez és a hosszú lejáratú adóssághoz viszonyított arányát (Zémán & Béhm, 2019).”

Összefoglalva, mind a tőkeszerkezet és a jövedelmezőség fontos mutatók, hogy a vállalkozás pénzügyi teljesítményét értékelni tudjuk. A magas jövedelmezőségnek köszönhetően, a vállalkozás tőkeszerkezetének javulásához járul hozzá hosszútávon, míg fordítva is, ha megfelelő a tőkeszerkezet, segít a hosszú és magas jövedelmezőség elősegítésében.

### ***3.3.3 Kvalitatív kutatási módszer***

A kutatásokhoz a leggyakrabban használt módszer egy interjú készítése az érintettekkel, akik hiteles információkkal tudnak szolgálni az interjúnk előre megfogalmazott, vagy előre nem megfogalmazott kérdéseire. Az interjút választani, mint kutatási módszer akkor érdemes, hogyha a felek között fennáll a kölcsönös bizalom. Ezek az interjúk lehetnek strukturálatlanok vagy strukturálisak a felépítéstől függően (Poór, 2017.).

### 3.4. Eredmények

#### 3.4.1. SWOT analízis

Erősségek (S)	Lehetőségek (O)
<ul style="list-style-type: none"><li>- Jó elhelyezkedés</li><li>- Magas minőségű ételek és italok</li><li>- Jó ügyfél/diszpécsterszolgálat</li><li>- Jó marketing</li><li>- Innovatív ötletek</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Növekvő fogyasztási igény</li><li>- Turizmus fejlődése a városban</li><li>- Technológiai fejlődések a vendéglátásban</li></ul>
Gyengeségek (W)	Veszélyek (T)
<ul style="list-style-type: none"><li>- Évszakosság</li><li>- Alapanyag pazarlás</li><li>- Kis méretű benti vendégtér</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Magas beszerzési költség</li><li>- Munkaerőhiány</li><li>- Szabályozás szigorú betartatása (pl. vírus miatti szigorítások)</li><li>- Konkurencia</li></ul>

6. táblázat: Swot analízis az étteremről

*Forrás: Saját szerkesztés*

Az étteremről a különböző mutatószámok szemléltetésén kívül szerettem volna egy átfogó képet alkotni az étterem főbb jellemzőiről. Erre a 6.táblázatban megjelenített SWOT analízis volt segítségemre.

Az első, amire érdemes koncentrálni a meglévő erősségei az étteremnek. Az első pontot, mint jó elhelyezkedés már említettem az előbbieken. Általánosságban elmondható, hogy a vendégek előnyben részesítik az olyasfajta vendéglátó komplexumok látogatását, melyek rendelkeznek saját parkolóval. A körzetben rengeteg étterem üzemel, így igyekszünk a legmagasabb minőséget nyújtani mind ételekben, italokban, illetve a vendégek kiszolgálása terén is. Ha ez bármilyen okból kifolyólag nem felel meg egyes vendégeknek, kitűnő problémakezelő készséggel rendelkeznek a kollégák, így a panaszkezelés is megfelelő kezében van. Az innovatív ötletek mellett színes választékunk van az étlapon elérhető áron, aminek köszönhetően egy széles fizetőképes vendégkört tudunk megcélolni.

Mint mindenhol, ahol vannak erősségek, ott előfordulnak gyengeségek is. A mi esetünkben a legnagyobb ellenségünk az évszakosság és az időjárástól való függés, ezt nem tudjuk befolyásolni. Gyengeségeink között, amit nem csak mi, hanem sajnos az összes étterem elmondhat magáról, az az élelmiszerpazarlás. Ez nyilvánvalóan nem kizárólag a szakácsokon múlik, hanem a fogyasztó vendégeken is. Ha ezt minimalizálni tudnánk (akár csak a munkafolyamatok alatt keletkezett károkat), az a meglevő magas költségeken is tudna alakítani negatív irányba. Az utolsó általam megjelölt gyengeség a kis méretű belső vendégtér, ami meglehetősen korlátozza a különböző évszakokban a vendégek fogadását. Megfelelőbb elrendezéssel, vagy vendégtér bővítéssel ez orvosolható lenne, ezáltal több vendég fogadására lenne alkalmas az étterem ezzel a forgalmat is növelve.

Lehetőségeink között szerepel a kereslet ösztönzése. Ennek megcélzása reális a cég számára, hiszen folyamatosan alkalmazunk technológiai fejlesztéseket, például online vásárlást tett lehetővé a vezetőség. Ez lehetővé teszi, hogy online tudjanak fizetni, illetve a Covid utáni érintkezésmentességet is. Szem előtt kell tartanunk a vendégek szükségleteit, és ez jóval egyszerűbb vásárlási folyamatot eredményez, mint a személyes vagy a telefonos kapcsolatfelvétel. A keresletet a benti forgalomnál is tudjuk ösztönözni szakszerű felszolgálással és ajánlásokkal direkt értékesítéssel.

A veszélyek oszlopban szerepel a magas beszerzési költség, munkaerőhiány, évszakosság ugyanúgy, mint a gyengeségeknél, és a különböző korlátozások, ezek közé soroljuk a Covid-vírus miatt meghozott intézkedéseket is, mint például az éttermek bezárását és működtetésük korlátozását.

Az étterem költséghatékonyabb működéséhez a következő javaslataim lennének:

A meglevő erősségeket fenn kell tartani, hogy semmi esetben se változzon át 1-1 pont az étterem gyengeségévé. A gyengeségeket orvosolni szükséges, ezek között az évszakosság a legnagyobb befolyásoló tényező a bevételre való tekintettel, így a belső vendégtér fejlesztése, modernizálása és korszerűsítése a kertrészhez hasonlóan pozitív hatással lesz a forgalomra a szezonon kívül eső időszakokban is, illetve a fiatalos és friss megjelenéssel új potenciális vendégkört is megtudnánk célozni. Az élelmiszer pazarlást minimalizálni, az alapanyag felhasználást szigorítani, hogy minél kevesebb selejt képződjön, ezáltal az alapanyag költségből (anyagjellegű ráfordításokból) is tudunk faragni.

A magas beszerzési költség orvoslásán az infláció nem segít az étteremnek. Nyilvánvalóan az étteremnek az alapanyag-ár emelkedéssel a saját árain is kell, hogy

emeljen, de ezt mindig úgy teszi, hogy a vendégek számára is pénztárca barát és elérhető legyen minden, ami a szolgáltatásaink között szerepel. A magas beszerzési költségek csökkentésére az állandó beszállítóinkhoz érdemes lehet egyfajta törzsvásárlói kedvezményt kezdeményezni a hosszú távú partnerség kiegyezésével. Ennek is megvannak a maga előnyei és hátrányai.

A legfőbb előnye, ami a cég hasznára válik az az alapanyagokra felhasznált költségek csökkenése. Hátránya, hogy akár hosszú távú szerződésre is kötelezhetnek, így más opcionálisabb szállítóra nem tudunk váltani, ha időközben átállnánk egy másik céghez, mint áruszállító.

### ***3.4.2. A vállalkozás tőkeszerkezetének és jövedelmezőségének vizsgálata***

A mérleg és az eredménykimutatás egy vállalkozás életében elengedhetetlen az éves beszámolókból. Segítségükkel átfogó képet kapunk a vállalkozás pénzügyi helyzetéről és az esetleges befektetők is átlátják, hogy érdemes-e pénzt fektetni az aktuális vállalkozásba.

A mérleg, a vállalkozás nettó vagyonát mutatja meg. Az eredményét időszakosan továbbítani szükséges az állami szervek felé, így megtudják állapítani az anyagi helyzetből az adóalapot.

Az eredménykimutatás hasonlóan a mérleghez egy számviteli dokumentum, mely a cég vagyoni helyzetét mutatja be. A cég nyereségét, veszteségét, költségeit és bevételét. Megmutatja a vállalkozás eredményességét.

Ezeknek az eszközöknek segítségével szeretném az étterem pénzügyi helyzetét vizsgálni a megadott időintervallumban (2019-2022), mert ez az az időszak, ami lefedi a világjárvány előtti, alatti és utáni időszakot.

Az elmúlt évek mérlegeit és eredménykimutatásait, ha megvizsgáljuk, szembetűnő, hogy az eszköz és forrás (aktívák és passzívák) oldal az elvárásoknak megfelelően egyenlő, így nincs adóssága a cégnek, ezáltal tőkealapú a forrásszerkezete. Ez azt jelenti, hogy a vállalkozás elsődleges finanszírozási forrásként az alaptőkét, a tőkeemelésekből származó pénzeszközöket és/vagy az eredménytartalékot használja fel és egyáltalán nem, vagy csak minimális külső forrást használ a finanszírozásra. Egy ilyen forrásszerkezetű vállalatnak magasabb az önerő-arányos finanszírozási része, azaz nagyobb a saját tőkével finanszírozott eszközök aránya a vállalat vagyonában. Az ilyen fajta finanszírozási stratégia akár előnyös lehet olyan vállalatok számára, akiknek stabil jövedelmezőségük van és a külső finanszírozási lehetőségek költségeit (például magas kamat, hitelfelvételi költségek), illetve

ha a vállalkozás magasabb önerővel rendelkezik, az hosszútávon stabilabb alapokat képes biztosítani a működéshez, emiatt a költségvetési tervekkel könnyebb dolguk van mert csökkenti a külső hitelezőkkel járó függőséget, kötelezettséget és kockázatot mint például adósság törlesztés vagy kamat fizetés.

Jelen cégnél megfigyelhető a mérlegben az eredménytartalék felhalmozása az évek során. Az adózott eredményt minden évben tovább viszi és a saját tőke részeként apránként halmozza fel. Ennek az lehet a hátránya, hogy időigényes és a vállalkozásnak kevesebb rugalmassága van a finanszírozási lehetőségek terén. A 2021-es kamatmentes támogatási hitel igénybevétele szembetűnő, a saját tőke 2021-ről 2022-re 8044eFt-os értéknövekedést mutat, ami nem mutat olyan intenzív értéknövekedés mint például 2019-ben, az előző évhez képest 8077eFt-os növekedést produkált, viszont az évek nettó árbevételének értéke meg sem közelíti egymást, a 2022-es év árbevétele majdnem a duplája a 2019-es évnek. Mivel az eredmény visszaforgatásával, évről évre növekszik a saját tőke a cég a nyereséget saját célokra tudja felhasználni, így, ha folyamatos bővítéseket, fejlesztéseket szeretnénk elérni, ez a legkézenfekvőbb és legbiztonságosabb módszer.

Az étterem forráselemek költségének nagy százalékát az anyagjellegű ráfordítások teszik ki. Ez az összeg is minden évben folyamatosan növekszik. A vizsgált évek alatt a nettó árbevételhez képest átlagosan 68,76% volt az anyagjellegű ráfordítások aránya. Így az összes közül ez a legmagasabb forrásköltsége a cégnek. Ehhez hasonló értékben mutatva a személyi jellegű ráfordítások százalékban átlagosan 26,21%-ott vett igénybe a nettó árbevételből. A maradék  $\approx 5\%$ -ot az értékcsökkenés, illetve az egyéb jellegű ráfordítások teszik ki.

