

A HBZ KFT. KOMPLEX GAZDASÁGI ELEMZÉSE A VERSENYTÁRSÁK TŰKRÉBEN

THE COMPLEX ECONOMICAL ANALYSIS OF HBZ LTD. IN THE COMPETITIVE SECTOR

*Szabó Anett*Debreceni Egyetem, Gazdálkodástudományi és Vidékfejlesztési Kar
Pénzügy és számvitel szak IV. évfolyam**ÖSSZEFOGLALÁS**

Dolgozatom során szerettem volna feltárni azt, hogy hogyan képes egy hazai közép vállalkozás működni és fejlődni napjaink dinamikusan változó környezetében. A gazdasági elemzés módszereinek segítségével lehetőségem nyílt megismerni a HBZ Kft. gazdasági helyzetét, valamint összehasonlítani a kiválasztott versenytársaival. A vállalkozás folyamatos fejlesztési révén hazánkban piacvezető a nyílászáró és bútortermék forgalmazásában. A vagyoni helyzete pozitív tendenciát jelez, hiszen tőkeereje nő, befektetett eszközeit egyre inkább hosszú távú forrásokkal finanszírozza, vagyona gyarapszik. Likviditási mutatói alacsony értéke jelzi, hogy rövid távú finanszírozása nem megfelelően biztosított. Hosszú távon nem áll fenn az eladósodottság veszélye a vállalkozásnál. Jövedelmezőségi mutatói jelzik, hogy eredményesen gazdálkodott. Versenytársairól elmondható, hogy valamennyi esetében a kereslet visszaesése tükröződött az árbevételükben. A HBZ Kft. jó gazdasági helyzetben van, hiszen a második legjövedelmezőbb vállalkozás versenytársai közt.

Kulcsszavak: gazdasági elemzés, versenytárs, HBZ Kft.

ABSTRACT

In my thesis I wanted to reveal how a Hungarian enterprise can operate and develop in a dynamically changing environment nowadays. Through the support of various analysis methods I had the opportunity to get acquainted with the economic situation of HBZ LTD. and compare it with its competitors. The company is a market leader vendor in Hungary on the field of shutter products, as a result of its continuous development. The company's financial condition is positive, as a consequence of its capital strength growth, it finances its fixed assets from long-term sources, and its property grows. The low value of liquidity rate shows, that financing the company in short-term is not properly secured. In long-term there is no threat turning the company into debt. Its profitability ratios indicate that HBZ managed successfully. Its competitors have decrease of demands, which is reflected in their sales revenue. HBZ is in a good economic situation because it is the second most profitable among its competitors.

Keywords: economical analysis, competitor, HBZ LTD.

BEVEZETÉS

Jelenlegi, dinamikusan változó gazdasági környezetünk számos kihívást támaszt a vállalatokkal szemben, amelyeknek a nem megfelelő kezelése egy szervezet végleges megszűnését is jelentheti. A XXI. században egy szervezet sikere nagymértékben múlik azon, hogy a környezet változásaira milyen gyorsan és hogyan képes reagálni, mennyiben tudja biztosítani a hatékony működést a jövőre nézve. A vállalkozások akkor lehetnek versenyképesek, ha a hatékony működés mellett folyamatos fejlesztéseket valósítanak meg, azaz innovatívak. Napjainkban a versenyképesség eléréséhez a menedzsmentre egyre nagyobb felelősség hárul, ők azok, akik az információk gyűjtését, feldolgozását, értékelését a gazdasági elemzés révén valósítják meg.

Mindemellett keresniük kell más módszereket is, amelyekkel hozzájárulhatnak a cég fejlődéséhez. Ilyen lehet a versenytársak elemzése, ami egy viszonyítási alapot nyújt.

Célom az volt, hogy feltárjam, illetve számszerűsítsem a HBZ Kft. gazdasági helyzetét, megvizsgáljam azt, hogy milyen tényezők milyen mértékben hatottak rá, illetve, hogy milyen előnyös, vagy hátrányos adottságokkal rendelkezik a kiválasztott versenytársaihoz képest. A tényezők feltárása lehetővé tette számomra a kft. gazdálkodásának megismerését és javaslataim megfogalmazását a fejlesztendő területekre vonatkozóan.

