

A VERSENYKÉPESSÉG ÉS A PÉNZÜGYI POZÍCIÓ VÁLTOZÁS ELEMZÉSE A TEJIPARBAN**ANALYSIS OF THE CHANGE OF COMPETITIVENESS AND FINANCIAL POSITION IN THE DAIRY INDUSTRY***Tólas Dorisz*Debreceni Egyetem, Gazdálkodástudományi és Vidékfejlesztési Kar
Vállalkozásfejlesztés MSc II. évfolyam**ÖSSZEFOGLALÁS**

Tanulmányomban összehasonlítottam a vezető tejipari vállalatok versenyképességének pénzügyi szempontú és versenyképességi definíció alapján történő elemzési eredményeit. Ennek vizsgálata az ágazat jelentősége, illetve az érdekes kutatási eredményeket előrejelítő kirívóan magas koncentráció miatt fontos.

Az elemzés elvégzéséhez a 2011-es saját tőke értékek és a termékszerkezet alapján hét „tejtermék gyártása” főtevékenységű, a koncentrációt is jól reprezentáló vállalatot vontam be a vizsgálatba, melyeket a vállalati érdekek miatt 1,2,3,4,5,6,7-tel jelöltem. A vállalatok általam kiválasztott pénzügyi mutatóit elemeztem először igazodva számos hazai és nemzetközi szakirodalmi forráshoz. Ezután a Somogyi Márta által megalkotott és a Chikán-Czakó-féle versenyképességi definíciók meghatározó tényezőit pénzügyi alapadatokkal számszerűsítve is megvizsgáltam a kiválasztott vállalatok versenyképességét. Viszonyítási alapként technikai iparági átlagokat számoltam egyszerű számtani átlagok meghatározásával. Az elemzésekhez az elmúlt négy év beszámolóinak adatait használtam.

Az adatok alapján az iparágra általánosságban a forgótőke-menedzsment hatékonyságának javítása jellemző. Az elemzésből kiderült, hogy a vizsgált vállalatok közül a legnagyobb piaci részesedésű két évben is veszteséges, míg a második legmagasabb árbevételű mind a négy vizsgált évben veszteséget realizált. Továbbá a versenyképességi definíción alapuló vizsgálat eredményei csökkentették a vállalatok közti különbségeket.

Kulcsszavak: versenyképesség, tejipar, pénzügyi elemzés

ABSTRACT

In this study I compared the result of the analysis of companies in the dairy industry from financial point of view and on the basis of competitiveness definitions. This analysis is important because of the importance of dairy industry and the high concentration, which both suggest interesting analysis results.

I involved seven companies in the analysis on the basis of the value of equity in 2011 and the product structure. The main activity of these companies is „production of milk products”, they represent concentration in dairy industry very well and I mention them as 1,2,3,4,5,6,7 in their interest. During the analysis based on the financial indices of the companies chosen by me, I followed the Hungarian and international literature sources in this topic. After that I analysed the competitiveness of the companies through quantifying the determining factors of the competitiveness definitions of Márta Somogyi and Chikán – Czakó with financial data. I calculated technical industrial averages as benchmarks with determining simple arithmetic averages. I used the data of the annual reports from the last four years in the analysis.

On the basis of the data one of the industrial trends is the improvement of the efficiency of current assets management. From the analysis turned out the fact that the company with the highest market share among the analysed ones was lossmaking in two years and the company with the second largest income had a deficit in all the analysed four years. Moreover the results

of the analysis based on competitiveness definitions reduced the difference between the companies.

Keywords: competitiveness, dairy industry, financial analysis

BEVEZETÉS

A tejipar az élelmiszeripar egyik ágazata, az élelmiszeripar a feldolgozóipar egyik aleggysége, a feldolgozóipar pedig tágabb értelemben az agrobiznisz egyik jelentős része. Az agrobiznisz meghatározó jelentőségű egyrészt a kibocsátás és a hozzáadott érték, másrészt pedig a foglalkoztatás tekintetében. A feldolgozó – forgalmazó – vendéglátó ágazatok a foglalkoztatás és a hozzáadott érték tekintetében több mint 50%-os részarányt képviselnek. Az élelmiszeripar a lakossági kiadások alapján is jelentős ágazat, mivel az utóbbi években átlagosan az összes lakossági kiadás 20-25%-át tette ki az az összeg, amit a fogyasztók élelmiszerre és alkoholmentes italokra költöttek. Ezen túl a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek export részaránya is jelentősnek mondható a maga 6,0-6,5%-ával (KOVÁCS, 2010 In: RÓZSA – TÁLAS, 2012).