A 2019-es év volt az első olyan év, ami teljességében az étterem normál működésére tudott koncentrálni egész éves nyitva tartással, mivel a 2017-es év végétől a 2018-as év közepéig az egész komplexum teljeskörű felújításon esett át. A negatív értékeken sikerült túllendülnie az étteremnek, minden érték pozitív irányba mozdult. A saját tőke értéke majdnem eléri az előző év értékének a dupláját, és a nettó árbevétel is nőtt. A likviditási ráta értéke folyamatosan növekedett az elmúlt években. A magas likviditás azt jelzi, hogy elég likvid eszköze van a vállalkozásoknak a rövidtávú kötelezettségek finanszírozására, így ez kedvező lehet számukra. A magas likviditásnak és erős tőkének köszönhetően a vállalkozás pénzügyeinek helyzete stabil és a piaci változásokra is hatékonyabban tud reagálni. A ROE, ROS, illetve a ROA értéke ideálisnak mondható a vállalkozás tevékenységeit tekintve. A felújítás után és a vírus előtt az volt az egyetlen év, amikor nem volt számottevő befolyásoló

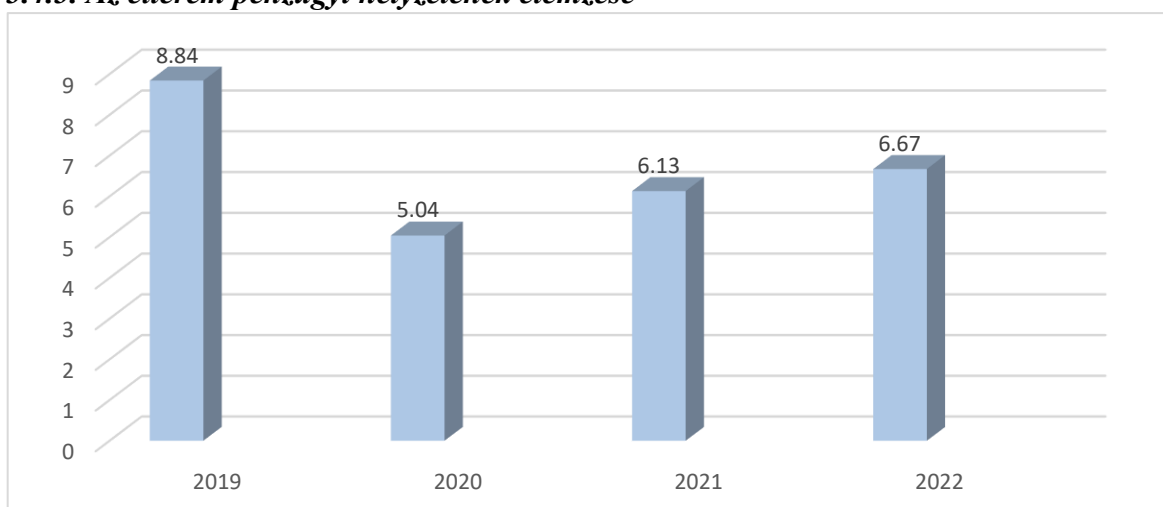


tényező a forgalmat tekintve. Viszont 2020-ban már nem ez volt a helyzet, ugyanis a vírus 2019-ben indult és 2020 elején regisztrálták az első fertőzötteket országunkban. Az első Covid hullám is nehéz volt, de mindenféle külső segítség és támogatás nélkül túl tudott lendülni az étterem ezen az időszakon, majd a későbbiekben látták szükségesnek a külső támogatáshoz való folyamodást. Ebben az évben két hosszabb időszakra is zárva kellett, hogy tartson az étterem. Az első időszak márciustól- május végéig, a második novembertől- a következő év májusáig tartott. Ez volt az az időszak, ahol a vezetőségnek hitel mellett kellett döntenie, hogy túl élje az időszakot. Az eredményeken látszik a csökkenés és a gyengülés, amely alap esetben nem veszélyezteti a vállalatot, ha például nem az előző évhez nézzük az eredményeket, hanem csak rápillantunk egy cég mérlegére. Mivel összehasonlítjuk az éveket és a vírus jelenléte köztudott, nem okoz meglepetést a csökkenő teljesítmény a vállalkozás pénzügyeiben. A következő vizsgálandó évünk a 2021-es év. A 2021-es év májusáig zárva tartott az étterem, kizárólag elviteles, illetve házhozszállítási lehetőség volt, az étteremben a vendég a rendelt áru átvételénél több időt nem tölthetett. A vizsgált cég szerencsés helyzetben volt a Covid alatt, mivel a házhoz szállítást igénylő vendégköre is hosszú évek alatt fel volt építve. Előnyös volt a cég számára a már meglévő géppark, illetve a megnövekedett kiszállítási forgalom következményeként megnőtt üzemanyag használati költségek után az Áfa-t mint cég vissza tudta igényelni. A főnökség egy alkalmazotttól sem szeretett volna megválni és az időszakosan (drasztikusan) lecsökkent árbevétel miatt hitelfelvételhez folyamodtak, ami a Kamatmentes Újraindítási Gyorskölcsön Hitelprogramon belül a GINOP-9.1.1-21 azonosító jelet kapta (MFB, 2021.). Az összeg, ahogy a mérlegben is látszik (Hosszú lejáratú kötelezettségek) 10 millió forint volt. Ezen felül a cég egyfajta strukturális ágazati bértámogatást igényelt, ami a GINOP-5.3.10-VEKOP-17 azonosító jelet kapta, ennek segítségével alkalmazottakat tudott felvenni a cég. Ez az eredménykimutatásban is látszik, 2021-ben az előző évekhez képest hirtelen megnőtt az „III.Egyéb bevételek” értéke. Ezek voltak azok a külső támogatások, melyek megmentették a céget a totális csődtől. Májustól az étterem újra rendeltetészerűen tudott működni, majd addig még el nem ért forgalmat sikerült produkálnia a cégnek. Ez nyilvánvalóan köszönhető a bő fél éves bezártságnak, illetve az árak emelkedésének is. A 2022-es év második hónapjában törölték a világjárvánnyal kapcsolatos óvintézkedéseket, ami az év eredményein is meglátszik. Az előző évhez képest általánosságban nőttek az értékek mind a mutatószámok között, mind a mérleg, illetve az eredménykimutatás értékeiben is. A mérlegben az eszközök és a források is növekedést mutatnak. Az eredménykimutatásban a

nettó árbevétel addig a vállalkozás életében sosem elért növekedést produkált és csak pozitív értékeket bizonyít.

A cég a Covid-19 világjárvány ellenére is tudott pozitív eredményeket produkálni. Ez persze köszönhető az állam által elrendelt intézkedéseknek is. Az elrendelt intézkedések között voltak különböző adótámogatások. Ezen belül volt például az adókulcs csökkentés 2020. július 1-től 2022. december 31-ig, így a vendéglátó ipari tevékenységekre az általános forgalmi adót 5%-ra csökkentette 27%-ról, illetve az 5%-os áfa utáni 4%-os turisztikai hozzájárulást is átmenetileg eltörölték. A vendéglátó tevékenységeket ellátó vállalkozások számára lehetővé tették az adóalapból igénybe vehető adókedvezményt. Ennek összege az adóévi bevétel 50%-a lehetett 500 millió forintig. A kilátástalan helyzetbe kerülő vállalkozásoknak volt lehetősége az adóhátralék törlesztésének a halasztására. Az adótámogatások mellett többféle támogatás is igényelhetővé vált, például a fent említett kamatmentes hitel, amit a vállalkozások tetszőlegesen használtak fel az üzlet megmaradásához, például az alkalmazottak bérének kifizetésére, különböző finanszírozásokra. A vállalkozás fennmaradása azonban nem csak az állam által kínált támogatásoknak köszönhető, hanem az étterem tulajdonosának, Damásdi Dánielnek is, aki az előző évekből felhalmozott profitot a Covid időszakában is előrelátásának és megfontoltságának köszönhetően jól tudta felhasználni a vállalkozás költségeinek finanszírozására, és a hirtelen megjelenő nehézségek és külső helyzetek által bekövetkezett problémákra jól tudott reagálni, még ha a cég ebben az időszakban csak minimális profitot termelt.

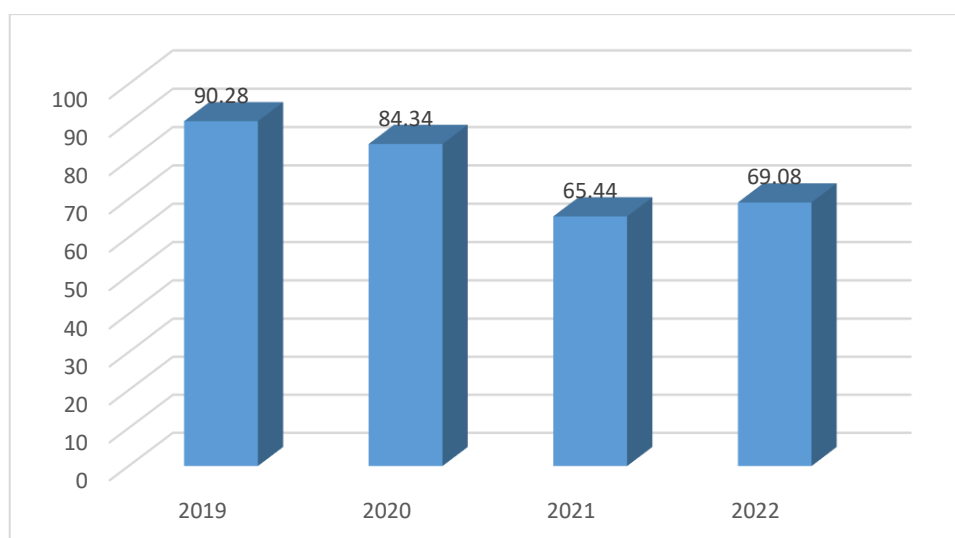
### 3.4.3. Az étterem pénzügyi helyzetének elemzése



2. ábra: A likviditás mértéke az étteremben 2019-2022 (%-ban megadva)

*Forrás: Saját szerkesztés*

A likviditás értéke minden cégnél egyedi, értéke a mérleg segítségével a forgó eszközök és a rövid lejáratú kötelezettségek hányadosaként számolható. A likvid érték megmutatja, hogy egy cég milyen mértékben képes teljesíteni kötelezettségeit készpénzben, illetve eladható eszközökben (Bélyácz & Pintér, 2023). A vizsgált évek alatt a likviditási ráta eredményeként a 2. ábrán látszik, hogy a cég képes finanszírozni a kötelezettségeit. A legmagasabb számolt érték 2019-ben, az első vizsgált évben volt. A legalacsonyabb számolt érték a 2020-as évben volt, az előző évhez képest ez drasztikus csökkenésnek mondható. Ez a csökkenés a Covid következményeként alakult ki. A következő évben lassú, de biztos növekedés látható. Az első vizsgált évhez 2019-hez képest, 2022-re a rövid lejáratú kötelezettségek értéke a háromszorosára nőtt.