ANYAG ÉS MÓDSZER

Dolgozatomban először a HBZ Kft. belső és külső környezetének megismerésére a SWOT analízis módszerét használtam. Ezután az egyes mérlegtételeinek részletes elemzését és vagyoni, pénzügyi jövedelmezőségi helyzetének átfogó elemzését végeztem el a 2007-2010-es évek között. Eredményének vizsgálatához az árrés változására ható főbb tényezőket tártam fel. Végül a kiválasztott 7 versenytársával összehasonlítottam gazdasági helyzetét, elsősorban jövedelmezőségi szempontból.

A kutatásomhoz az információt a HBZ Kft. elmúlt 4 év beszámoló adatai biztosították, amely egy statikus (egy adott időpontra vonatkozó) elemzést tett lehetővé. Továbbá számos információt gyűjtöttem a cég integrált vállalatirányítási rendszeréből az informatikai lekérdezések segítségével. A vállalkozásnál eltöltött szakmai gyakorlatom során sikerült megismernem a kft-t, amelynek tapasztalatai alapul szolgáltak dolgozatom megírásához.

EREDMÉNYEK

A HBZ Kft. bemutatása SWOT elemzéssel

A HBZ Kft. az elmúlt 20 év alatt Kelet-Magyarország piacvezető nyílászáró és bútortermék kereskedésévé vált, vevőközpontúsága, széles és specifikus termékkálája, valamint informatikai fejlesztései révén. A külső környezet veszélyei, mint az építőipar negatív tendenciái és a szűkülő finanszírozási lehetőségek a kft. által forgalmazott építőipari termékek keresletének csökkenését eredményezik, illetve a multinacionális versenytársak terjeszkedése is olyan tényező, amikre nincs befolyása a cégnek.

1. táblázat: A HBZ Kft. SWOT mátrixa

Belső környezet	
Erősségek	Gyengeségek
Vevőorientáltság	Új mintatermek szűk termékválasztéka
Informatikai fejlesztések	Marketingtevékenység gyengeségei
Széles termékkála	HR szakképzés gyengeségei
Külső környezet	
Lehetőségek	Veszélyek
TÁMOP/GOP pályázatok igénybevétele	Építőipar negatív tendenciái
Alapítványok által nyújtott támogatások	Multinacionális versenytársak jelenléte
Építőipart ösztönző kormányzati intézkedések	Építkezések szűkülő finanszírozása

Forrás: Saját szerkesztés

A kormányzat építőipart ösztönző intézkedései, mint bérlakások építése, fiatal családok lakástámogatása élenkítőleg hathatnak a jövőben az ágazatra. A lehetőségeket ki kell használnia, amelyek között a bemutatott pályázati, alapítványi lehetőségek elnyerésével eszközeit, információs rendszerét fejlesztheti, valamint humán erőforrását szakképzésekkel tovább képezheti,

amely hozzájárulhat gyengeségei megszüntetéséhez. A cég belső és külső környezetének mátrixát az 1. táblázat szemlélteti.

Vagyoni helyzet elemzése

A vállalkozások vagyonát a mérleg tartalmazza eszközök és források szerinti csoportosításban. A mérleg adataiból képzett vertikális és horizontális mutatók közül a tőkeszerkezeti mutatók azok, amelyekkel a vagyoni helyzet alakulását megítélhetjük. (2. táblázat)

2. táblázat: **Vagyoni helyzet mutatói**

Megnevezés	M.e.: (%)			
	2007	2008	2009	2010
Tőkeerősség	31	33	47	51
Kötelezettségek részaránya	66	65	49	46
Befektetett eszközök fedezete I.	60	71	94	99
Befektetett eszközök fedezete II.	88	78	94	100
Jegyzett tőkére vetített MSZE	0	129	204	101
Saját tőke-Jegyzett tőke aránya	521	650	878	979

Forrás: Saját számítás a vizsgált vállalkozás adatai alapján

A tőkeerősség a saját tőke arányát fejezi ki az összes forráson belül, melynek értékelésekor figyelembe kell venni a vizsgált társaság tőkeigényességét, amely más termelő, szolgáltató és kereskedelmi cég esetén. Általánosan elfogadott követelmény, hogy a vállalkozás saját tőkéje az összes forráshoz mérten ne legyen alacsonyabb 30%-nál. (KONDOROSI, 2002) A kft-nél a viszonylag alacsony mutatóérték nem minősíthető negatívként, hiszen folyamatos növekedést jelez, ami abból adódott, hogy a vállalkozás tulajdonosai 2008-tól az adózott eredményt teljes egészében vagy részben bennhagyták a vállalkozásánál, ami saját tőke arányát folyamatosan növelte.