Az élelmiszeriparon belül lehet vizsgálni a tejfeldolgozás jelentőségét, valamint a tejfeldolgozó vállalatok gazdálkodásának sajátosságait. A tejtermékeket gyártó vállalatok magas koncentrációja figyelhető meg Magyarországon, ami azért is érdekes, mert a tejipari vállalatok száma igen magas. A tejfeldolgozó vállalatok alkupozíciója különösen jelentős a termelőkkel szemben, és a vállalatok közül majdnem mindegyik árbevételének növelésére törekszik. Ennek lehetőségét a kapacitások hatékonyabb kihasználásában látják, és nem gondolkoznak felvásárlások vagy egyesülések általi bevételnövelésen. Céljaik között szerepel még a költségeik csökkentése, illetve azon termékek gyártásának a növelése, melyek magasabb feldolgozottsági fokúak. A magyar feldolgozó vállalatok sajnálatos módon elmaradnak külföldi versenytársaiktól az innovációs valamint a beruházási hajlandóság tekintetében. Az okok között szerepel többek között az, hogy ha egy nagyobb vállalat hazai leányvállalatáról van szó, akkor általában az anyavállalat nem a magyar leányvállalatra bízta az újdonságok kifejlesztését. A másik ok, ami a kisebb vállalatoknál figyelhető meg, hogy nem elég tőkeerősök innovációk végrehajtásához. További ok az is, hogy az innovatív új termékek általában magasabb árúak, amelyre a hazai piacon nem mutatkozik elegendő kereslet a magyarok magas árérzékenysége miatt (POPP et al. In: RÓZSA – TÁLAS, 2012).

ANYAG ÉS MÓDSZER

A vizsgálatban részt vevő vállalatok

A tejipari vállalatok magas koncentrációja, valamint a piaci verseny erőssége, amelyek indokul szolgáltak az elemzés elvégzéséhez, a dolgozatban használt vállalati minta alapján jól szemléltethető. Az Opten céginformációs adatbázist alapul véve megállapítható, hogy jelenleg Magyarországon 116 „tejtermék gyártása” főtevékenységgel rendelkező vállalat van. A 116 vállalatból 12 nemrég kezdte tevékenységét, ezért még nem készítettek és töltöttek fel éves beszámolót. A fennmaradó 104 vállalat közül mindössze 20 rendelkezik 100 millió forint feletti jegyzett tőkével, és csupán 15 vállalatnak (tehát a teljes minta 14%-nak!) van 250 millió forint feletti jegyzett tőkéje. Ez már önmagában véve is mutatja a koncentrátságot, de érdemes az árbevétel szintet is megvizsgálni. Az elemzés tárgyául nemcsak a jegyzett tőke és az árbevétel együttes figyelembevételével választottam ki a vállalatokat, hanem arra is törekedtem, hogy az összes elemzésbe bevont vállalat termékpalettája széleskörű legyen, tehát megtalálhatóak legyenek benne mind sajtok, joghurt-féleségek, túró, tej, stb. Ez alapján a három szempont alapján választottam ki a hét tejipari vállalatot, amelyeket a 2011-ben elért árbevétel szintek sorrendje alapján: 1,2,3,4,5,6,7-el jelöltem. A kiválasztott vállalatok árbevétele a 250 millió forint jegyzett tőkéjű tejipari vállalatok együttes árbevételének 67 % -át, a teljes tejipar árbevételének pedig

55%-át teszi ki. Vannak még magas árbevételű, 250 millió forint feletti jegyzett tőkéjű vállalatok, de a többi ilyen paraméterrel rendelkező vállalat termékválasztéka nem olyan széles, mint a kutatásba bevont vállalatoké. Éppen ezért ezeket a vállalatokat (bár jelentősen hozzájárulnak a tejipari ágazat árbevételéhez) nem lehet egymással, és az elemzésbe bevont vállalatokkal sem összehasonlítani, hiszen eltérő részpiacokon tevékenykednek.

Az elemzés módszertana

A pénzügyi pozíció vizsgálatát pénzügyi mutatószámokkal végeztem el, majd a versenyképességi definíció kritériumait is pénzügyi szemléletben elemeztem a megfelelő alapadatok segítségével. A mutatószámok meghatározása után iparági átlagokat képeztem egyszerű számtani átlagok számításával, hogy legyen viszonyítási alapom az értékeléshez. Ezután kialakítottam a saját elemzési keretemet, melynek megalkotása során támaszkodtam a RÓZSA (2011 In: RÓZSA et al., 2011) vizsgálat eredményeire, és ez alapján határoztam meg az elemzés során használt pénzügyi mutatószámokat. Majd kiválasztottam azokat a mutatókat, amelyeket a végső értékeléshez használtam.