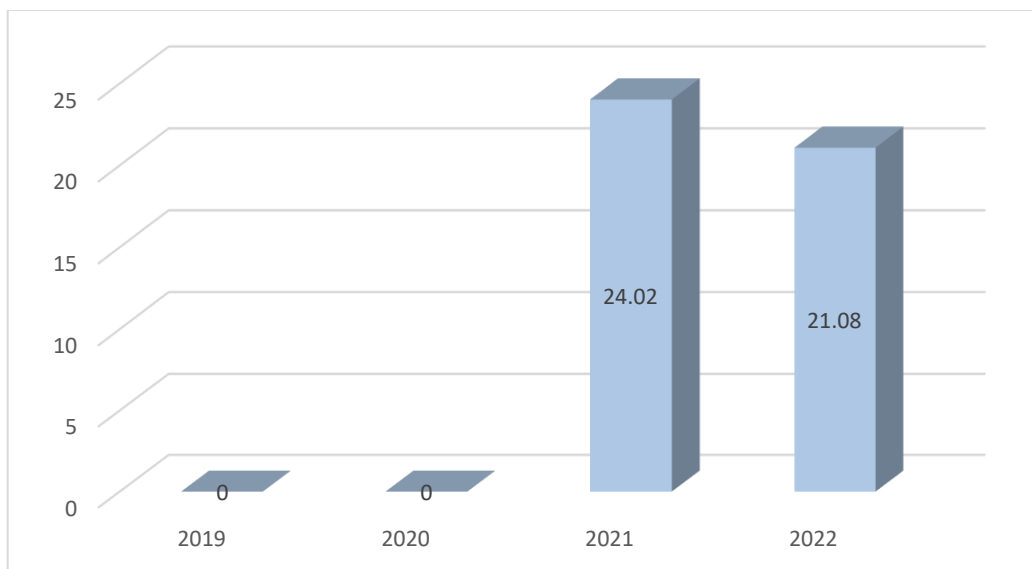
*3. ábra: A saját tőke aránya az étteremben 2019-2022 (%-ban megadva)*

*Forrás: Saját szerkesztés*

A második értéksort a 3. ábrával szemléltettem, mint a cég saját tőkéjének aránya. Átlagosan ennek a mutatónak az elvárt értéke 65:35, tehát az adósság aránya ideális esetben maximum 65%-ot tesz ki a saját tőkéhez képest, ez az érték minél alacsonyabb, annál kisebb az eladósodottság kockázata (Zémán & Béhm, 2016).

Az étteremnél az összes vizsgált évben igen magasan van a saját tőke aránya, ez több mint ideális. 2019-ben volt a saját tőke aránya a legmagasabb, 90,28%. A következő évben minimálisan lecsökkent 84,34%-ra. Az utolsó két vizsgált évben nagyobb mértékű csökkenés figyelhető meg, de még a 65,44-es és a 69,08-as érték és több mint ideális a cég számára. A vírus miatti helyzet kialakulásának volt köszönhető a csökkenés, de a cég így is

stabil tőkével rendelkezik. Habár az első és az utolsó vizsgált év között több mint 20%-os eltérés van, a vírust a hátunk mögött hagyva lassan és stabilan növekedni fog, ahogy a mérlegben is évről-évre növekszik a saját tőke értéke is, annak ellenére, hogy a kötelezettségek 2019-hez képest 2022-re megközelítőleg a nyolcszorosára nőttek.



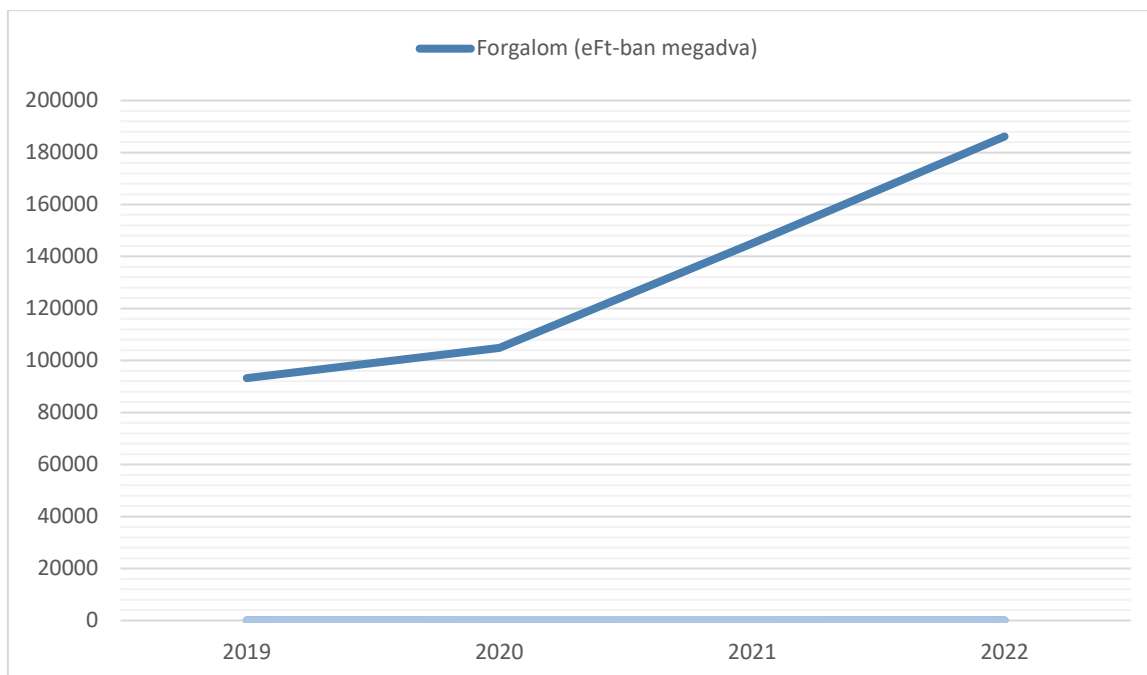
4. ábra: Az adósság és saját tőke aránya az étteremben

*Forrás: Saját szerkesztés*

A 4.ábrába foglalt következő mutató, az adósság és a saját tőke aránya, ami a cég eladósodottságát mutatja hosszú távon. Általánosságban kimondható, hogy ennek az értéke maximum 60%, efölött a cégek magas adósságai vannak. Ez a mutató is ad egy átfogó képet a cég stabilitásáról (Zéman & Béhm, 2019).

Ahogy látszik a vizsgált négy év alatt az első két évben 2019-ben és 2020-ban a cégnek egyáltalán nem volt semmilyen hosszú lejáratú kötelezettsége, adóssága. Ez 2020-tól változott amikor is az adósság saját tőke aránya 24,02, ez a Covid-vírus után felvett hitel miatt nőtt meg. Ez az összeg a következő évben csökkent, mivel a saját tőke aránya nőtt az előző évhez képest.

Habár a táblázatba foglalt utolsó sor nem tartozik a pénzügyi mutatók közé, fontosnak tartom kiemelni a vállalkozás forgalmának folyamatos és szemmel látható növekedését, ezt egy diagram segítségével szemléltetem is.

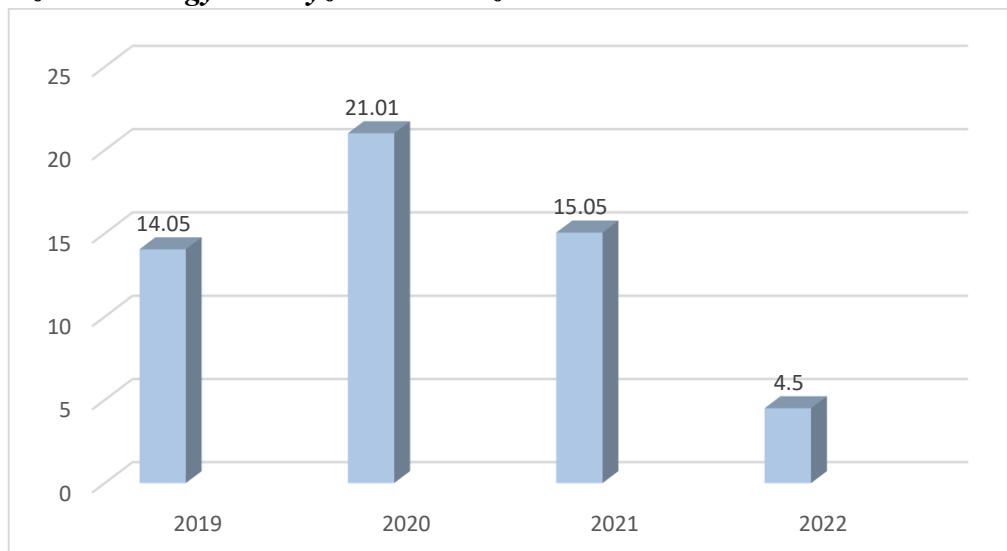


5. ábra: Az étterem forgalmának alakulása 2019-2022-ig

*Forrás: Saját szerkesztés a mérlegek alapján*

Ahogy a 5. ábrán is látszik, 2019-ben 93 millió Forint volt az étterem nettó árbevétele, ehhez képest a 2020-as év a Covid ellenére még magasabb bevételt produkált. 2019-hez képest 2022-re mindössze négy év alatt az étterem megduplázta a nettó értékesítés árbevételét.