A kötelezettségek részaránya mutató a vállalkozás hátrasorolt, hosszú és rövid lejáratú kötelezettségeit hasonlítja az összes forrás értékéhez. Mivel a saját tőke aránya 30% alatt már kedvezőtlennek ítéltető meg, ebből adódóan a kötelezettségek részarányánál azt mondhatjuk, hogy a 70%-ot ne haladja meg a mutató értéke. (KOROM et al., 2006) A kft. összes kötelezettsége az utóbbi két évben csökkent jelentősen, amihez hozzájárult mind a hosszú, mind a rövid lejáratú kötelezettségek csökkenése. A rövid lejáratú kötelezettségei csökkenésében nagy szerepet játszott a szállítókkal szembeni kötelezettségek csökkenése. Összességében pozitívként értékelhető, hogy a mutató értéke csökkent, de fontos megjegyezni, hogy kötelezettségei között szinte teljes egészében a rövid lejáratúak aránya a meghatározó az utóbbi két évben, ez jelentős kockázatot jelent.

Az eszközök és források lejáratú összhangjának értékeléséhez fontos mutatószámok a befektetett eszközök fedezettsége mutatók. Alapgondolata, hogy a vállalkozás hosszú távra lekötött eszközeit hosszú távú forrásokból, rövidtávra lekötött eszközeit pedig rövid távú forrásokból finanszírozzuk. (JACOBS-OESTREICHER, 2000) A befektetett eszközök fedezete I. és II. mutató is egy pozitív tendenciát jelez, azaz azt, hogy a befektetett eszközeinek lejáratú összhangba került a hosszú távú forrásaival az utóbbi években.

A jegyzett tőkére vetített MSZE mutatónál a tárgyévi MSZE-t viszonyítjuk a jegyzett tőkéhez. (BÁCS és FENYVES, 2005) 2008-tól kezdve a vállalkozás tárgyévi MSZE-e minden évben meghaladta a kezdeti tőke értékét. 2010-ben azonban a MSZE-e felére csökkent az előző évhez

képest, ami miatt jelentősen lecsökkent a mutató értéke, ennek ellenére még mindig gyarapodás figyelhető meg a jegyzett tőkéhez képest. A vagyon gyarapodását egyértelműen tükröző mutatószám a saját tőke-jegyzett tőke arány mutató is, hiszen valamennyi évben a kft. saját tőkéje többszöröse a jegyzett tőkének.

Pénzügyi helyzet elemzése

A pénzügyi helyzetről átfogó képet a rövid (likviditás) és hosszú távú (adósságállomány) fizető és hitelképesség vizsgálatával kaphatunk.

3. táblázat: Likviditási mutatók

Megnevezés	2007	2008	2009	2010
Általános likviditás	0,91	0,84	1,00	1,07
Likviditási gyorsráta	0,54	0,61	0,51	0,42
Pénzhányad	0,06	0,21	0,12	0,08

Forrás: Saját számítás a vizsgált vállalkozás adatai alapján

Egy céget akkor tekintünk likvidnek, ha a rövid távú kötelezettségei kifizetéséhez a rendelkezésre álló likvid vagy likviddé tehető forgóeszközök fedezetet nyújtanak. (LAÁB, 1998) A 3. táblázat szemlélteti a likviditási mutatóit a vállalkozásnak.

Az általános likviditási mutató arra ad választ, hogy az egy éven belül pénzzé tehető eszközök értéke hányszorosa az éven belüli esedékességű idegen forrásoknak, a gyakorlatban 1,3-1,7-es értékek is elfogadhatónak mondhatók. (KONDOROSI, 2002) A kft-nél 2008-ig a forgóeszközök értéke nem haladta meg a rövid lejáratú kötelezettségeinek értékét, azaz negatív volt a nettó forgótőke mutatója is. 2009-től már a mutató értéke növekedésnek indult, a javulást az okozta, hogy a rövid lejáratú kötelezettségei jelentősen lecsökkentek, a szállítókkal szembeni kötelezettségek csökkenése miatt.