A Rövid távú fizetőképesség vizsgálatán belül az általános, a gyors és az azonnali likviditást szerepeltettem, a hosszú távú fizetőképességet az Adósság/összes eszköz mutatóval elemeztem, valamint vizsgáltam még a pénzciklust is.

A finanszírozási erőt is fontosnak tartottam elemezni, ehhez pedig a dinamikus likviditási fok és a dinamikus eladósodottsági fok mutatók a legmegfelelőbbek (KATITS, 2002).

A jövedelmezőséget az adózott eredmény és a ROE mutatóval számszerűsítettem, míg a készpénzalapú jövedelmezőséget a működési cash flow és a CROE mutató segítségével vizsgáltam. Az eredmény ezután úgy született meg, hogy a technikai iparági számtani átlaghoz képest jobbnak vagy rosszabbnak minősítettem a vállalatokat, és ezeket az értékeléseket összegeztem. A versenyképességi definíció alapján ugyanígy jártam el, a szakirodalmi források alapján határoztam meg azokat a pénzügyi alapadatokat, melyek a legjobban kifejezik a definíció kritériumait. Ez alapján a piaci részesedést az árbevétellel, a nyereségességet az üzemi/üzleti tevékenység eredményével és az adózott eredménnyel, a tartós működőképességet az operatív cash flow-val, míg a változásra való reagálási képességet a befektetési cash flow és a beruházási és fejlesztési hitelek segítségével számszerűsítettem.

EREDMÉNYEK

Összességében a pénzügyi mutatószámokon alapuló elemzés során három vállalatot értékeltem mind a négy évben átlagnál rosszabbnak, az 1., a 2. és a 7. vállalatot (*1. táblázat*). Az 1. esetben egyedüli pozitívumként a vizsgált kategóriákban azt lehet megemlíteni, hogy 2008-2010 között az operatív cash flow értéke átlag feletti volt, de 2011-re ez is átlag alá, ráadásul negatív tartományba csökkent. A 2. vállalatnál a fő problémát az erősen negatív az adózott eredményében látom, és bár működési cash flow-ja minden évben van, a mutatói többnyire átlagnál kedvezőtlenebbek. Az erősen negatív adózott eredmény, valamint a 2011-es negatív saját tőke aggodalomra ad okot, és felveti a kérdést, vajon meddig marad még a piacon ez a vállalat, kiegészíti-e a tőkeerős anyavállalat jegyzett tőke emeléssel. A 7.-et végig átlag alatti értékelésének (*1. táblázat*) okai között kiemelném, hogy a hosszú távú fizetőképessége a kezdeti átlag feletti értékről folyamatosan romlott, a rövid távú fizetőképessége és a pénzciklusa folyamatosan kedvezőtlenebb volt az átlagnál, ezek az értékek pedig meghatározták a végső negatív értékelést.

1. táblázat: **Az 1., 2. és 7. vállalat pénzügyi mutatószámokon alapuló értékelésének eredményei**

	1. vállalat				2. vállalat				7. vállalat			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Összegzés	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Végső	-				-				-			

Forrás: saját szerkesztés

Végig átlagnál jobbra értékeltem a 3. és a 4. vállalatot (2. táblázat). A 3. teljesítménye majdnem minden kategóriában egyértelműen nagyon jó, így itt nem volt kétség afelől, hogy a vizsgált vállalatok közül az élvonalba kerül. A 4. vállalatnál már vegyesebb a kép, a 2010-es évben volt egy kis visszaesés, de összességében a másik három év átlag feletti teljesítménye ezt ellensúlyozta az értékelés során.

2. táblázat: **A 3. és 4. vállalat pénzügyi mutatószámokon alapuló értékelésének eredményei**

	3. vállalat				4. vállalat			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Összegzés	+	+	+	+	+	+	-	+
Végső	+				+			

Forrás: saját szerkesztés

Az 5. és a 6. vállalat esetében már vegyesebb a kép. Az 5. vállalat a 2008-as és 2011-es években átlag alatti, 2009-ben átlagnak megfelelő, 2010-ben pedig átlag fölötti eredményt ért el, így a legvegyesebb képet mutatta a vizsgált vállalatok közül, a végső értékelésnél ez pedig „-” értéket jelentett a számára (3. táblázat). Az árbevételét 2009-től folyamatosan növelni tudta, az adózott eredménye azonban folyamatosan csökkenő. A pénzügyi mutatók alkotta negatív képet ezek az adatok még jobban alátámasztják, ráadásul az operatív cash flow-ja 2010 kivételével negatív volt.