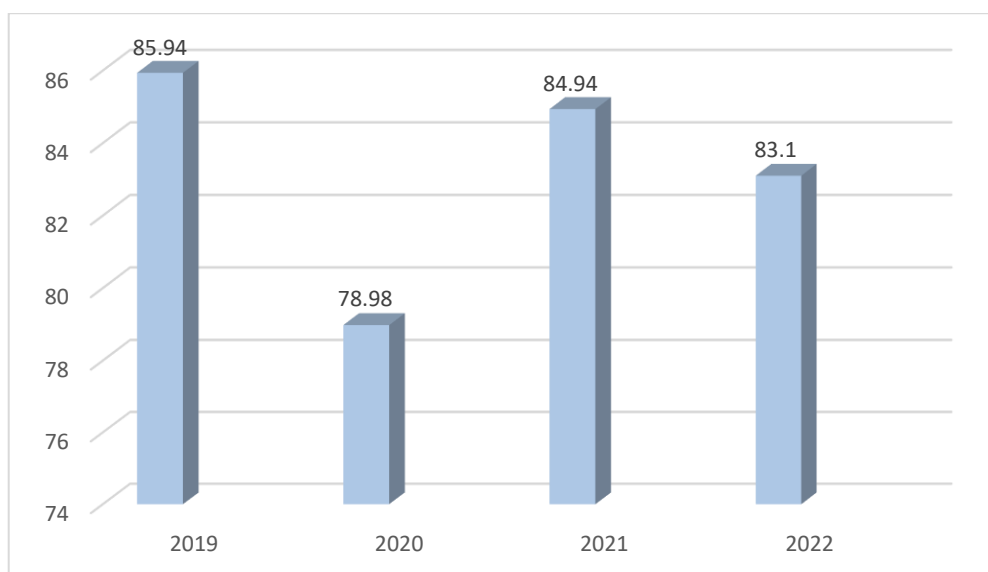
#### 3.4.4. Az étterem vagyoni helyzetének elemzése



6. ábra: A befektetett eszközök aránya az étteremben (%-ban megadva)

*Forrás: Saját szerkesztés*

Az étteremnek a befektetett eszközök teljes egészét kiteszik a tárgyi eszközök. Ennek nagyrésze a termeléshez szükséges eszközöket, műszaki berendezéseket, gépjárműparkot teszi ki, illetőleg az éves felújítások, frissítések és ide értendők. A 6. ábrán jól láthatók az értékek, 2019-ben ennek az aránya 14,05% volt, ettől az értéktől drasztikus eltérés nincsen a további években, 2020-ra közel 7%-os növekedés látható, majd 2021-re visszaesett az érték majdnem az első számolt értékre, 1% eltéréssel, majd 2022-re bő másfél százalék növekedés számolható. Ez pénzbeli összegeket tekintve drasztikusabbnak tűnik, 2019-ben 3302e Ft, majd 2022-ben 9152e Ft volt. Ez 277%-os emelkedést jelent.

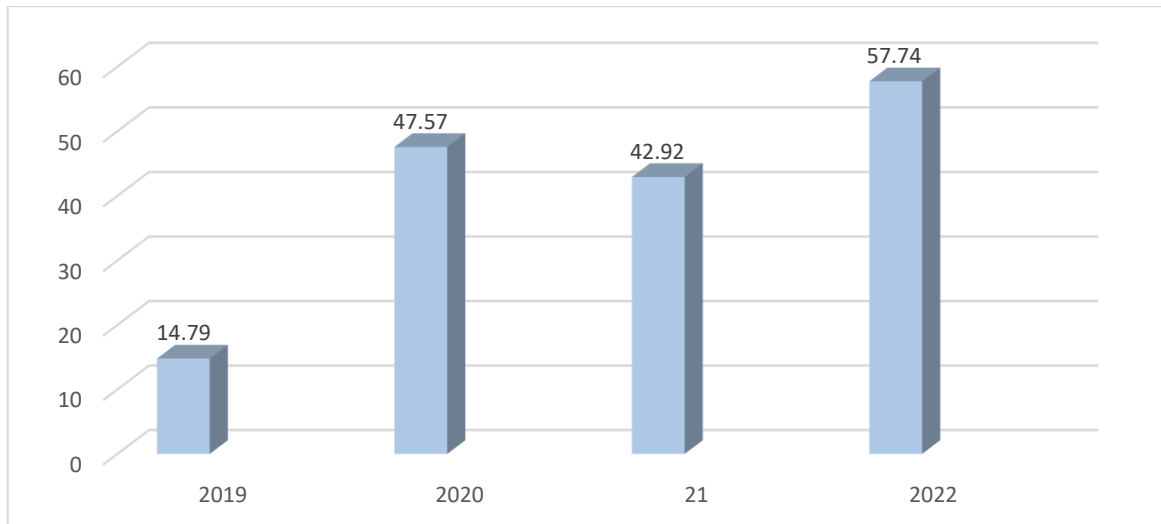


7. ábra: A forgóeszközök aránya az étteremben 2019-2022 (%-ban megadva)

*Forrás: Saját szerkesztés*

Forgóeszközök közé soroljuk azokat az eszközöket, amik nem tartósan, maximum 1 évig-jelen esetben az étteremnek- szolgálják a termelési tevékenységeket (Békés, Halász, Szabó, & Varga, 2022).

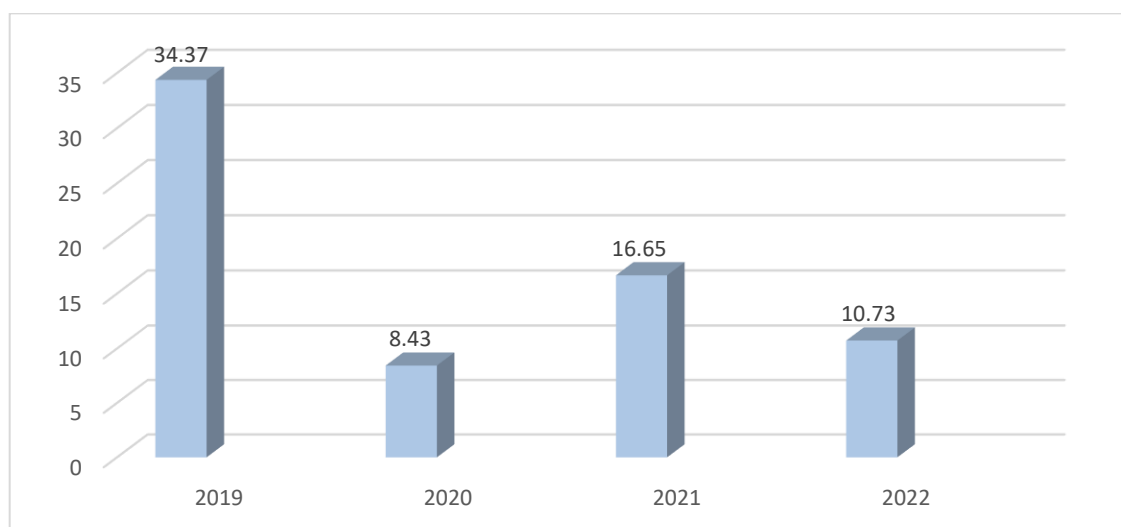
Ahogy a 7. ábrán is látható, az étteremnél a forgóeszközök aránya a legmagasabb, ez a rendelkezésre álló nagy készlet miatt ilyen magas. Az eszköz állomány jóformán alapanyagokból, kész termékekből és eladásra váró termékekből tevődik össze. A számolt értékek között nincsen drasztikus különbség, a 2020-as évben volt egy majd 7%-os csökkenés az előző évhez képest, de ez is a Covid-világjárvány miatt volt.



8. ábra: Az eredménytartalék részaránya az étteremben 2019-2022 (%-ban megadva)

*Forrás: Saját szerkesztés*

A következő vagyoni elemzéshez használt mutató a 8. ábrával szemléltetett eredménytartalék részarányának mutatója. Az eredménytartalékok az előző évekből felhalmozódott tőke. A minél magasabb eredménytartalék arány utalhat a vállalkozás nyereséges gazdálkodására. Ezt a pénzszeget a vállalkozások felhasználhatják tulajdonképpen bármire, de általában a vállalkozás fejlesztésére, bővítésére, osztalékként való kifizetésre szokták felhasználni (Stágel, 2017). Az éttermet tekintve a vizsgálat eredményeként kapott számokon megfigyelhető, hogy folyamatosan növekszik ennek a mértéke. 2019-ben egészen alacsony 14,79%-os eredménytartaléka volt a cégnek, 2021-ben 2020-hoz képest minimális visszaesés látható, de 2022-re 2019-hez képest négyszeresére nőtt a cég eredménytartaléka.

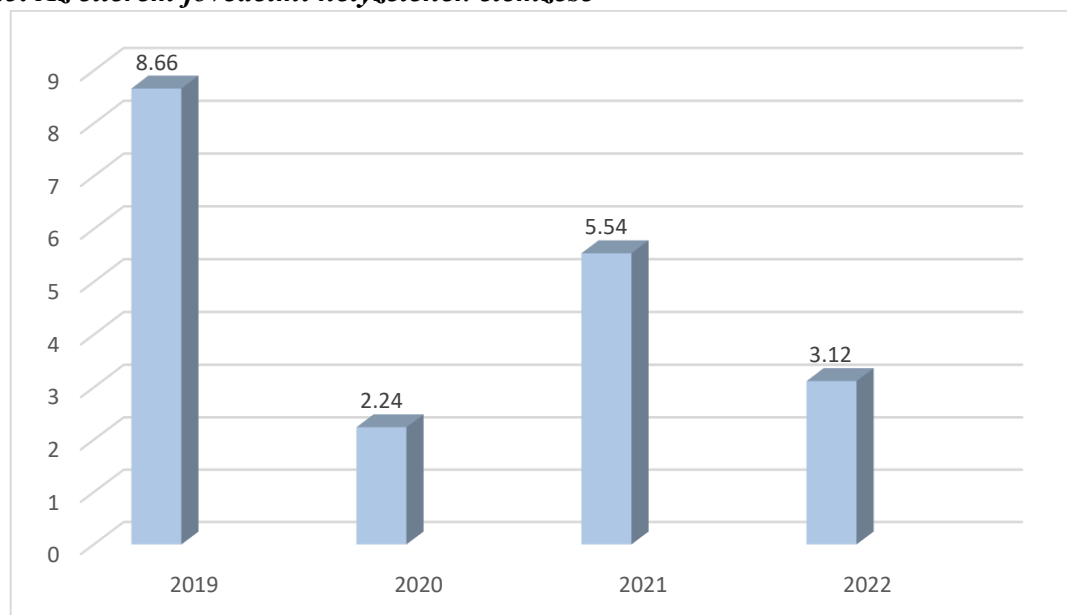


9. ábra: Az eszközarányos nyereség az étteremben 2019-2022 (%-ban megadva)

*Forrás: Saját szerkesztés*

Az utolsó használt mutató a vagyoni helyzet elemzéséhez a ROA, vagyis az eszközarányos nyereség mutatója. A ROA kiszámolásával megkaphatjuk, hogy a cég milyen hatékonyan használja a forgó- és befektetett eszközöket, illetve, hogy az évek alatt a profitot milyen eszközérték használatával érték el. Minden vállalatnál más az ideális mértéke a ROA-nak, ez főleg a saját pénzügyi céloktól függ, magasabb ROA követelésnél általában a fő cél a gyors növekedés és a hozam maximalizálás, alacsonyabb elvárt ROA értéknél általában a hosszútávú pénzügyi stabilitás fenntartása a cél (Szász & Demeter, 2017). Az elmúlt négy év számolt értékei meglehetősen ingadozóak ahogy a 9. ábrán is látszik. 2019-ben 34,37%, 2020-ban 8,43%, 2021-ben 16,65% majd 2022-ben 10,73% volt. Ezek az ingadozó eredmények a strukturális változásoknak és a piaci környezetváltozásoknak is köszönhető, ezalatt értem az étteremben történő nagymértékű beruházásokat, illetve az ár növekedést, inflációt.

