

Tartalmi kivonat (absztrakt)

Az Egererdő Zrt. stratégiai működése, kiemelve a pénzügyi és a versenyképességi területek vizsgálatát.

Horváth Zita

Vállalkozásfejlesztés mesterképzési szak, levelező munkarend.

Károly Róbert Campus, Befektetési, Pénzügyi és Számviteli Tanszék.

Belső témavezető: Dr. Tóth Eszter Ilona, egyetemi docens, Befektetési, Pénzügyi és Számviteli Tanszék.

Diplomadolgozatom témájául a vállalati stratégiák főbb fajtáinak bemutatását, vizsgálatát választottam, illetve egy adott szervezet elemzését. A dolgozatban a vállalati stratégiák általános bemutatása mellett ezek gyakorlati alkalmazására szeretnék rávilágítani a cég elemzés útján. A vizsgált cég a munkaadóm az Egererdő Zrt.

Az Egererdő Zrt. bemutatása után cégelemzést végeztem, amelyhez a következőkben leírt vizsgálatokat végeztem el. A vizsgálat első részében nyilvános beszámolókból gyűjtöttem össze a számomra fontos adatokat. A pénzügyi elemzés elkészítéséhez tizenhét mutatót használtam fel, amelyeket hatéves periódusra vizsgáltam. Mivel a pénzügyi stratégia szorosan összefügg a finanszírozási stratégiával, a vizsgálat során meghatároztam az Egererdő Zrt. finanszírozási stratégiáját is, amely a konzervatív stratégia lett. A finanszírozási stratégia után pedig szintén hat évre kiszámolva, nyilvános beszámolókból gyűjtött adatokból elkészítettem a cég csődmodelljét. Az esetben alkalmazott modell az Altman 2000. A vizsgálat második részében a versenyképességet vizsgáltam az Egererdő Zrt. szempontjából. A vizsgálat keretében, SWOT analízist készítettem. A SWOT analízis során látszanak a cég erősségei, gyengeségei, a veszélyek és a lehetőségek is.

A lefolytatott vizsgálatok után az alábbi következtetésekre jutottam, illetve megfogalmaztam néhány javaslatot, amelyek véleményem szerint előnyösek lehetnek. De először kezdem a megfogalmazott hipotézisek megválaszolásával.

H1: Az Egererdő Zrt. stabil pénzügyi helyzettel rendelkezik.

A pénzügyi mutatók segítségével elkészített elemzés alapján elmondható, hogy a cég az általam kiválasztott tizenhét mutató és hat év eredményei alapján stabil pénzügyi helyzetet mutat.

Tehát a hipotézis megerősítést nyert.

H2: Az Egererdő Zrt. finanszírozási stratégiája megfelelő:

A cég finanszírozási stratégiáját illetően a konzervatív stratégiát követte, ezzel a stratégiával, mint a vizsgálat során azt láthattuk is stabil pénzügyi helyzettel rendelkezik. **Tehát a hipotézis megerősítést nyert.**

H3: Az Altman” – modell (2000) alapján az Egererdő Zrt.-nél túlélés várható.

Az Altman” modell (2000) alapján hat évre végzett vizsgálat (ha tapasztalható is kiugrás) szintén azt mutatja, hogy a cég esetében túlélés látható, illetve viszonylagos stabilitás tapasztalható. **Tehát a hipotézis megerősítést nyert.**

H4: Az Egererdő Zrt. versenyképessége megfelelő, és maximálisan ki is tudja használni a lehetőségeit ezen a téren.

Az elemzés szerint sok erősséggel rendelkezik a cég, ami mellett enyhébben mutatkoznak a gyengeségek, a lehetőségek is jelen vannak a működés során, illetve a veszélyek esetén, ha nem is minden látható előre, az erősségek által tudnak védekezni ellene. Tehát az Egererdő Zrt. versenyképessége megfelelő, viszont láthattuk SWOT analízis során a gyengeségeknél, illetve a lehetőségeknél, hogy vannak nem megfelelően végrehajtott tevékenységek. Ha ezeket sorra vesszük és újra gondoljuk, akkor a módosítások által jobb eredmény érhető el az eddigieknél, tehát az Egererdő Zrt. nem tudja kihasználni maximálisan a lehetőségeit ezen a téren. **Így az állapítható meg, hogy a hipotézis nem nyert megerősítést.**

A vizsgálatok során látható, hogy az Egererdő Zrt. pénzügyileg stabil helyzetben van, illetve erősödő értékeket is megfigyelhettünk. A versenyképességi vizsgálat is a cégre kedvező eredményeket mutat. Az általam megfogalmazott hipotézisek egy kivételével megerősítést nyertek, tehát elmondható, hogy összességében pozitív eredmények születtek.

Véleményem szerint az alábbi javaslatok hasznosak lehetnének a cég működésére nézve. Növelni lehetne az értékesítést, ami által megnőne a készletek forgási sebessége. Növelni lehetne a saját tőke forgási sebességét, ami nagyobb árbevételt és alacsonyabb készleteket eredményezne. Értékesítési lehetőségek keresése, javítása a jövedelmezőségi helyzet érdekében. Fejlesztési támogatások megfelelőbb felhasználása, kihasználása (oda kerüljön, ahol tényleg szükség van rá, ne legyenek szembetűnő különbségek a ráfordításban). Az alul becsült ágazati területek felülvizsgálata, értékelése, fejlesztése, illetve ezen területek stratégiáinak átgondolása, megváltoztatása. Bizonyos kedvező lehetőségeket hordozó területekre még nagyobb hangsúly fektetése (vadgazdálkodás, ökoturizmus). Az ökoturisztika területén folyamatos felmérések végzése lenne célszerű, melyek visszajelzéseinek összegyűjtésével pontosabb kép alakulna ki a fogyasztók igényeiről, ami által egy jó irányt lehetne kialakítani a változások felé. De, amit addig is meg lehet tenni, azok a következők: új ötletek, amelyek vonzóvá teszik ezt a területet, ilyen lehetne többek között a Szalajkaháznál található vadspark újjáélesztése, valamint különböző kisvasúti kedvezmények bevezetése, és ezekkel egybekötött programok rendszeres szervezése. Fogyasztóbarát hozzáállás, ami egyben kiváló marketinget is jelent, hiszen a pozitív élmények miatt valószínű, hogy legközelebb is ezt a szolgáltatást választja a fogyasztó. A másik lényeges dolog pedig ami ebből következik az az, hogy jó vélemény alakul ki a köztudatban a szolgáltatásról, illetve a cégről, ami fontos a versenyképesség szempontjából, akár versenyelőnyt is jelenthet a későbbiek folyamán.