3. táblázat: **Az 5. és 6. vállalat pénzügyi mutatószámokon alapuló értékelésének eredményei**

	5. vállalat				6. vállalat			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Összegzés	-	/	+	-	-	-	+	-
Végső	-				-			

Forrás: saját szerkesztés

A 6.-nak a 2010-es éve sikerült egyedül átlag felettire, ellenben a másik három év átlag alatti teljesítménye miatt a végső értékelés során a 3. táblázatban „-” jelet kapott. A 6. vállalattal kapcsolatban a negatív pénzciklust kell kiemelni, vagyis a forgótőkét nagyon jól menedzseli a vállalat, gyakorlatilag a szállító a teljes termelési folyamatot és a vevőkapcsolatokat is finanszírozza. Az adózott eredménye bár mind a négy évben pozitív, de nagy kilengések vannak benne (például 2008 és 2009 között alig tizedére csökkent), az árbevétele pedig folyamatosan csökkenő. Ezért ez a vállalat az, amelyik a legtöbb kérdést veti fel, és jelen helyzetben nehéz nagy vonalakban is véleményt mondani arról, mi lesz vele a későbbiekben. Kérdés, sikerül-e a csök-

kenő árbevételt legalább szinten tartani, és a működési cash flow szintet növelni, vagy stabilizálni.

A versenyképességi definíción alapuló értékelés során az 5. vállalaton kívül minden vállalat ugyanolyan értékelést kapott a négyéves átlagok és a 2011-es értékek alapján, és ez az értékelés eltér a pénzügyi mutatókon alapulótól. A 3. és az 5. vállalat esetében megegyezik a végső következtetés a pénzügyi mutatószámokon alapuló vizsgálat eredményével, előbbi az átlagnál egyértelműen jobban teljesít, és a hét vizsgált vállalat közül ezzel kiemelkedik (4. táblázat).

4. táblázat: A 3. és 5. vállalat versenyképességi definíción alapuló értékelésének eredményei

	3. vállalat		5. vállalat	
	Átlag	2011	Átlag	2011
Összesítve	+	+	-	/
Végső összesítés	+		-	

Forrás: saját szerkesztés

Az 5. cég azonban egyértelműen átlag alatti teljesítmény nyújtott az elmúlt négy évben, ami az 4. táblázatból is látszik, viszont pozitívumként említem meg, hogy az üzemi/üzleti tevékenység eredményét és az adózott eredményét átlag felett tudta tartani, azonban ez a versenyképességhez még nem elegendő.

5. táblázat: A 2., 4. és 7. vállalat versenyképességi definíción alapuló értékelésének eredményei

	2. vállalat		4. vállalat		7. vállalat	
	Átlag	2011	Átlag	2011	Átlag	2011
Összesítve	/	/	-	+	/	/
Végső összesítés	/		/		/	

Forrás: saját szerkesztés

A többi vállalat esetében a versenyképességi definíció alapján végzett elemzés finomította a pénzügyi mutatók alapján elkészített értékelés eredményeit, hiszen előbbi alapján a 2. vállalat átlagosnak megfelelő teljesítménnyel rendelkezik, ahogy a 7. is (5. táblázat). A 4. vállalat esetében egyedülként a vizsgált hét vállalat közül rosszabb eredmény született, hiszen a versenyképesség definíciójának pénzügyi megfeleltetése alapján csupán átlagos a vállalat.

6. táblázat: A 6. és 1. vállalat versenyképességi definíción alapuló értékelésének eredményei

	1. vállalat		6. vállalat	
	Átlag	2011	Átlag	2011
Összesítve	+	+	+	+
Végső összesítés	+		+	

Forrás: saját szerkesztés

A 6. és az 1. vállalat esetében jelentősen jobb eredményt hozott ez a módszertan, hiszen a korábbi átlag alatti értékeléssel szemben itt átlag felettinek minősítettem a vállalatot, még hozzá mindkét esetben a „+” jelzések túlnyomó többsége mellett (6. táblázat).

KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

Az elemzések és vizsgálatok alapján le lehet vonni néhány, a magas koncentráció miatt az egész iparágra általánosítható következtetést. A viszonylag magas eladósodottságból adódó nagy kockázatot a tejipari vállalatok a forgótőke- menedzsment hatékonyságának növelésével igyekeznek csökkenteni, jelenleg úgy tűnik, sikerrel, hiszen egyre csökken a pénzciklusuk (az utóbbi három évben szinte kivétel nélkül 40 nap fölötti értékről 25 nap alá csökkent). Az is megfigyelhető, hogy a pénzügyi mutatók alapján kialakult eredményeket finomították illetve nem erősítették meg egyértelműen a versenyképességi definíción alapuló vizsgálat eredményei, ezáltal csökkent a vállalatok közti különbség. Ennek megfelelően, míg a pénzügyi mutatókon alapuló elemzés szerint két átlagnál jobban teljesítő vállalat van a hét között, addig a definíción alapuló vizsgálat a három vállalatot tekint átlagnál jobbnak. Figyelemre méltó és különleges, hogy a két legmagasabb árbevétellel rendelkező vizsgált vállalat a legveszteségesebb, vagyis hiába a magas piaci részesedés, mégse tudnak egyes években még átlagnak megfelelő eredményt se elérni.

Az általam elvégzett elemzés számos hasznos és érdekes eredményt tárt fel, ugyanakkor vannak korlátai is, melyek nagyrészt a pénzügyi mutatószámok természetéből fakadnak. Ugyanis ezek a mutatók múltbeli szemléletűek, és statikusak, vagyis a pénzügyi év végén fennálló állapotot tükrözik. (VIRÁG, 2004a)

A versenyképességi elemzésnél súlyozott index alapú, bonyolultabb rendszerek alapján is lehetne számolni, ahogy azt SOMOGYI (2009c) is teszi PhD. értekezésében. Valamint az iparági technikai átlagoknál is megfontolás tárgyát képezheti a piaci részesedéssel, vagy saját tőke hányaddal súlyozott átlagokhoz történő viszonyítás.

Emellett a pénzügyi szemléletű elemzés nem veszi figyelembe a stratégiai menedzsment döntéseket, a termékszintű költség-haszon elemzéseket, illetve a marketing tevékenység jelentőségét sem. Ugyanakkor a menedzsment szemléletű elemzések nem tárnak fel rengeteg olyan dolgot, amit a pénzügyi szemléletű vizsgálatok kiemelnek. Vagyis nem lehet egyiket sem rosszabbnak minősíteni a másiknál, az eltérő szemlélet magától értetődően eltérő eredményeket ad. Ezért a későbbiekben érdemes lenne jelen elemzést egy menedzsment nézőpontú vizsgálattal kiegészíteni.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- (1) Katits E. (2002): Pénzügyi döntések a vállalat életciklusaiban. KJK – KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest. 90-91. p. (2) Kovács G. (2010): A mezőgazdasági szektor nemzetgazdasági jelentősége. *Gazdálkodás*. LIV. 5. 466-478. p. In: Rózsa A. – Tálás D. (2012): Competitiveness Analysis of leading companies in Hungarian dairy industry by liquidity indicators. *The annals of the University of Oradea. Economic Sciences. TOM XXI. University of Oradea. Oradea.* 760. p. (3) Popp J. - Potori N. - Papp G. (2010): A magyar tejvertikum diagnózisa. *Gazdálkodás*. Budapest. LIV. 1. 81-91. p. In: Rózsa A. – Tálás D. (2012): Competitiveness Analysis of leading companies in Hungarian dairy industry by liquidity indicators. *The annals of the University of Oradea. Economic Sciences. TOM XXI. University of Oradea. Oradea.* 760. p. (4) Rózsa A. (2011): Liquidity analysis of building industry in Hajdú-Bihar County between 2008-2010. In: Rózsa A. – Galicz K. J. – Bereczné Boros A. – Herczeg A. – Fenyves V. – Szabó A. – Eisler K. – Lőrinczi K. – Rózsa A. – Tóth R. – Tarnóczy T. – Bács Z. (Szerk.) (2011): Performance indicators of the economic entities from Bihar-Hajdú Bihar Euroregion. *Debreceni Egyetem Agrár – és Gazdálkodástudományok Centruma, Debrecen.* 166-178 p. (5) Somogyi M. (2009c): A vállalati versenyképesség modellje (VVM) mint a vállalati versenyképesség mérésének új módszere. PhD értekezés. Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar. Vezetéstudományi Intézet, Miskolc. 68., 81-82. p. (6) Virág M. (2004a): Pénzügyi elemzés, csődelőrejelzés. Kossuth Könyvkiadó, Budapest. 25. p.