#### 3.4.5. Az étterem jövedelmi helyzetének elemzése



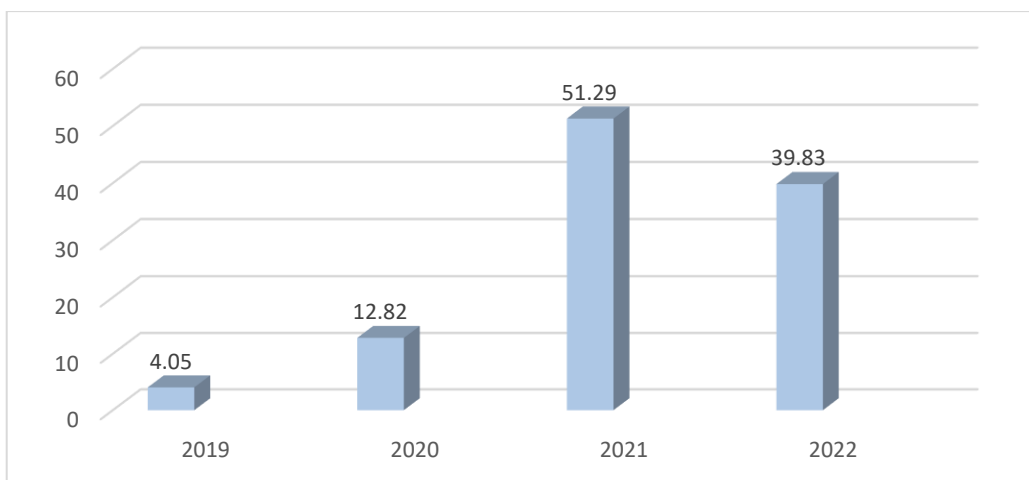
10. ábra: Árbevétel arányos eredmény az étteremben 2019-2022 (%-ban megadva)

*Forrás: Saját szerkesztés*

Az étterem jövedelmi helyzetének elemzéséhez első körben a 10. ábrán is feltüntetett árbevétel arányos eredményt szemléltettem. Az árbevétel arányos eredmény kiszámolásával az éves nettó árbevételt alapul véve, megtudjuk, hogy hány százalékos hasznot eredményezett a cég (Zéman & Béhm, 2019). Az elmúlt négy év alatt meglehetősen ingadozó eredményeket kaptam, folyamatosan hullámzik. Az első vizsgált évben 2019-ben az eredmény a többi évhez képest magasnak mondható, ez 8,66% eredménnyel zárult. A



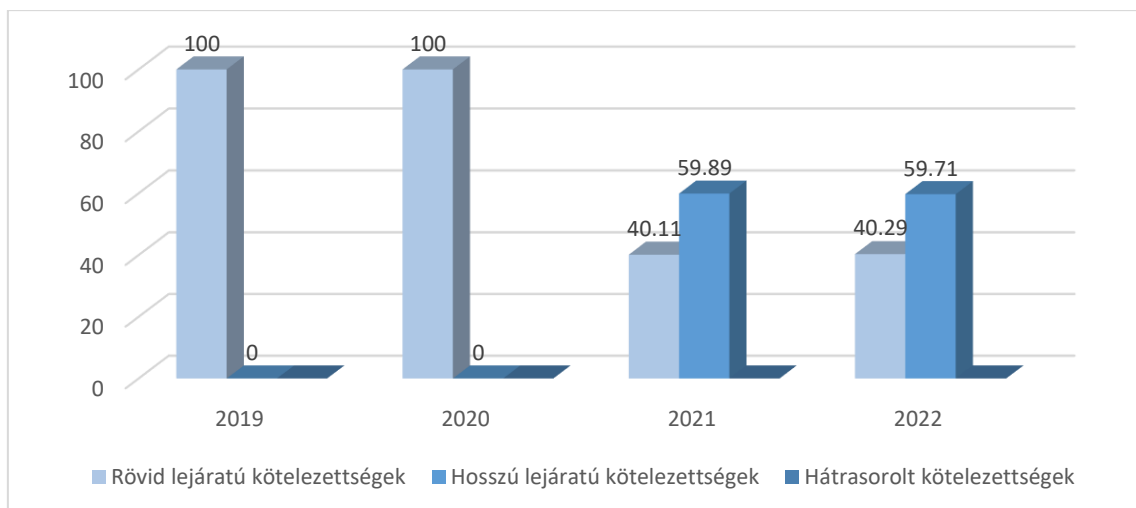
többi évben csak ettől hol alacsonyabb, hol magasabb eredményeket kaptam. 2020-ban nagyobb csökkenés figyelhető meg, 2021-ben minimális növekedés és 2022-ben ismét csökkenés látható az előző évhez képest.



11. ábra: *Nettó eladósodottság az étteremben 2019-2022 (%-ban megadva)*

*Forrás: Saját szerkesztés*

A 11. ábrán a számolt mutató a nettó eladósodottság mutatója. Ez megmutatja, hogy a cég milyen mértékben képes a kötelezettségeket saját tőkéből fedezni. Elmondható, hogy ennek az eredménye minél alacsonyabb, annál jobb (Mundrák, 2021). Jelen cégnél a legmagasabb számított eladósodottság aránya meghaladja az 50%-ot. A többi évhez képest ez meglehetősen magas arány, de mivel ebben az egy évben volt ilyen magas nem jelent veszélyt a cégre nézve. A legalacsonyabb érték 2019-ben volt 4,05%, ami a következő évre a háromszorosára, 12,82%-ra nőtt. A 2021-es eredmény többek között a hirtelen megnövekedett kötelezettségekből adódik, a cég akkor igényelt hitelt a költségek finanszírozására. Ez az eredmény azonban a többi mutató, illetve a folyamatos fejlődés mellett aggodalomra egyelőre nem ad okot.



12. ábra: A kötelezettségek megoszlása az étteremben 2019-2022 (%-ban megadva)

*Forrás: Saját szerkesztés*

A kötelezettségeket tekintve az arányok teljes mértékben a rövid- illetve hosszú lejáratú kötelezettségek között oszlik el. Ahogy a 12. ábrán is látszik 2019-ben és 2020-ban nincs hosszú lejáratú kötelezettség, így 100% a rövid lejáratú kötelezettségek aránya. 2021-ben a rövid lejáratú kötelezettségek aránya 40,11%, a fennmaradó 59,88% teljes mértékben a felvett 10 millió forintos hitellel kapcsolatos hosszú lejáratú kötelezettséget fedí. A 2022-es évben ugyanazok a körülmények, mint az előző évben, a minimális arányváltozások a rövid lejáratú kötelezettségek minimális emelkedésének köszönhető, így az arány 40,29% a rövid-, és 59,70% a hosszú lejáratú kötelezettségek aránya a vállalkozásnál.

A cégnél hátra sorolt kötelezettségek egyáltalán nincsenek.

### 3.4.6. Kitekintés, interjú

Dolgozat készítése során fontosnak tartottam, hogy készítsek a vállalkozás vezetőivel egy interjút, mint cég tulajdonosok a vendéglátásban, hogy ők, hogy vészték át az időszakot, mint vállalkozó, hogy tudott a vállalkozás a vírus alatt is hatékonyan működni és hogy mik a jövőbeni terveik.

Az épület, mint vendégfogadásra alkalmas helység 1996.05.01-jén nyitott meg, akkor még csak italfogyasztási lehetőség volt. 2011-től került a fiatal házaspár irányítása alá, majd 2017-ben esett át a teljeskörű felújításra.

Az interjú során elhangzott kérdések közül a legaktuálisabb a Covid alatti időszakot öleli fel, hogy hogyan maradt fenn a vállalkozás a rossz körülmények ellenére. Dániel elmondása

szerint „...az étterem volt már ilyen helyzetben a felújítás miatt, amikor konyhát béreltünk, hogy ez időszak alatt is tudjunk bevételhez jutni és házhoz szállítani vendégeink számára, ezért a vírus által okozott helyzet **felismerésével** tudtunk gyorsan reagálni. A bizonytalanság volt nehezebb, hogy nem tudtuk mikor lesz vége.” Ha az étteremben nem lett volna ilyen szituáció az elmúlt években valószínű, hogy az első hullámban nem tudták volna ilyen gyorsan felvenni a lépést. „...szerencsés helyzetben vagyunk, mert fel van építve egy vendégkörünk azok között, akik házhoz rendeltek.” A környező vendéglátó egységek 1/3-a a vírus előtt nem szállított házhoz ételt, így teljesen új rendszerhez kellett alkalmazkodniuk, ha egyáltalán tudtak és volt kereslet az irányukban. A vírus alatt nem váltak meg egy alkalmazottól sem, a meglévők „forogtak be” más és más pozíciókba (pl. felszolgáló->futár). „...szerencsére a kollégák is elfogadóak voltak a helyzettel és lehetőségekkel kapcsolatban, nem váltunk meg senkitől a vírus alatt. Fiatalos csapatunk van, nem rémültek meg a vírustól, azonban az óvintézkedések, mint például maszk, kesztyű és kézfertőtlenítő használata azonnal bevezetésre került.”

A kiszállítási forgalom növekedése miatt a hatékonyabb és gyorsabb munkavégzés végett beszerzésre került még jármű a gépparkba, illetve még egy bankkártya leolvasó terminál, hogy ki lehessen szélesíteni a szállítást a környező városokra is (például: Szada, Mogyoród).

Az interjú zárásaként a jövőbeli tervekről kérdeztem. „...jövőbeli tervek persze vannak hosszabb távon is, de jelenleg kivárunk a beruházásokkal a gazdasági válság miatt. Szeretnénk majd a kereslet növekedésére koncentrálni, a kiszállítási területet és az online rendelési lehetőségeket bővíteni nem csak ételekkel, hanem saját logós termékekkel, konyhai eszközökkel például: pizzaszeletelő, kés, kötény stb., illetve a későbbiekben szerepel a tervek között különböző workshopok, interaktív programok lebonyolítása.” A tulajdonosok a cég jövőjével kapcsolatban folyamatos fejlődést látnak, amiért időről- időre tenni is fognak és mi, mint alkalmazottak segítjük őket ebben.

## 4. Következtetések, javaslatok

Szakedolgozatom témájának választásakor a kis- és középvállalkozások finanszírozását találtam a legérdekesebbnek, mivel ez adja az összes vállalkozás alapját, így szerettem volna mélyebbre ásni a témában. Tanulmányaim elvégzése közben vendéglátó komplexumban dolgoztam, mint üzletvezető és a 2. félévtől jelent meg a Covid vírus Magyarországon, így aktuálisabb téma nem is lehetne, mint az étterem pénzügyi helyzete a vírus előtt, alatt és után.