A likviditási gyorsráta mutató már a készletekkel csökkentett forgóeszköz állományt hasonlítja a rövid lejáratú kötelezettségekhez, 1 körüli értéke a kedvező. Látható, hogy ezen mutató jelentősen alacsonyabb az előző mutatótól, aminek oka a készletek magas aránya a forgóeszközökön belül.

A pénzhányad mutató a legalkalmasabb a vállalkozások fizetőképességének megítéléséhez. A 0,25-0,3 körüli érték már elfogadhatónak tekinthető. (FENYVES és TARNÓCZI, 2011) Ezen mutató értéke is jelzi, hogy a vállalkozás nem rendelkezik megfelelő likvid eszközzel a rövid távú kötelezettségeinek finanszírozásához.

4. táblázat: Adósságállomány mutatói

Megnevezés	2007	2008	2009	2010
Adósságállomány aránya	32	10	0	1
Saját tőke aránya	68	90	100	99
Adósságállomány fedezettsége	216	915	-	16482

M.e.: (%)

Forrás: Saját számítás a vizsgált vállalkozás adatai alapján

A pénzügyi helyzet vizsgálatánál a likviditás folyamatos fenntartása mellett, az is fontos követelmény a vállalkozásoknál, hogy a cég önfinanszírozási foka magas legyen, és ne legyen eladósodva. Adósságállomány alatt az egy évet meghaladó, hosszú lejáratú tartozásokat értjük. Az adósságállomány egyrészt összehasonlítható az állandó tőkeelemek összegével, másrészt az adósságszolgálat fedezettségét kell vizsgálni. (KOROM et. al., 2006) A kft. hátrасorolt kötele-

zetségekkel nem rendelkezik, így adósságállománya alatt csak a hosszú lejáratú kötelezettségeit értjük. Ezen kötelezettségei nagyon alacsony arányt képviselnek a tartós forrásain belül, mutatja ezt az adósságállomány alacsony értéke, valamint a saját tőke magas aránya. Ebből adódóan az adósságállományára többszörösen fedezetet nyújt a saját tőkéje. (4. táblázat)

Jövedelmezőségi helyzet elemzése

Egy vállalkozásról akkor mondhatjuk, hogy jövedelmezően gazdálkodik, ha bevételei meghaladják a költségeit, ráfordításait. A jövedelmezőségi mutatók a vállalkozás működésének eredményességét fejezik ki. Az elemzés során az egyes eredménykategóriákat - az elemzési cél, illetve a vállalkozás specialitásának megfelelően -valamilyen vetítési alaphoz viszonyítják, szemléltetve ezzel az eredmény létrehozásában közreműködő tényezők hozamát. (NOVÁK, 2000)

5. táblázat: Jövedelmezőségi mutatók (eredménykategória: adózott eredmény)

Megnevezés	M.e.: (%)			
	2007	2008	2009	2010
Bevételarányos jövedelmezőség	2,61	2,92	5,63	2,42
Saját tőke arányos jövedelmezőség (ROE)	24,72	19,90	28,00	10,39
Eszközarányos jövedelmezőség	7,75	6,53	13,26	5,26

Forrás: Saját számítás a vizsgált vállalkozás adatai alapján

Az 5. táblázatban látható, hogy a vállalkozás mekkora adózott eredményt tudott elérni egy-ségnyi bevétellel, saját tőkével, és eszközzel. Valamennyi jövedelmezőségi mutatója pozitív, amely jelen gazdasági helyzetben kedvezőnek tekinthető és láthatóan 2009-ben kiugróan magas értékkel rendelkeznek. A ROE mutató jelzi, hogy befektetésükkel magasabb hozamot értek el a tulajdonosok, mintha hitelintézetnél helyezték volna el tőkéjüket.