Vizsgálatom során érzékelhető volt számomra, hogy a szükséges alaptudás megléte nélkül az elméletet tekintve, hozzá sem tudtam volna fogni a személyes vizsgálódásnak. Egy vállalkozó számára elengedhetetlen a mérleg, eredménykimutatás és különböző pénzügyi mutatók ismerete, ha jól működő vállalkozást szeretne üzemeltetni, azonban a vizsgálódás közben szembetűnő volt számomra, hogy minden vállalkozásnak más finanszírozási mód alkalmazása a praktikus.

A vizsgált cégnek az elhelyezkedése hatalmas előny volt, nagyrészt az agglomerációs gyűrűnek volt köszönhető az, hogy a Covid időszaka alatt is tudtunk aktívan tevékenykedni az étteremben házhoz szállítással orientáltsággal Gödöllőn, illetve a környező területek vásárló vendégeinek számára.

A cég által képviselt finanszírozási mód nem kockázatvállaló. A vírus alatti időszakban ez teljesen érthető egy családi vállalkozás üzemeltetésénél. A szükséges támogatások igénybevételelétől eltekintve a cég az adózott eredmény visszaforgatását preferálja a saját tőkébe, ebből kerülnek finanszírozásra a különböző fejlesztések az étteremben. Ez egy lassú, időigényes tőkegyűjtő módszer, de annál biztonságosabb és stabilabb pénzügyi helyzetet képes biztosítani. Egyelőre a cégnek nincsenek befektetései, de az interjú készítése során felmerültek a jövőbeni tervek az étterem körüli beruházásokról és a későbbi tervekről, ami a felhalmozott tőkéből kerül majd finanszírozásra. A vállalkozás részletes vizsgálata során egyértelmű, hogy az étterem működéséhez szükséges eszközöket szinte teljes mértékben saját tőkéből kerül finanszírozásra, annak ellenére, hogy a Covid okozta károk után hitelt vettek igénybe. A gyorsabb és hatékonyabb fejlődés érdekében érdemes lehet igénybe venni hosszú lejáratú külső forrásokat.

A pénzügyi helyzetet vizsgálva elmondható, hogy a cég a Covid alatti időszakban nem volt képes nagymennyiségű hasznot termelni és az állam általi támogatások nélkül veszteséges

lett volna az elmúlt két évben (2021-2022). A jövőre nézve még kérdéses, hogy mikor tud rendeződött anyag- és energiaárak mellett megfelelően a haszontermelésre koncentrálni az étterem.

Összességében elmondható, hogy az étteremnek stabil a pénzügyi háttere és folyamatos növekedésnek, fejlődésnek örvend, de mindig lesznek a gazdaságot befolyásoló külső tényezők (pl. Covid, háború), amire a vállalkozás vezetőinek ugyanolyan hatékonyan, átgondolva és rugalmasan kell hozzá állniuk, mint az eddigiekben. Mindent összevetve, elengedhetetlen az elméleti tudást a gyakorlatban hatékonyan felhasználni a sikeresen működő vállalkozás érdekében.

## 5.Összefoglalás

Szakedolgozatom elkészítése során a kis- és középvállalkozások finanszírozását vizsgáltam, amelyet egy konkrét vállalkozás pénzügyeinek vizsgálatán keresztül szerettem volna bemutatni.

Dolgozatom első részében először a vállalkozásokról szerettem volna átfogó képet adni. Általánosságban jellemeztem őket, majd kategorizálva a kis- és középvállalkozásokat mutattam be működési formájuknak megfelelően jellemzőik, felépítésük és szerkezetük alapján különböző szakirodalmak segítségével. A főbb jellemzőiket (pl. létszám és vállalkozások száma) táblázatba foglaltam a könnyebb átláthatóság végett. A vállalkozások társadalomra gyakorolt pozitív hatásait is igyekeztem kiemelni, hiszen a vállalkozások több tíz éve jelen vannak magyar gazdaságban és az ebben betöltött szerepüknek köszönhetően csökkent a munkanélküliség aránya Magyarországon. Említést tettem a vállalkozások finanszírozási lehetőségeire, mivel nagyon széleskörű, viszont minden vállalkozás számára más a megfelelő finanszírozási forma. Lényeges részben foglaltam össze a tőkeszerkezet és jövedelmezőség közötti összefüggéseket, mint vállalkozás alappilléreit, ismertettem Modigliani-Miller, Brealey-Myers elméleteket, tételeket mivel a legjelentősebb szakirodalmak az Ő neveikhez fűződnek a mai napig és nagy hatással voltak a pénzügyi gazdaságtan szemléleteire. Az első részben bemutatásra került a WACC, és a Capm-modell, valamint a jövedelmezőségi mutatók, melyeknek ismerete és alkalmazása egy vállalkozás életében elengedhetetlen.

A dolgozat vizsgálati része előtt fontosnak találtam a kutatásomhoz szorosan fűződő vendéglátás helyzetét bemutatni Magyarországon az elmúlt években, mind a nemzetgazdaságban betöltött szerepük, mind besorolásuk, mind az éves forgalmuk, mind a turizmusban való szerepük alapján, hogy a vírus helyzet alatt is kapjunk egy átfogó képet róla.

Vizsgálódásom során jelenlegi munkahelyemet, egy Gödöllőn elhelyezkedő éttermet vettem alapul. A cég bemutatása során szerettem volna szemléltetni gazdasági és pénzügyi helyzetét, finanszírozásának lehetőségeit, szerkezetét a mérleg, illetve eredménykimutatások segítségével. Szakedolgozatom elkészítése után arra a következtetésre jutottam, hogy az elmélet és a gyakorlat egy vállalkozás életében szorosan kapcsolódik egymáshoz, pontos

ismeretük és megfelelő alkalmazásuk elengedhetetlen, azonban minden vállalkozás más és más sajátossággal bír, így ennek megfelelően szükséges a döntéseket meghozni.

A szakdolgozat végén egy interjú készült kitekintésként a vállalkozás tulajdonosaival, Damásdi Dániellel és Lenner Judittal, hogy hogy tudtak hatékonyan és gyorsan cselekedni a vírus alatt, hogy éltek meg ők az időszakot, mint vállalkozó és, hogy mik a jövőbeli terveik. Dolgozatom elkészítésében hatalmas segítségemre voltak a vállalkozás átláthatóságát illetően.

## Irodalomjegyzék

- Andor, Á., & Lakatos, P. L. (2014). *Kiskönyv az új Polgári Törvénykönyvről gazdasági szakembereknek*. Budapest: Wolters Kluwer Kft.
- Balaton, K. (2014). *Stratégiai és üzleti tervezés - Stratégia, tervezés, módszerek*. Budapest: Akadémiai Kiadó Zrt.
- Balázdsdi-Szabó, V. (2015). *Társaságalapítás szabályozásának fejlődéstörténete*. Miskolc: Miskolci Egyetem.
- Békés, B., Halász, Z., Szabó, I., & Varga, E. (2022). *A jövedelem. és vagyoni típusú adók*. Budapest: Wolters Kluwer Hungary Kft.
- Bélyácz, I., & Pintér, É. (2023). *Vállalatfinanszírozás*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Benczes, I. (2010.). *Költségvetési pénzügyek*. Budapest: Akadémiai Kiadó Zrt.
- Bognár, I. (2008). *Jövedelmezőség, hatékonyság*. Budapest: Nemzetközi Szakképzési és Felnőttképzési Intézet.
- Brealey, A. R. (2008). Journal of Applied Corporate Finance. *A Morgen Stanley Publication*, 58-71.
- Buzás, N. (2003). *Kis- és középvállalkozások a változó gazdaságban*. Szeged: Szegedi Tudományegyetem.
- Chikán, A. (2003). A kettős értékteremtés és a vállalat alapvető célja. *Vezetéstudomány*, 10-12.
- Chikán, A. (2008). *Vállalatgazdaságtan*. Budapest: Aula Kiadó Kft.
- Kecskés, A. (2007). Acta Conventus de Iure Civili. In *Gazdasági társaságok és a befektetések*. Szeged.
- Gibb, A. (1996). *Entrepreneurship and small business management*. British Journal of Management.
- Hisrich, R. D. (1991). *Vállalkozás; Új vállalkozás indítása, fejlesztése és működtetése*. Budapest: Akadémiai kiadó.
- Juhász, P. (2019). A súlyozott átlagos tőkeköltség alkalmazásának kihívásai. *Közgazdasági szemle*, 805-823.
- Katits, E., Pogátsa, Z., & Zsupanekné, P. I. (2018). *A nemzetgazdasági konjunktúra ciklusok és vállalati életciklusok*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Katona, K. (2018). *A pénzügyi közvetítő rendszer funkciói*. Budapest: Wolters Kluwer Hungary Kft.
- Musinszki, Z. (2013). Mit mutat a mérleg? A hányados elemzés alapjai és buktatói. *Controller info*, 20-26.



- Naffa, H. (2009). Eszközarázasi anomáliák többváltozós modellje. *Hitelintézeti szemle*, 517-518.
- Ormos, M. (2018). *Számvitel*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Papp, I. (2009). *Szálloda és vendéglátásmenedzsment*. Budapest: Akadémiai Kiadó .
- Poór, J. (2017.). *Menedzsment-tanácsadási kézikönyv*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Rappai, G. (1995). *Tőkepiaci árfolyamok alkalmazhatósága magyar értékpiacon*. Pécs: Janus Pannonius Tudomány Egyetem.
- Rekettye, G., Törőcsik, M., & Hetesi, E. (2016). *Bevezetés a marketingbe*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Stágel, I. (2017). *A költségszámítás és költség elemzés alapvető módszerei*. Budapest: Nemzetközi Szakképzési és Felnőttképzési Intézet.
- Stel, A. v. (2005). *The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth*. Németország: Springer Nature.
- Susánszky, J. (1982). *A racionalizálás módszertana*. Budapest: Műszaki Könyvkiadó.
- Szabó, J. K. (2020.). Banki hitelek szerepe a vállalatfinanszírozásban. *Controller Info*, 21-25.
- Szakács, I. (2009). *Számvitel A-tól Z-ig*. Budapest: Wolters Kluwer Hungary Kft.
- Szász, L., & Demeter, K. (2017). *Ellátási-láncmenedzsment* . Budapest: Akadémiai Kiadó Zrt.
- Szemán, J. (2008). *A magyar vállalati szektor tőkeszerkezetének elemzése 1992-2003 között*. Miskolc: Miskolci Egyetem GTK Vállalkozáselmélet és doktori iskola.
- Szemán, J. (2021). Tőkeszerkezeti kérdések a magyarországi vállalatok esetén 2015-2018 között. *Észak-Magyarországi Stratégiai Füzetek*, 116-125.
- Szerb, L. (2019). A vállalkozás szerepe a gazdasági növekedésben Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 607-634.
- Takács, A. (2021). *Modern vállalatértékelés*. Budapest: Akadémiai Kiadó Zrt.
- Tóth, T. (2021). *Vállalati pénzügyek*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Varga, I. (2008). *Társas vállalkozások tipikus formái*. Budapest: Nemzeti Szakképzési és Felnőttoktatási Intézet.
- Vasné, B. Á. (2010). *A vállalkozások tipikus külső finanszírozási formái*. Budapest: Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet.
- Vecsényi, J. (2009). *Kisvállalkozások indítása és működtetése*. Budapest: Perfekt Gazdasági Tanácsadó Oktató és Kiadó Zrt.
- Vígvári, A. (2017). *Pénzügy(rendszer)tan*. Budapest: Akadémiai Kiadó.

- Weizer, A. (2008). *Az eredmény tervezése, elemzése*. Budapest: Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet.
- Zémán, Z., & Béhm, I. (2016). *A pénzügyi menedzsment controll elemzési eszköztára*. Budapest: Akadémiai Kiadó Zrt.
- Zémán, Z., & Béhm, I. (2019). *Módszertan a vállalkozás pénzügyi teljesítményének mérésére*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Zerényi, K. (2018). *A vendéglátás ágazat statisztikai helyzetjelentése*. Budapest: Magyar vendéglátók ipartestülete.

## Egyéb Irodalom

- Budapesti kereskedelmi és iparkamara.* (É.N.). Forrás: [www.bkik.hu](http://www.bkik.hu) (2023.február 23.)
- Damásdi, D., & Lenner, J. (2023. május).
- ELTE, E. L. (É.N.).(2023.április.12)
- FactoringSzövetség. (É.N.).(2022. október 16.)
- Havas, I. (2015. november 4). *Prezi*. Forrás: [prezi.com: https://prezi.com/n9-elkjcs9/a-vendeglatas-fogalma-fo-tevekenysegei/](https://prezi.com/n9-elkjcs9/a-vendeglatas-fogalma-fo-tevekenysegei/)
- HOLD-Lexikon. (É.N.).(2023. augusztus 8.)
- Kertész, G. (2023. június 20.). *Adó Online*. Forrás: [ado.hu: https://ado.hu/ado/kedvezmenyes-afakulcs-az-etkezohelyi-vendeglatasban/](https://ado.hu/ado/kedvezmenyes-afakulcs-az-etkezohelyi-vendeglatasban/)
- Központi Statisztikai Hivatal.* (2020). Forrás: [ksh.hu: https://www.ksh.hu/turizmus-vendeglatas](https://www.ksh.hu/turizmus-vendeglatas)
- Központi Statisztikai Hivatal.* (2021). Forrás: [KSH.hu: https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat\\_evkozi/e\\_oga016.html](https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_evkozi/e_oga016.html)
- Magyar Államkincstár.* (2016. november 29). Forrás: [mvh.allamkincstar.gov.hu: https://www.mvh.allamkincstar.gov.hu/asset\\_publisher/-/asset\\_publisher/J1q1NxT6idbc/content/tajekoztato-a-mikro-kis-es-kozepvallalkozasok-kkv-minosites-megallapitasahoz-es-a-partner-es-kapcsolt-vallalkozasok-meghatározasahoz](https://www.mvh.allamkincstar.gov.hu/asset_publisher/-/asset_publisher/J1q1NxT6idbc/content/tajekoztato-a-mikro-kis-es-kozepvallalkozasok-kkv-minosites-megallapitasahoz-es-a-partner-es-kapcsolt-vallalkozasok-meghatározasahoz)
- MFB. (2021.). Kamatmentes Újrindítási Gyorskölcsön Hitelprogram.
- MKB. (É.N.).(2023. május 2.)
- Polgári Törvénykönyv, V. törvény (2013).
- szerzőnélkül. (2009). *Factoring, forfait, lízing ügyletek*. Debreceni Egyetem.
- szerzőnélkül. (2023. szeptember 12). ROE,ROA, ROI mutatók: Melyik vállalat működik hatékonyabban? *Elemzés Központ*.
- Tállai, A. (2021. június 6.). *Magyarország Kormánya*. Forrás: [kormany.hu: https://kormany.hu/hirek/ezermilliard-forintnyi-adocsokkentese-a-magyar-covid-valsag-merlege](https://kormany.hu/hirek/ezermilliard-forintnyi-adocsokkentese-a-magyar-covid-valsag-merlege)
- TEÁOR számok.* (É.N.). Forrás: [teaorszamok.hu](http://teaorszamok.hu).
- Weiler, V. (2023. február 10.). *Telex*. Forrás: [Telex.hu: https://telex.hu/gazdasag/2023/02/10/inflacios-adat-januar-csucs-rekord-inflacio-dragulas](https://telex.hu/gazdasag/2023/02/10/inflacios-adat-januar-csucs-rekord-inflacio-dragulas)
- Zsédényi, P. (2014. november 8). *Issuu*. Forrás: [issuu.com: https://issuu.com/zspeti/docs/vend\\_gl\\_t\\_s\\_alapjai.pptx](https://issuu.com/zspeti/docs/vend_gl_t_s_alapjai.pptx)

## Táblázatjegyzék

1. táblázat:Regisztrált gazdasági társaságok az elmúlt években (Forrás: KSH 2022b)..... 21
2. táblázat:Vállalkozások finanszírozása (Forrás: Vasné 2010)**Error! Bookmark not defined.**
3. táblázat:Foglalkoztatottak száma az elmúlt években Magyarországon százalékos arányban (Forrás: Ksh.hu) (Saját szerkesztés) ..... **Error! Bookmark not defined.**
4. táblázat:Egész éves forgalom 2017 és 2022 között (Forrás: Központi Statisztikai Hivatal) ..... **Error! Bookmark not defined.**
5. táblázat:Pénzügyi mutatók bemutatása táblázatba foglalva (Forrás: Saját szerkesztés) ..... **Error! Bookmark not defined.**
6. táblázat:Swot analízis az étteremről (Forrás: Saját szerkesztés)**Error! Bookmark not defined.**

## Ábrajegyzék

1.kép: Az étterem logója (Forrás: <a href="https://sorkert.hu/termek/17-pizza-serrano/">https://sorkert.hu/termek/17-pizza-serrano/</a> ).....	23
1. ábra: Alkalmazottak létrája (Forrás: Saját szerkesztés).....	25
2. ábra: A likviditás mértéke az étteremben 2019-2022 (%-ban megadva) .....	34
3. ábra: A saját tőke aránya az étteremben 2019-2022 (%-ban megadva) .....	35
4. ábra: Az adósság és saját tőke aránya az étteremben .....	36
5. ábra: Az étterem forgalmának alakulása 2019-2022-ig.....	37
6. ábra: A befektetett eszközök aránya az étteremben (%-ban megadva).....	37
7. ábra: A forgóeszközök aránya az étteremben 2019-2022 (%-ban megadva).....	38
8. ábra: Az eredménytartalék részaránya az étteremben 2019-2022 (%-ban megadva) .....	39
9. ábra: Az eszközarányos nyereség az étteremben 2019-2022 (%-ban megadva).....	39
10. ábra: Árbevétel arányos eredmény az étteremben 2019-2022 (%-ban megadva).....	40
11. ábra: Nettó eladósodottság az étteremben 2019-2022 (%-ban megadva) .....	41
12. ábra: A kötelezettségek megoszlása az étteremben 2019-2022 (%-ban megadva).....	42

## **Mellékletek**

### **Mellékletek jegyzéke:**

- 1.melléklet: Az étterem 2019.évi mérlege
- 2.melléklet: Az étterem 2019.évi eredménykimutatása
- 3.melléklet: Az étterem 2020.évi mérlege
- 4.melléklet: Az étterem 2020.évi eredménykimutatása
- 5.melléklet: Az étterem 2021.évi mérlege
- 6.melléklet: Az étterem 2021.évi eredménykimutatása
- 7.melléklet: Az étterem 2022.évi mérlege
- 8.melléklet: Az étterem 2022.évi eredménykimutatása
- 9.melléklet: Interjú vázlat

1.melléklet: A cég 2019.évi mérlege

Megnevezés	Előző év	Tárgy év
<b>A. BEFEKTETETT ESZKÖZÖK</b>	<b>723</b>	<b>3302</b>
I. Immateriális javak	0	0
II. Tárgyi eszközök	723	3302
III. Befektetett pénzügyi eszközök	0	0
<b>B. FORGÓ ESZKÖZÖK</b>	<b>14977</b>	<b>20197</b>
I. Készletek	3756	4027
II. Követelések	1693	1423
III. Értékpapírok	0	0
IV. Pénzeszközök	9528	14747
<b>C. AKTÍV IDŐBELI ELHATÁROLÁSOK</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>ESZKÖZÖK ÖSSZESEN</b>	<b>15700</b>	<b>23499</b>
<b>D. SAJÁT TŐKE</b>	<b>13138</b>	<b>21215</b>
I. Jegyzett tőke	10000	10000
ebből: visszavásárolt tulajdon részesedés névért.	0	0
II. Jegyzett, de még be nem fizetett tőke (-)	0	0
III. Tőketartalék	0	0
IV. Eredménytartalék	-6119	3138
V. Lekötött tartalék	0	0
VI. Adózott eredmény	9257	8077
<b>E. CÉLTARTALÉK</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>F. KÖTELEZETTSÉGEK</b>	<b>2562</b>	<b>2284</b>
I. Hátrasorolt kötelezettségek	0	0
II. Hosszú lejáratú kötelezettségek	0	0
III. Rövid lejáratú kötelezettségek	2562	2284
<b>G. PASSZÍV IDŐBELI ELHATÁROLÁSOK</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>FORRÁSOK ÖSSZESEN</b>	<b>15700</b>	<b>23499</b>

Forrás: Saját szerkesztés

2.Melléklet: A cég 2019.évi eredménykimutatása

Megnevezés		Előző év	Tárgy év
I.	Értékesítés nettó árbevétele	79932	93226
II.	Aktivált saját teljesítmények értéke	0	0
III.	Egyéb bevételek	91	689
IV.	Anyagjellegű ráfordítások	52488	63859
V.	Személyi jellegű ráfordítások	11943	16611
VI.	Értécsökkenési leírás	2510	1569
VII.	Egyéb ráfordítások	2483	2684
<b>A.ÜZEMI TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE</b>		<b>10599</b>	<b>9192</b>
VIII.	Pénzügyi műveletek bevételei	0	0
IX.	Pénzügyi műveletek ráfordításai	0	0
<b>B.PÉNZÜGYI MŰVELETEK EREDMÉNYE</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
<b>C.ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY</b>		<b>10599</b>	<b>9192</b>
X.	Adófizetési kötelezettség	1342	1115
IV.	Adózott eredmény	<b>9257</b>	<b>8077</b>