Árrés elemzése

A vállalkozás eredményességét jelentősen befolyásolja, a realizált árrés, vagyis az értékesítés nettó árbevétele és az ELÁBÉ közti különbség. Az árrés funkciója kettős, egyrészt fedezetet biztosít a kereskedelmi munka során felmerülő költségekre, másrészt a tulajdonosok elvárásainak megfelelő eredményt is biztosítja. (BÍRÓ et al., 2001)

A vállalkozás eredménye 2010-re drasztikus mértékben csökkent mind az előző, mind a korábbi évekhez képest. Ennek a csökkenésnek az okát vizsgáltam meg az árrés elemzése segítségével. Kimutatásra került, hogy 2009-ről 2010-re az árrés változásához a különböző tényezők milyen mértékben és milyen irányban (növelőleg, csökkentőleg) járultak hozzá.

Árrés %-os változása: -4,77%

Árrés abszolút változása: 376.412 - 395.270 = -18.858 e.Ft

Az árrés változását befolyásoló tényezők:

- Árbevételváltozás hatása:

$$\Delta \acute{a}_A = sz_0 \times (\sum q_1 p_1) - sz_0 \times (\sum q_0 p_0) = 19,37\% \times 1.967.231 - 19,37\% \times 2.040.158 = -14.129 \text{ e.Ft}$$

- Áruforgalom összetételváltozásának hatása:

$$\Delta \acute{a}_O = \sum q_1 p_1 sz_0 - sz_0 \times \sum q_1 p_1 = 385.207 - 19,37\% \times 1.967.231 = +4.066 \text{ e.Ft}$$

- Árintézkedések hatása:

$$\Delta \dot{a}_1 = sz_1 \times \sum q_1 p_1 - \sum q_1 p_1 sz_0 = 19,13\% \times 1.967.231 - 385.207 = -8.795 \text{ e.Ft}$$

Az árres csökkenéséhez a legnagyobb mértékben az árbevétel csökkenése járult hozzá. A kft. valamennyi értékesítési helyén (Debrecen, Békéscsaba) csökkenés tapasztalható. A legnagyobb nagykereskedelmi vevőinek a vásárlásainak az értéke is jelentősen lecsökkent utóbbi évre, ez az ágazatban történt felszámolásoknak is volt köszönhető. Illetve 2009-ben 121 nagykereskedelmi vevője adta a nagykeres árbevételének 80%-át, 2010-re pedig ehhez az árbevételhez 201 nagykereskedelmi vevőre volt szüksége. Azaz jelentősen több vevőt kellett megszereznie közel ugyanannyi árbevétel eléréséhez. Ezt pedig csak a piacainak bővítésével tudta megvalósítani a cég. (Budapest, Borudvar)

Az áruforgalom összetételének változása növelőleg hatott az árresre, ami annak köszönhető, hogy kis mértékben a magasabb haszonkulcsú cikksoportok felé tolódott el a forgalom összetétele.

Az árintézkedések csökkentőleg hatottak az árresre, ennek oka az, hogy beszállítóitól nem tudott olyan kedvező beszerzési árat kialkudni, mint 2009-ben, illetve az adott kedvezmények mértéke a vállalkozásnál több lett a 2010-es évre az előző évhez képest.

A HBZ Kft. és versenytársai összehasonlítása

Miután részletes elemzésre került a HBZ Kft. szerettem volna megtudni, hogy a versenytársakhoz képest milyen gazdasági helyzetben van. Mennyiben jobb vagy rosszabb versenytársainál, azaz mennyire versenyképes.

A versenyképesség a vállalat azon képessége, hogy a társadalmi felelősség normáinak betartása mellett tartósan tud olyan termékeket és szolgáltatásokat kínálni a fogyasztóknak, amelyeket azok a versenytársak termékeinél inkább hajlandók a vállalat számára nyereséget biztosító feltételek mellett megfizetni. (CZAKÓ és CHIKÁN, 2007)

A kiválasztott 7 versenytárs hasonló profillal rendelkezik, mint a HBZ Kft. (pl.: fémáru, fűtési berendezés, szerelvények kereskedelme, fa, építőanyag, szaniteráru kereskedelme) Az összehasonlítás során két csoportba soroltam a vállalkozásokat a ROE mutató alapján, amely a befektetők számára fontos jelzőszám arról, hogy melyik vállalkozás mennyire jövedelmező, mennyire tudta tőkéjét gyarapítani összvállalati szinten. Az első csoportba azok kerültek, amelyeknek negatívvá vált ez a mutatója valamely évtől kezdve. A másik csoportban maradtak azok, amelyek pozitív eredményt tudtak elérni a saját tőkéjükre vetítve a vizsgált 4 év során folyamatosan.