Forrás: Saját szerkesztés



3.Melléklet: A cég 2020.évi mérlege

Megnevezés	Előző év	Tárgy év
<b>A. BEFEKTETETT ESZKÖZÖK</b>	<b>3302</b>	<b>5873</b>
I. Immateriális javak	0	0
II. Tárgyi eszközök	3302	5873
III. Befektetett pénzügyi eszközök	0	0
<b>B. FORGÓ ESZKÖZÖK</b>	<b>20197</b>	<b>22075</b>
I. Készletek	4027	2125
II. Követelések	1423	1354
III. Értékpapírok	0	0
IV. Pénzeszközök	14747	18596
<b>C. AKTÍV IDŐBELI ELHATÁROLÁSOK</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>ESZKÖZÖK ÖSSZESEN</b>	<b>23499</b>	<b>27948</b>
<b>D. SAJÁT TŐKE</b>	<b>21215</b>	<b>23571</b>
I. Jegyzett tőke	10000	10000
ebből: visszavásárolt tulajdon részesedés névért.	0	0
II. Jegyzett, de még be nem fizetett tőke (-)	0	0
III. Tőketartalék	0	0
IV. Eredménytartalék	3138	11215
V. Lekötött tartalék	0	0
VI. Adózott eredmény	8077	2356
<b>E. CÉLTARTALÉK</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>F. KÖTELEZETTÉSGEK</b>	<b>2284</b>	<b>4377</b>
I. Hátrasorolt kötelezettségek	0	0
II. Hosszú lejáratú kötelezettségek	0	0
III. Rövid lejáratú kötelezettségek	2284	4377
<b>G. PASSZÍV IDŐBELI ELHATÁROLÁSOK</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>FORRÁSOK ÖSSZESEN</b>	<b>23499</b>	<b>27948</b>

Forrás: Saját szerkesztés

4.Melléklet:A cég 2020.évi eredménykimutatása

Megnevezés		Előző év	Tárgy év
I.	Értékesítés nettó árbevétele	93226	104851
II.	Aktivált saját teljesítmények értéke	0	0
III.	Egyéb bevételek	689	2625
IV.	Anyagjellegű ráfordítások	63859	73057
V.	Személyi jellegű ráfordítások	16611	28937
VI.	Értékcsökkenési leírás	1569	2031
VII.	Egyéb ráfordítások	2684	364
<b>A. ÜZEMI TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE</b>		<b>9192</b>	<b>3087</b>
VIII.	Pénzügyi műveletek bevételei	0	1
IX.	Pénzügyi műveletek ráfordításai	0	0
<b>B. PÉNZÜGYI MŰVELETEK EREDMÉNYE</b>		<b>0</b>	<b>1</b>
<b>C. ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY</b>		<b>9192</b>	<b>3088</b>
X.	Adófizetési kötelezettség	1115	732
IV.	Adózott eredmény	<b>8077</b>	<b>2356</b>

Forrás:Saját szerkesztés

5.Melléklet: A cég 2021.évi mérlege

Megnevezés	Előző év	Tárgy év
<b>A. BEFEKTETETT ESZKÖZÖK</b>	<b>5873</b>	<b>7276</b>
I. Immateriális javak	0	0
II. Tárgyi eszközök	5873	7276
III. Befektetett pénzügyi eszközök	0	0
<b>B. FORGÓ ESZKÖZÖK</b>	<b>22075</b>	<b>41038</b>
I. Készletek	2125	1628
II. Követelések	1354	482
III. Értékpapírok	0	0
IV. Pénzeszközök	18596	38928
<b>C. AKTÍV IDŐBELI ELHATÁROLÁSOK</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>ESZKÖZÖK ÖSSZESEN</b>	<b>27948</b>	<b>48314</b>
<b>D. SAJÁT TŐKE</b>	<b>23571</b>	<b>31615</b>
I. Jegyzett tőke	10000	10000
ebből: visszavásárolt tulajdon részesedés névért.	0	0
II. Jegyzett, de még be nem fizetett tőke (-)	0	0
III. Tőketartalék	0	0
IV. Eredménytartalék	11215	13571
V. Lekötött tartalék	0	0
VI. Adózott eredmény	2356	8044
<b>E. CÉLTARTALÉK</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>F. KÖTELEZETTÉSGEK</b>	<b>4377</b>	<b>16699</b>
I. Hátrasorolt kötelezettségek	0	0
II. Hosszú lejáratú kötelezettségek	0	10000
III. Rövid lejáratú kötelezettségek	4377	6699
<b>G. PASSZÍV IDŐBELI ELHATÁROLÁSOK</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>FORRÁSOK ÖSSZESEN</b>	<b>27948</b>	<b>48314</b>

Forrás: Saját szerkesztés

6.Melléklet: A cég 2021.évi eredménykimutatása

Megnevezés		Előző év	Tárgy év
I.	Értékesítés nettó árbevétele	104851	145022
II.	Aktivált saját teljesítmények értéke	0	0
III.	Egyéb bevételek	2625	9443
IV.	Anyagijellegű ráfordítások	73057	98756
V.	Személyi jellegű ráfordítások	28937	43605
VI.	Értékcsökkenési leírás	2031	2800
VII.	Egyéb ráfordítások	364	268
<b>D. ÜZEMI TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE</b>		<b>3087</b>	<b>9036</b>
VIII.	Pénzügyi műveletek bevételei	1	1
IX.	Pénzügyi műveletek ráfordításai	0	0
<b>E. PÉNZÜGYI MŰVELETEK EREDMÉNYE</b>		<b>1</b>	<b>1</b>
<b>F. ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY</b>		<b>3088</b>	<b>9037</b>
X.	Adófizetési kötelezettség	732	993
<b>V. Adózott eredmény</b>		<b>2356</b>	<b>8044</b>

Forrás: Saját szerkesztés

## 7.Melléklet: A cég 2022.évi mérlege

Megnevezés	Előző év	Tárgy év
<b>A. BEFEKTETETT ESZKÖZÖK</b>	<b>7276</b>	<b>9152</b>
I. Immateriális javak	0	0
II. Tárgyi eszközök	7276	9152
III. Befektetett pénzügyi eszközök	0	0
<b>B. FORGÓ ESZKÖZÖK</b>	<b>41038</b>	<b>45028</b>
I. Készletek	1628	1638
II. Követelések	482	1841
III. Értékpapírok	0	20500
IV. Pénzeszközök	38928	21049
<b>C. AKTÍV IDŐBELI ELHATÁROLÁSOK</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>ESZKÖZÖK ÖSSZESEN</b>	<b>48314</b>	<b>54180</b>
<b>D. SAJÁT TŐKE</b>	<b>31615</b>	<b>37430</b>
I. Jegyzett tőke	10000	10000
ebből: visszavásárolt tulajdon részesedés névért.	0	0
II. Jegyzett, de még be nem fizetett tőke (-)	0	0
III. Tőketartalék	0	0
IV. Eredménytartalék	13571	21615
V. Lékötött tartalék	0	0
VI. Adózott eredmény	8044	5815
<b>E. CÉLTARTALÉK</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>F. KÖTELEZETTÉSGEK</b>	<b>16699</b>	<b>16750</b>
I. Hátrasorolt kötelezettségek	0	0
II. Hosszú lejáratú kötelezettségek	10000	10000
III. Rövid lejáratú kötelezettségek	6699	6750
<b>G. PASSZÍV IDŐBELI ELHATÁROLÁSOK</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>FORRÁSOK ÖSSZESEN</b>	<b>48314</b>	<b>54180</b>

Forrás:Saját szerkesztés

8. Melléklet: A cég 2022.évi mérlege

Megnevezés		Előző év	Tárgy év
I.	Értékesítés nettó árbevétele	145022	186155
II.	Aktivált saját teljesítmények értéke	0	0
III.	Egyéb bevételek	9443	4934
IV.	Anyagjellegű ráfordítások	98756	121913
V.	Személyi jellegű ráfordítások	43605	54669
VI.	Értékcsökkenési leírás	2800	2904
VII.	Egyéb ráfordítások	268	3937
<b>ÜZEMI TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE</b>		<b>9036</b>	<b>7666</b>
VIII.	Pénzügyi műveletek bevételei	1	2
IX.	Pénzügyi műveletek ráfordításai	0	0
<b>PÉNZÜGYI MŰVELETEK EREDMÉNYE</b>		<b>1</b>	<b>2</b>
<b>ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY</b>		<b>9037</b>	<b>7668</b>
X.	Adófizetési kötelezettség	993	1853
XI.	<b>Adózott eredmény</b>	<b>8044</b>	<b>5815</b>

Forrás: Saját szerkesztés

<b>Kérdések sorszáma</b>	<b>Az interjú kérdései</b>
<b>Bevezető kérdések: Bemutatkozás</b>	
1.	Az Önök neve?
2.	Önök foglalkozása?
4.	Hogy került a vezetésük alá a vállalkozás?
5.	Milyen időszakokat élt meg az étterem?
6.	Mi volt az első gondolat a Covid- hírének hallatán?
7.	Hogy élte túl a vállalkozás?
8.	Mi volt a taktika az étterem fennmaradására?
9.	Mik voltak azok a lépések, amik segítettek ebben a helyzetben is a hatékony munka folytonosságát?
10.	Önök szerint fontos, hogy egy vállalkozás vezetéséhez mind a pénzügyi elmélet, mind a gyakorlati alapok elsajátítása?
11.	Mit gondolnak, miben rejlik az étterem sikere?
12.	Mik a rövidtávú tervek?
13.	Mik a hosszútávú tervek?

9. ábra: Interjú kérdései

## NYILATKOZAT

Hódi Betti Anna (hallgató Neptun azonosítója: GXLO2U) 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: Gödöllő, 2023. november 5.



---

belső konzulens

---

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

<sup>2</sup> A megfelelő aláhúzendő.

<sup>3</sup> A megfelelő aláhúzendő.



## NYILATKOZAT

### a záródolgozat/szakdolgozat/diplomadolgozat/portfólió<sup>1</sup> nyilvános hozzáféréseről és eredetiségéről

A hallgató neve: Héai Beáta Anna  
A Hallgató Neptun kódja: GXLOZU  
A dolgozat címe: KKV finanszírozás, kihasználás és fejlesztés a vállalkozásokban  
A megjelenés éve: 2023  
A konzulens intézetének neve: Mezőgazdasági és Éleltudományi Kutatóintézet  
A konzulens tanszékének a neve: Regionális, pénzügyi és Számvetési Tanszék

Kijelentem, hogy az általam benyújtott záródolgozat/szakdolgozat/diplomadolgozat/portfólió<sup>2</sup> egyéni, eredeti jellegű, saját szellemi alkotásom. Azon részeket, melyeket más szerzők munkájából vettem át, egyértelműen megjelöltem, és az irodalomjegyzékben szerepeltettem.

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


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

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

Tudomásul veszem, hogy dolgozatom elektronikus változata feltöltésre kerül a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem könyvtári repozitóri 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 repozitóri rendszerében.

Kelt: 2023. év 11 hó 03 nap

  
Hallgató aláírása

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

<sup>2</sup> A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törölendő.