6. táblázat: Negatív jövedelmezőségű versenytársak (ROE)

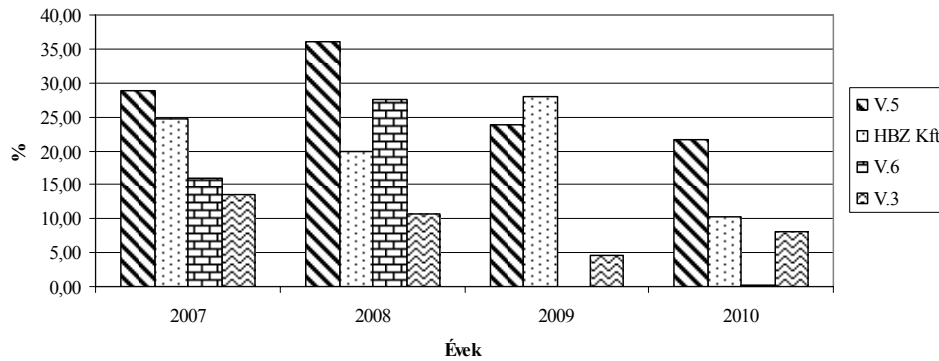
	M.e.: (%)			
Megnevezés	2007	2008	2009	2010
V.1	30,47	-39,27	-65,28	8,48
V.2	26,72	-24,09	-55,65	-45,52
V.7	1,91	2,44	-26,35	-37,32
V.4	1,42	0,66	-42,27	-361,41

Forrás: Saját számítás a vizsgált vállalkozások adatai alapján

A V.1 és V.2 versenytársainak rendkívül magas eladósodottságából adódóan (70% feletti) óriási mértékű kamatfizetési kötelezettsége keletkezett, ami jelentősen lerontotta jövedelmezőségüket. A magas eladósodottsághoz magas árbevétel társult. A korrelációs együttható segítségével kimutatásra került, hogy igen szoros kapcsolat van a versenytársak árbevétele és eladóso-

dottsági fokuk között. Azaz a magasabb árbevétellel rendelkezők nagyobb mértékben adósodtak el.

A V. 4, V.7 versenytársai már felszámolás alá kerültek. Ezen cégek esetében már 2007/2008-ban látszott, hogy saját tőkéjükre vetítve nagyon alacsony az adózott eredményük. A V.4-nél már 2008-ban figyelmeztető jel volt az, hogy csak azért tudott pozitív üzemi eredményt elérni, mert jelentős összegű egyéb bevételben részesült. Ez lehetett támogatás, vagy valamely eszközének értékesítéséből származó bevétel, vagy kapott kártérítés, bírság. Ha ez nem lett volna már ekkor negatív eredménnyel zárta volna az évet. (6. táblázat)



1. ábra: Pozitív jövedelmezőségű versenytársak és a HBZ Kft. (ROE)

Forrás: Saját számítás a vizsgált vállalkozások adatai alapján

Az 1. ábra mutatja, hogy ezen cégek ugyan pozitív jövedelmezőségüket meg tudták tartani, ennek ellenére rendkívül változóak a mutatóik. A 4 év során a legmagasabb és legkevésbé ingadozó jövedelmezőségű vállalkozások a V.5 és a HBZ Kft. volt.

A V.6 versenytársa jól mutatja, hogy míg 2008-ra 27%-os jövedelmezőséget ért el, ami rendkívül magas érték, addigra az utóbbi két évben ez 1% alá esett. 2008-ban több mint 112 millió Ft. egyéb bevételben részesült, ez okozta eredménye jelentős növekedését. Ezen bevételekre a jövőben nem lehet számítani, mutatja ezt a következő két éve a vállalkozásnak.

A V.3 versenytárs utóbbi évre kétszeresére tudta növelni jövedelmezőségi mutatóját. Ez annak volt köszönhető, hogy személyi jellegű ráfordításait drasztikusan csökkentette. Ez lehetett bércsökkentés, létszámleépítés, vagy prémiumok elvonása miatt.

KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

A HBZ Kft. folyamatosan fejlődik és a piaci igények maximális kielégítésére törekszik. Az eszközeiben szoftverfejlesztéssel, készletek beszerzésével, bővítésével kapcsolatban történtek főbb változások, amik a vállalkozás méretének növekedéséből adódtak. Ezek a tényezők utalnak az innovatív vezetői gondolkodásra, amely napjainkban feltétlenül szükséges a sikeres működéshez. Azonban a munkavállalók egy részének az új szoftver kezelése nem megy gördülékenyen. Szükségesnek tartanám a további informatikai szakképzéseket a rendszer használatával kapcsolatosan, ami a hatékonyabb munkavégzést elősegítené. Ehhez javaslom a SWOT elemzésben bemutatott TÁMOP (munkahelyi képzések támogatása) pályázatot.

A vagyoni helyzete pozitív tendenciát jelez, hiszen tőkeereje nő, befektetett eszközeit egyre inkább hosszú távú forrásokkal finanszírozza, vagyona gyarapszik. Likviditási mutatói alacsony értéke jelzi, hogy rövid távú finanszírozása nem megfelelően biztosított. A szállítói kötelezettségei csökkentése kívánatos a jövőben. Javaslom azt, hogy iktassa ki beszállítói közül a nagykereskedőket, helyettük inkább a közvetlen beszerzést válassza. Hiszen a közvetlen gyártótól való vásárlás alacsonyabb beszerzési árakat kínál. Hosszú távon nem áll fenn az eladósodtság ve-

szélye a vállalkozásnál. Jövedelmezőségi mutatói jelzik, hogy eredményesen gazdálkodott, azonban utóbbi évre felével esett vissza eredménye.

A versenytársak között 7 hasonló profillal rendelkező KKV-t hasonlítottam össze a HBZ Kft-vel. Valamennyi versenytársánál a kereslet visszaesése tükröződött az árbevételükben. A bemutatott cégek esetében a negatív jövedelmezőségű versenytársak adatai mutatják, hogy a csökkenő árbevételük mellett költségeiket nem tudták jelentős mértékben csökkenteni, illetve a magas eladósodottság miatti kamatfizetési kötelezettség eredményüket jelentősen rontotta. A pozitív jövedelmezőségű versenytársak között a HBZ Kft. 2010-ben a második legjövedelmezőbb vállalkozás 10%-os saját tőke arányos adózott eredmény mutatójával. A versenytársak közt láthatóak olyan cégek, amelyek kapott támogatások, eszköz értékesítés miatt kapott bevételeik növekedésével, vagy bércsökkenéssel, létszámleépítéssel próbálják megtartani eredményüket, amely rövidtávon elfogadható, azonban hosszabb távon az ilyen vállalkozás nem tud versenyképes maradni. A HBZ Kft-nek is a jövőben az árbevétele növekedését, beszerzési árak csökkentését kell fő célként kitűzni.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- (1) Bács Z. - Fenyves V. (2005): Vállalkozások pénzügyei és elszámolása. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest, 192-208 p. (2) Bíró T. - Pucsek J. - Sztanó I. (2001): A vállalkozások tevékenységének komplex elemzése. Perfekt Kiadó, Budapest, 46-197 p. (3) Czákó E. - Chikán A. (2007): Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból - 2004-2006. Vezetéstudomány, Budapest, 38. évf. 5. szám. 3 p. (4) Fenyves V. - Tarnóczy T. (2011): A kockázatkezelésről a controllereknek. Controller, Budapest, 7. évf. 1. szám. 10-11 p. (5) Kondorosi F.né. (2002): A vezetői számvitel és elemzés alapjai. Régió Kiadó, Debrecen, 51-67 p. (6) Korom E. - Matukovics G. - Pucsek J. - Sándor L. - Simon Sz. - Sztanó I. (2006): Számvitel-elemzés. Perfekt Kiadó, Budapest, 36-206 p. (7) Laáb Á. (1998): Pénzügyi számvitel menedzsereknek. Kossuth Kiadó, Budapest, 36-139 p. (8) Novák E. (2000): Felkészülési segédlet a mérlegképes könyvelők szóbeli vizsgájához számvitel-elemzés tantárgyból. CDVDNC Kiadó, Budapest, 206 p., 243 p. (9) O.H. Jacobs - A. Oestreicher (2000): Mérlegelemzés. Kossuth Kiadó, Budapest, 13-76 p.